

DESARROLLOS EMPRESARIALES



MARVIN GÓMEZ
ESTRATEGIA Y DEFENSA EN LA
ERA DE LA IA

AÑO 2, NÚM. 10



MAYO 2026



PAULINA LOERA / MÁS DE 10 AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL SECTOR INMOBILIARIO

LAS MEJORES OPORTUNIDADES NO ESPERAN

COMPRA HOY,
GANA PLUSVALÍA MAÑANA.

**PREVENTAS EXCLUSIVAS
EN PROYECTOS VERTICALES.**



 @plbienesraices
 @pl_bienesraices

PL
BIENES RAICES

+52 1 81 8259 7410
www.plbienesraices.com



[PORTADA]

P. 46

HACIA UNA VERDADERA DEFENSA


EXCLUSIVA DE FONDO.

- 14** **La paradoja del Contribuyente Responsable: Cumplir No es Suficiente**
Valentín Ramos Valencia
- 18** **Los días inhábiles del Servicio de Administración Tributaria y su impacto real en el contribuyente**
Edgar Fernando García López
- 22** **La Secretaría de Trabajo y el arte de multar al equivocado**
Gerardo A. Murguía Valencia
- 26** **El costo del incumplimiento en PLD: una multa por cada operación**
Mariana Zapata Dávila
- 30** **Razón de negocios, sustancia económica y precios de transferencia: la nueva trilogía de la fiscalización**
Miguel Ángel García Piña
- 36** **Garantía de interés fiscal ¿qué hay detrás de la reforma del artículo 141 del Código Fiscal de la Federación?**
Fernanda Yúseli Hernández Becerril
- 42** **El Artículo 141 del Código Fiscal de la Federación: Un revés a la rigidez tributaria**
Laura Ludovica Juárez Castillo
Sergio Esquerria
- 46** **¿Un nuevo concepto de “audiencia previa”, según la SCJN? Análisis a las jurisprudencias P./J. 18/2026 y P./J. 19/2026**
José Antonio Guerra Caparrós
- 70** **Igualar la desprotección. La erosión del individuo frente al Estado, crítica al bloqueo de cuentas por parte de la UIF. (Nuevo criterio de la SCJN)**
Héctor Rafael Vergara Rodríguez
- 76** **Reforma electoral en México: impactos jurídicos y certeza institucional**
Arantzazu Abreu y Uriarte
- 84** **De lo Local a lo Global: Cómo una Holding Internacional Blinda el Patrimonio Familiar**
Victor Javier Caballero Martínez
- 94** **Blindaje Patrimonial: El Escudo Legal y Financiero para Proteger los Activos Empresariales**
Diego Elizondo Garza
- 100** **Reparto de PTU: Sus realidades y retos en el panoramiana laboral actual**
José Andrés Macías Macías



DEFENSA FISCAL SEDE VERACRUZ

**Verdadera defensa fiscal,
*nada de ficción***



SCAL 2026

En Veracruz, se vivió un experiencia fiscal ñunica, nuestro programa "Defensa Fiscal" fue dirigido a profesionistas que ya vivían el día a día de la defensa legal-fiscal: litigantes, asesores, funcionarios y tomadores de decisiones inmersos en auditorías, revisiones electrónicas y actos de autoridad cada vez más complejos. No se trató de suposiciones ni de teoría aislada, sino de criterios actuales, resoluciones, precedentes y análisis técnico-jurídico que en ese momento estaban marcando la pauta en los tribunales y condicionando el éxito o fracaso de las estrategias de defensa.

A lo largo de la jornada se abordaron los temas más polémicos en materia contenciosa fiscal: desde la inconstitucionalidad de diversas disposiciones del Código Fiscal de la Federación hasta las nuevas formas de fiscalización basadas en herramientas tecnológicas, siempre con enfoque en los derechos del contribuyente. El resultado fue un espacio en el que los participantes reforzaron sus argumentos, clarificaron rutas procesales y conocieron tácticas concretas para neutralizar actos de autoridad, maximizar sus posibilidades de éxito en sede administrativa y jurisdiccional y proteger el patrimonio empresarial.

Enfoque estratégico, práctico y con casos reales

El curso estuvo estructurado para ofrecer una visión integral: primero el marco jurídico y los criterios más recientes, después las herramientas procesales disponibles (recurso de revocación, juicio contencioso administrativo, juicio de amparo, reconsideración administrativa) y, finalmente, el aterrizaje en casos reales resueltos por tribunales. Cada bloque se apoyó en sentencias, precedentes y criterios vigentes, de modo que el profesional fiscalista pudiera identificar qué estaba funcionando, qué errores evitar y cómo documentar correctamente los hechos que soportarían su defensa.

Esta experiencia formativa fue presentada por IDE Instituto de Desarrollo Empresarial, en colaboración con ESQUER ESQUERRA ABOGADOS, firma especializada en litigio fiscal con amplia trayectoria a nivel nacional. Ambas instituciones mantuvieron una misma filosofía: contenidos actualizados, enfoque práctico y una apuesta por la excelencia en la capacitación legal-fiscal, alineada con los desafíos reales del mercado.



Estrategia, *no improvisación*



Abogado Alejandro Nieves

La sede Veracruz 2026 contó con la participación del Abogado Alejandro Nieves como expositor invitado, quien aportó su experiencia en litigio y estrategia legal-fiscal para el análisis de criterios recientes y las tendencias en la actuación de autoridades y tribunales. En conjunto con el equipo de ESQUER ESQUERRA ABOGADOS, el Mtro. Nieves guió a los asistentes a través de casos prácticos y escenarios de alta complejidad, con un lenguaje claro y orientado a la toma de decisiones.



Resoluciones que *SÍ* funcionan

22 DE MAYO



Magaly Juárez

LA FISCALISTA DE MÉXICO



CONFERENCIA PRESENCIAL

DEFENSA FISCAL CDMX

HOTEL HILTON REFORMA

PREVENTA

\$5000

I.V.A. INCLUIDO

“VERDADERA DEFENSA FISCAL, NADA DE FICCIÓN”

Directorio

Revista Desafíos Empresariales
Año 2. Número 10. Mayo 2026.

Editor Responsable

Lydia Aurora Camacho Hernández

Director Editorial

Orlando Pereyra Solís

Corrector de Estilo

Orlando Pereyra Camacho

Coordinador Editorial

Mauricio Vázquez Osorio

Diseño Editorial

Juan Baylon Nava

Editora de Imagen

Iliana Carmona Arvizu

Enterprise Hosts

Claudia González

Luisiana Ortega

Mario Milán

Correo: revista.de@ideonline.com.mx

Sitio Web: www.ideonline.com.mx

Facebook: Instituto de Desarrollo Empresarial

Instagram: [ide_institute](https://www.instagram.com/ide_institute)

X: [@CapacitadoraIDE](https://twitter.com/CapacitadoraIDE)

LinkedIn: Instituto de Desarrollo Empresarial

YouTube: Instituto de Desarrollo Empresarial

Desafíos Empresariales. Año 2. Número 10. Mayo 2026. Revista mensual editada por el Instituto de Desarrollo Empresarial, también conocido como IBD (Institute of Business Development). Privada 15 de enero No. 5945, Colonia San Baltazar Linda Vista, Puebla, Pue. C.P. 72550, México. Tel. 229 960 7907, <https://www.ideonline.com.mx>, revista.de@ideonline.com.mx. Editor responsable: Lydia Aurora Camacho Hernández. Reserva de Derechos al Uso Exclusivo No. 04-2025-051911124200-102, ISSN: En trámite, ambos otorgados por el Instituto Nacional de Derecho de Autor.

Distribuido por Instituto de Desarrollo Empresarial

Consejo Editorial



Mario Ríos



Sergio Esquerri



Fernanda Yuselli



Marvin Gómez



Luis Casarín

Nuestras alianzas





¡Protege lo que te hace **único!**

Registra tu **marca** y **asegura** tu identidad comercial.

 **Crecimiento**

 **Protección**

 **Accesible**

EMPIEZA HOY



Tu marca, tu historia... **¡hazla oficial hoy mismo!**



229 940 7789 / 229 960 7907



De la Pluma del Director

La presente edición destaque su portada con la participación del Dr. Marvin Gómez, socio director de Auren Aguascalientes, cuya trayectoria representa una visión empresarial sustentada en la evolución, la estrategia y la comprensión integral del entorno fiscal y de negocios. Su perfil proyecta el tipo de liderazgo que hoy demandan las organizaciones: uno que no solo domina la técnica, sino que también entiende el valor de anticiparse, construir estructura y generar soluciones con perspectiva empresarial.

El incumplimiento en prevención de lavado de dinero ya no es un tema técnico: una operación mal documentada puede derivar en una multa capaz de desestabilizar a cualquier empresa. A ello se suman aspectos como los días inhábiles del SAT, que en la práctica inciden en plazos de defensa y en la seguridad jurídica del contribuyente, demostrando que incluso el calendario administrativo tiene efectos reales sobre la operación diaria.

En este contexto, el blindaje patrimonial —desde estructuras locales hasta holdings internacionales— se convierte en un escudo legal y financiero indispensable para proteger el patrimonio familiar y empresarial. Las recientes discusiones sobre el artículo 141 del Código Fiscal de la Federación, la garantía del interés fiscal y la nueva trilogía de la fiscalización (razón de negocios, sustancia económica y precios

de transferencia) muestran cómo pequeñas reformas pueden traducirse en grandes presiones sobre la liquidez.

Los tribunales también han enviado señales claras. Las nuevas jurisprudencias sobre la “audiencia previa” y los criterios en materia de bloqueo de cuentas por parte de la UIF evidencian la tensión permanente entre eficacia recaudatoria y protección de derechos. En paralelo, el reparto de PTU, la actuación de la Secretaría del Trabajo y la reciente reforma electoral plantean interrogantes sobre certeza institucional y competitividad empresarial.

Esta revista busca acompañar a quienes toman decisiones en medio de este escenario. Cada artículo ofrece una mirada especializada y práctica, con el propósito de fortalecer defensas jurídicas, revisar estructuras patrimoniales y consolidar proyectos empresariales que, más que resistir los cambios, sepan aprovecharlos a su favor. 🏛️

Mtro. Orlando Pereyra Solís
Editorial Director

Nuevas Voces Empresariales: Tu espacio en el debate real



La primera vez que vi mi nombre impreso, entendí que mis ideas importaban. Si eres estudiante o recién egresado, la Revista Desafíos Empresariales busca tus textos.

Por FERNANDA YUSELLI

Hay momentos que se quedan grabados, uno de ellos para mí fue cuando publiqué mi primer artículo en una revista profesional.

Recuerdo perfecto ese día, abrí la revista y ahí estaba mi nombre.

No era un post en redes, no era una tarea. Era una idea mía convertida en algo serio, algo que otros iban a leer, analizar y seguro cuestionar y en ese momento entiendes algo...

(Todos somos estudiantes), pero ya te convertiste -además- en alguien que aporta y esa sensación no se olvida.

Por eso hoy quiero invitarlos a algo que puede marcar ese mismo antes y después en su vida.

La Revista Desafíos Empresariales del Instituto de Desarrollo Empresarial - IDE, lanzó la convocatoria "Nuevas Voces Empresariales".

No es cualquier publicación, es un espacio donde solo se seleccionan 2 artículos por edición, te leerán empresarios, abogados, contadores y tomadores de decisiones.

Es decir, tu voz ya entra en un debate empresarial real, no solo académico.

Si eres:

- Estudiante universitario.
- Recién egresado (hasta 3 años).
- Y tienes algo que decir sobre derecho, fiscalidad, empresa o economía, este espacio es para ti y te lo digo claro:

No necesitas ser "perfecto", necesitas tener algo que valga la pena decir y el valor de decirlo. Porque el día que veas tu nombre publicado... vas a entender que sí estabas listo.

Envía tu artículo a: revista.de@ideonline.com.mx

El Consejo Editorial evaluará cada texto con base en:

- Calidad del análisis
- Claridad argumentativa
- Pertinencia del tema
- Aporte al debate empresarial

La publicación en la revista constituye un reconocimiento editorial a la calidad del análisis presentado y una oportunidad para que nuevas voces contribuyan al debate empresarial a nivel nacional.

Y cuando pase, cuando lo logres, vas a recordar este momento como el inicio de algo mucho más grande.

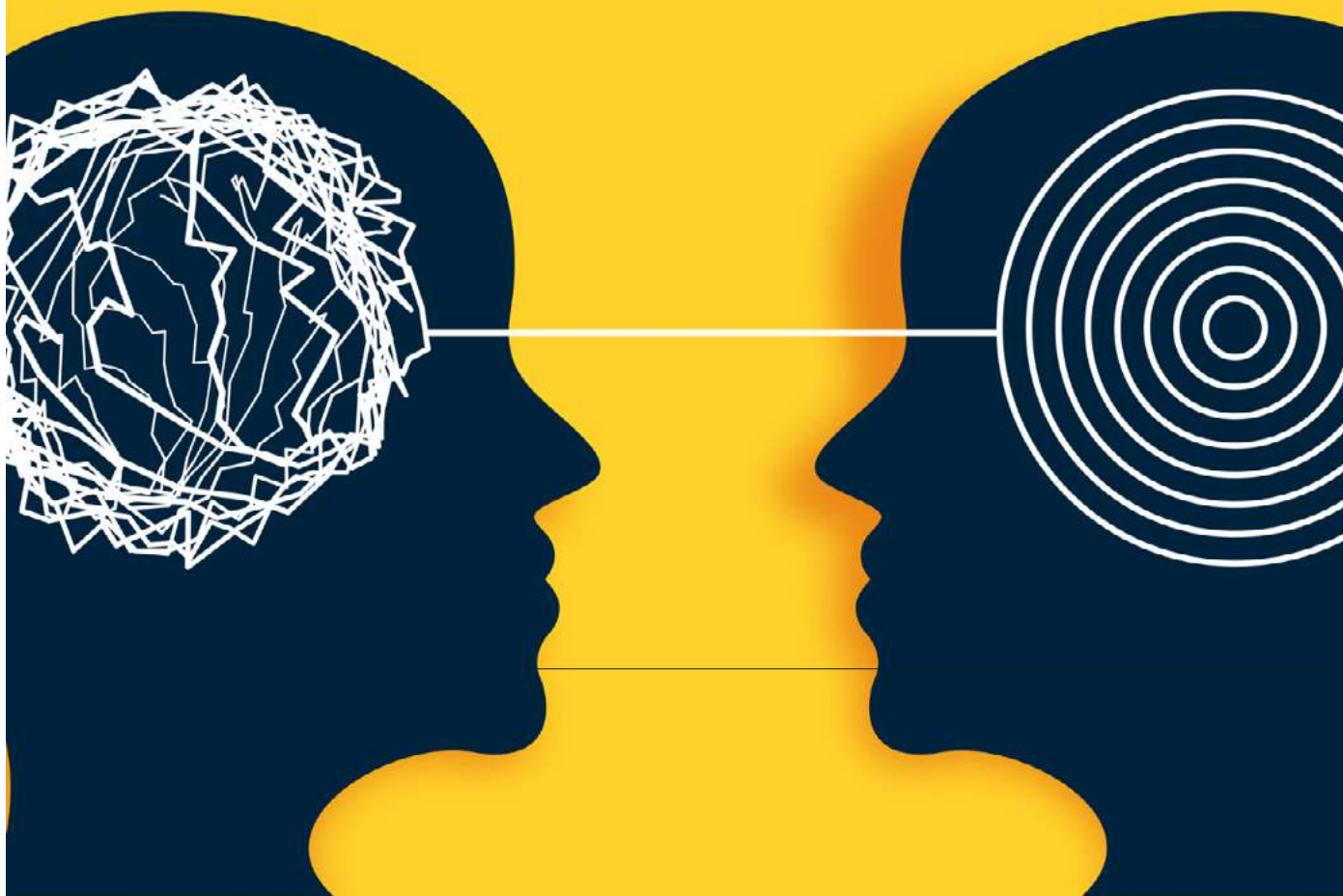
Si tienes una idea sólida y la capacidad de argumentarla con claridad, este espacio es para ti.

Es tu turno...

“

No era un post en redes, no era una tarea. Era una idea mía convertida en algo serio, algo que otros iban a leer, analizar y seguro cuestionar y en ese momento entiendes algo... (Todos somos estudiantes), pero ya te convertiste -además- en alguien que aporta y esa sensación no se olvida.”

LA PARADOJA DEL CONTRIBUYENTE RESPONSABLE: CUMPLIR NO ES SUFICIENTE



Imagine el escenario de un empresario que ha mantenido la puntualidad en sus obligaciones fiscales durante años. Sin embargo, un día cualquiera recibe en su buzón tributario una carta invitación del SAT señalando diferencias entre el importe de sus facturas y lo declarado en sus pagos definitivos de IVA. La diferencia existe, pero responde a que sus clientes liquidan a 30 días y él, conforme a la ley, declara el impuesto al momento del cobro efectivo.

Desde un análisis estrictamente jurídico, no existe omisión; lo que se observa es una brecha entre la realidad económica de las operaciones y la interpretación algorítmica del sistema. Este patrón, recurrente en la práctica fiscal contemporánea, revela una paradoja inquietante en el entorno tributario actual, cumplir ya no garantiza tranquilidad jurídica.

El Contribuyente como Primer Eslabón

El CFDI ha dejado de ser un simple documento administrativo para convertirse en la representación formal de un acto jurídico real. Para el ejercicio 2026, la fracción IX del artículo 29-A del Código Fiscal de la Federación (CFF) establece con rigor que los comprobantes deben amparar operaciones existentes; de lo contrario, se consideran falsos.

Dado que la carga de datos recae exclusivamente en el contribuyente, la gestión técnica del comprobante es el punto donde se originan las presunciones de la autoridad. A continuación, se identifican dos áreas críticas:

1. Conceptos genéricos: Descripciones que impiden identificar la naturaleza real de la operación y dificultan la validación de la materialidad.
2. La interpretación del dato: El contribuyente que gestiona incorrectamente estos nodos proporciona la información que el sistema posteriormente interpretará como una omisión fiscal.

"Este patrón, recurrente en la práctica fiscal contemporánea, revela una paradoja inquietante en el entorno tributario actual, cumplir ya no garantiza tranquilidad jurídica. Como gremio, debemos entender que el contribuyente no puede ser un actor pasivo; posee responsabilidades tanto en la veracidad de la emisión como en la capacidad de demostrarla bajo cuestionamiento."

Notas

1. Forma: Información exigida por los artículos 29 y 29-A del CFF para la validez del CFDI.

2. Fondo: Realidad económica subyacente, referida a la efectiva causación y pago de la contribución según los actos del contribuyente.

El Artículo 49-Bis: La Reforma 2026 como Validación del Control

El modelo de fiscalización actual privilegia la forma¹ sobre el fondo², presumiendo como cierta la información contenida en los CFDI según lo dispuesto en el artículo 63 del CFF. Esta realidad se vuelve crítica con la entrada en vigor del Artículo 49-Bis del CFF, que introduce la visita domiciliaria exprés impulsada por análisis de grafos y cruce de datos.

Dicho procedimiento se desarrolla en un plazo de veinticuatro días hábiles y dentro de éste se concede al contribuyente un plazo de cinco días hábiles contados a partir del día hábil siguiente al de la diligencia para ofrecer los medios de prueba que estime convenientes y desvirtuar la presunción de falsedad de los comprobantes en términos del artículo 29-A, fracción IX del CFF conforme lo establece la fracción V del propio Artículo 49-Bis.



La asimetría es evidente, la autoridad opera con apoyo algorítmico y dispone del plazo total del procedimiento mientras que el contribuyente dispone únicamente de cinco días hábiles para aportar la evidencia que respalde la materialidad de operaciones que pudieron haberse celebrado.

En este entorno, la capacidad de respuesta inmediata es el único vehículo para evitar la restricción del Certificado de Sello Digital (CSD) prevista en el artículo 17-H Bis del CFF. La reforma demuestra que la razón jurídica es insuficiente si no se acompaña de evidencia preconstituida.

El Control Interno como Escudo Preventivo

Si el contribuyente tiene responsabilidad en el origen, en la veracidad de lo que emite y en la capacidad de demostrarlo, entonces la solución debe operar en ambos frentes de manera simultánea. El control interno preventivo es precisamente ese puente. Un control interno efectivo en materia fiscal debe materializarse en políticas concretas:

Política de reconocimiento de ingresos.

Establecer un protocolo que armonice la transacción, una ruta favorable es la emisión de CFDI con método de pago “PPD” para evitar crear diferencias temporales en la obtención de ingresos y la causación de impuestos.

Expediente digital.

Contrato o acuerdo comercial, evidencia de la prestación del servicio o entrega del bien, y comprobante del cobro efectivo.

Consistencia probatoria.

Esta política debe aplicarse de manera uniforme en todos los ejercicios, sirviendo como evidencia de que el contribuyente actúa bajo una metodología contable deliberada y no por omisiones aleatorias.

Se concluye que “la paradoja del contribuyente responsable” tiene dos caras que deben reconocerse con pragmatismo. Por un lado, el modelo de fiscalización algorítmica del SAT presume omisiones sin distinguir la realidad económica. Por el otro, el contribuyente es el primer responsable de la veracidad de lo que emite y de la solidez documental con que respalda sus operaciones.

Ninguna de las dos caras desaparecerá en el corto plazo, pues el sistema seguirá privilegiando la forma sobre el fondo porque es el modelo que permite escalar la vigilancia sobre millones de contribuyentes de forma simultánea. Y el contribuyente seguirá siendo el único que puede cerrar la brecha entre lo que la ley le permite hacer y lo que puede demostrar que hizo.

Es imperativo comprender que el orden contable y la trazabilidad documental no son cargas administrativas, sino la materia prima de la defensa fiscal. Este soporte documental es el insumo principal que los abogados podrán utilizar para desvirtuar presunciones y construir una defensa exitosa ante los tribunales.

En la era de la inteligencia artificial, tener la razón es solo el primer paso; el éxito radica en tener la evidencia para sostenerla.

No espere a las alertas; construya su seguridad jurídica hoy, operación por operación. 🏛️



Valentín Ramos Valencia

Originario de Guadalajara, Jalisco. Valentín Ramos Valencia es Contador Público Especialista en Impuestos. Cuenta con una sólida trayectoria en consultoría fiscal y cumplimiento normativo para el sector empresarial. Su enfoque profesional se centra en la intersección entre la técnica contable y la seguridad jurídica, ayudando a las empresas a navegar entre la complejidad de la fiscalización digital y las reformas fiscales contemporáneas. Asimismo, cuenta con una reciente pero destacada labor como expositor en cursos de actualización profesional, orientados a la formación técnica de colegas y especialistas en el ámbito tributario.

Bibliografía:

- ContaDigital. (2021, mayo 18). ¿Cómo calcular la PTU? <https://www.contadigital.mx/posts/como-calcular-la-ptu>
- México. Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (s.f.). Ley del Impuesto sobre la Renta.
- México. Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (1970). Ley Federal del Trabajo. Diario Oficial de la Federación. Última reforma 15 de enero de 2026. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFT.pdf>

"Es imperativo comprender que el orden contable y la trazabilidad documental no son cargas administrativas, sino la materia prima de la defensa fiscal. Este soporte documental es el insumo principal que los abogados podrán utilizar para desvirtuar presunciones y construir una defensa exitosa ante los tribunales. En la era de la inteligencia artificial, tener la razón es solo el primer paso; el éxito radica en tener la evidencia para sostenerla".

Los días inhábiles del Servicio de Administración Tributaria y su impacto real en el contribuyente



En materia fiscal, los días inhábiles suelen entenderse únicamente como una regla para el cómputo de plazos, es decir, días que no se contabilizan para efectos de presentar alguna promoción, atender requerimientos o esperar resoluciones de la autoridad. Sin embargo, esta visión resulta limitada una vez que se analiza el efecto práctico que dichos días pueden tener en la operación diaria de los contribuyentes.

Sabemos que conforme al artículo 12 del Código Fiscal de la Federación, no son computables dentro de los plazos legales los sábados, domingos, ciertos días festivos y aquellos en que las autoridades fiscales tengan vacaciones generales.

Además de lo anterior, en la Resolución Miscelánea Fiscal año con año se establecen los días inhábiles del Servicio de Administración Tributaria no previstos en el artículo 12 del Código, incluyendo normalmente dos periodos vacacionales: uno durante el verano y otro en diciembre.

En principio, la suspensión de plazos parece razonable, esto es, si la autoridad no labora, tampoco corren los términos legales para el contribuyente. No obstante, el problema surge cuando el contribuyente necesita una actuación inmediata por parte del Servicio de Administración Tributaria para poder continuar con su actividad económica. En esos casos, los días inhábiles dejan de ser una regla procesal y se convierten en una afectación directa que no siempre lo advertimos a detalle.

Un ejemplo claro se presenta cuando un contribuyente se ve afectado por la restricción temporal del Certificado

de Sello Digital para la emisión de comprobantes fiscales. El artículo 17-H Bis del Código Fiscal de la Federación establece que el contribuyente cuenta con un término de cuarenta días hábiles para corregir su situación fiscal presentando un caso de aclaración para tal efecto.

Una vez presentada, la norma prevé que al día siguiente

la autoridad fiscal debe de restablecer el uso del certificado, permitiendo al contribuyente seguir emitiendo CFDI mientras se resuelve el fondo del asunto con el caso de aclaración presentado.

No obstante, el problema aparece cuando la aclaración se presenta durante un periodo vacacional del Servicio De Administración Tributaria. Aunque el contribuyente cuente con acuse electrónico, en términos prácticos y jurídicos la promoción se considera recibida hasta el primer día hábil siguiente para la autoridad fiscal. Esto significa que el restablecimiento del sello no ocurre necesariamente dentro de las veinticuatro horas naturales, sino hasta que la autoridad reanude actividades.

La consecuencia puede ser grave: un contribuyente sin sello digital no puede facturar e imaginemos este escenario en el mes de diciembre, pues sin facturación, puede verse imposibilitado para cobrar, entregar

mercancías, documentar servicios, pagar nómina o sostener relaciones comerciales para el cierre de ejercicio fiscal.

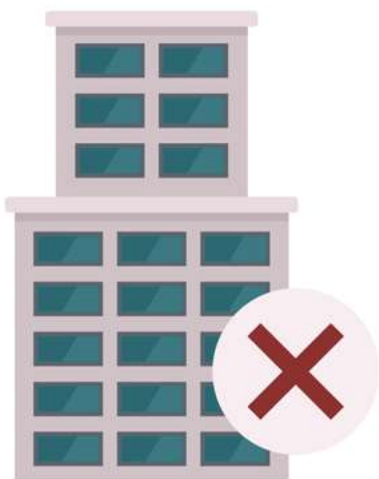
En otras palabras, la empresa sigue teniendo obligacio



nes frente a clientes, trabajadores y proveedores, sin embargo, queda paralizada por una medida administrativa cuya atención se difiere por días inhábiles.

Otro supuesto relevante es la inmovilización de cuentas bancarias por créditos fiscales. Cuando el Servicio De Administración Tributaria ordena el bloqueo de depósitos a través de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores o directamente a las instituciones financieras, el contribuyente puede quedar sin acceso a recursos indispensables para su operación. Si posteriormente acredita que el crédito está garantizado, pagado, controvertido correctamente o que la inmovilización fue excesiva, necesita que la autoridad ordene la liberación de las cuentas.

Sin embargo, si esa gestión ocurre durante un periodo vacacional por ejemplo, el contribuyente puede verse obligado a esperar a que el Servicio de Administración Tributaria retome actividades para que se emita la orden correspondiente y, después, para que la institución finan-



ciera ejecute la liberación. En la práctica, esto puede significar varios días e inclusive semanas sin liquidez.

Por ello, los días inhábiles del Servicio de Administración Tributaria no deben analizarse únicamente desde la comodidad administrativa de suspender plazos sino que además deben observarse desde la perspectiva del contribuyente que enfrenta medidas que impactan directamente en su capacidad de operar. No es lo mismo esperar la resolución de un trámite ordinario que esperar la liberación de un sello digital o de cuentas bancarias.

En ese tenor, la recomendación para los contribuyentes es preventiva (como la mayor parte de la defensa fiscal para este 2026). Antes de los periodos vacacionales del Servicio de Administración Tributaria, conviene revisar el cumplimiento de declaraciones, la opinión de cumplimiento de obligaciones fiscales, el estado del buzón tributario, la vigencia de la e.firma, el domicilio fiscal, la existencia de créditos fiscales y el estatus del Certificado de Sello Digital; y ello también conlleva a contar con expedientes documentales listos para atender de inmediato cualquier restricción o requerimiento.

En conclusión, los días inhábiles del Servicio de Administración Tributaria no son un simple dato de calendariación o de cómputo de plazos, ya que, en determinados casos, pueden representar una verdadera afectación económica para el contribuyente.

Cuando la autoridad descansa, el contribuyente no necesariamente puede hacerlo; sus obligaciones comerciales, laborales y financieras continúan aunque el fisco federal se encuentre en un periodo de inactividad. Por ello, resulta indispensable prever estos periodos y actuar con anticipación, especialmente cuando están en juego la facturación y la disponibilidad de los activos bancarios. 

Edgar Fernando García López

Auren Aguascalientes



SALA DE CAPACITACIÓN

EN RENTA



Sala de conferencias
para **15 a 30** personas

- Áreas climatizadas
- Equipo audiovisual
- Coffee break (opcional)
- Internet

CONTÁCTANOS

✉ contacto@coritl.com

🌐 www.coritl.com



La Secretaría de Trabajo y el arte de multar al equivocado



**Gerardo A. Murguía
Valencia**

X: @murguia_gerardo

Licenciado en Derecho, Maestro en Planeación Fiscal y Tributación Internacional, abogado postulante especializado en la Defensa Fiscal, así como en la práctica corporativa, articulista, director y fundador de Thinks Abogados.

En los huertos de producción de aguacate de Michoacán y otros estados productores se repite una práctica que merece ser nombrada por lo que es, una arbitrariedad. Inspectores de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social se presentan en plena jornada de corte, exigen al productor documentación laboral —contratos individuales, listas de raya, comprobantes de pago, cuadros de antigüedades— y, al no obtenerla, levantan acta y multan por cada trabajador presente. Todo el operativo descansa en una premisa tan sencilla como insostenible, están en tu huerto, son tus trabajadores.

Esa lógica ignora una realidad ampliamente conocida en la cadena de comercialización del aguacate. El productor vende frecuentemente la fruta en árbol o en huerto, y es el

comprador —persona física, moral o empackadora— quien asume, por contrato, el costo y la logística del corte y traslado. El personal que ejecuta esa labor no trabaja para el dueño del predio, trabaja para quien le presta el servicio de corte de fruta al comprador. El productor no los contrata, no los dirige, no les paga y no

los supervisa. Su única relación con ellos es geográfica.

Este artículo analiza revela esa mala praxis y se exponen argumentos que concluyen que la misma, es jurídicamente insostenible, y por ende las multas derivadas de ella deben ser declaradas nulas de manera lisa y llana, al ser fruto de un acto viciado.

ANÁLISIS

No toda persona que trabaja en un inmueble es trabajadora del dueño de ese inmueble. La propia norma es muy precisa en establecer, que, los elementos que configuran una relación de trabajo son tres 1) prestación de un servicio personal, 2) subordinación jurídica y 3) pago de salario. Los tres deben concurrir, demostrarse y atribuirse a un sujeto concreto para que pueda hablarse de patrón y trabajador.

La subordinación es el elemento distintivo. No se trata de una dependencia económica genérica ni de una proximidad material, sino del poder jurídico de dirigir, controlar, supervisar y sancionar la prestación del trabajo. Quien no

ejerce ese poder no es patrón, aunque el trabajador se encuentre físicamente en su propiedad.

En el caso del productor que vende su fruta a un tercero y traslada contractualmente a ese tercero la responsabilidad del corte, no dirige al personal, no lo selecciona, no le imparte instrucciones, no le paga y no tiene facultad alguna de sancionarlo. Todo eso corresponde al comprador, que es quien organiza la operación y establece la relación jurídica con quienes ejecutan el trabajo. La presencia de esas personas en el huerto no es evidencia de relación laboral, es consecuencia directa de un contrato mercantil lícito.





En los expedientes que han dado origen a estas multas obra con frecuencia un contrato de compraventa que acredita con precisión la operación realizada. El productor vende determinada cantidad de kilogramos de aguacate a una persona moral compradora, y en ese mismo instrumento se pacta de manera expresa que el corte y traslado corresponde en forma exclusiva al comprador, junto con todos los gastos que de ello se deriven. Esa cláusula excluye al vendedor de cualquier intervención en las actividades de corte y, con ello, de cualquier posible vínculo laboral con quienes las ejecutan. Un documento válido, eficaz y no controvertido por la autoridad destruye la premisa central de la resolución sancionadora.

La jurisprudencia I.4o.A. J/43 del Cuarto Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito ha establecido que la debida motivación exige que la autoridad exponga de manera completa las circunstancias que determinaron su decisión, de forma que el afectado pueda conocerlas y controvertirlas. Cuando la autoridad omite analizar un documento que explica objetivamente por qué las personas se encontraban en el predio, no hay motivación real, hay una conclusión precon-

truida que ignora la evidencia disponible.

Las sanciones impuestas son también contrarias al principio de tipicidad. El Pleno de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, en la jurisprudencia P./J. 100/2006, ha establecido que la conducta atribuida al gobernado debe encuadrar de manera exacta en la hipótesis normativa previamente establecida por el legislador, sin que sea válido ampliarla por analogía o mayoría de razón.

Este principio no solo exige que la conducta coincida con la norma, sino que el sujeto imputado sea precisamente aquel a quien la norma dirige su mandato. Las obligaciones de exhibir contratos individuales de trabajo, conservar listas de raya, integrar cuadros de antigüedades y documentar el pago de salarios son, por definición, obligaciones patronales. Solo quien ostenta jurídicamente esa calidad puede incumplirlas y ser sancionado por ello.

Si el productor no es patrón porque no existe relación laboral que lo vincule con el personal de corte, entonces no puede incumplir obligaciones que la ley no le impone. Sancionarlo por ello es un error de tipificación, pues implica imponer consecuencias jurídicas a quien no es destinatario de la norma infringida. El criterio

VI-TASR-XX-1 del Tribunal Federal de Justicia Administrativa es claro en este sentido, si la conducta atribuida no coincide exactamente con la hipótesis normativa, incluyendo la correcta identificación del sujeto obligado, la sanción resulta inválida por ausencia de tipicidad.

Hay un elemento adicional que evidencia la fragilidad jurídica de estas resoluciones. Cuando la autoridad "analiza" el contrato de compra-venta y lo declara insuficiente, argumentando que el productor debió obtener más información del tercero contratante para acreditar que el personal era de ese tercero, admite implícitamente que existe un tercero involucrado en la operación y esa admisión es jurídicamente incompatible con la conclusión sancionadora.

Si la autoridad reconoce que hay una persona física o moral responsable del corte, también admite que el productor no empleó directamente al personal. Y si no lo empleó, no puede haber incumplido obligaciones patronales. La resolución se contradice a sí misma, lo que no es solo una motivación defectuosa sino una incoherencia que vicia el acto desde su origen.

Exigirle al productor que obtenga documentación laboral de una empresa con la que no tiene relación jurídica equivale a pedirle que ejerza facultades de inspección que la ley reserva exclusivamente a la autoridad.

Es importante recordar, que el objeto de las inspecciones laborales es la protección del trabajador. En ese contexto, si la autoridad identificó incorrectamente al sujeto sancionado y omitió actuar frente al verdadero obligado, desnaturaliza la finalidad de su actuación. Ante la existencia de trabajadores sin contrato, comprobantes de pago o cuadros de antigüedad, la cuestión jurídicamente relevante no es la presencia de dicha documentación en el huerto, sino verificar si quien efectivamente los contrató cumplió con sus obligaciones patronales, lo cual no corresponde al vendedor.

Al sancionar al productor en lugar de investigar al empleador real, la autoridad no solo incurre en un error jurídico, sino que incumple la función protectora que el derecho laboral le impone. Lejos de tutelar a los trabajadores, los deja en estado de desprotección al omitir fiscalizar al verdadero patrón.

“Estas multas no son subsanables; nacen viciadas y deben anularse lisa y llanamente, sin dar segundas oportunidades.”

CONCLUSIÓN

La práctica de sancionar a productores de aguacate por no exhibir documentación laboral del personal de corte contratado por el comprador de su fruta es constitucionalmente inadmisibles. Viola de manera sistemática los artículos 14 y 16 de la Constitución y descansa en un vicio doble.

Por un lado, la autoridad construye una relación laboral ficticia a partir de la presencia física de personas en un predio, ignorando el contrato mercantil que explica esa presencia y sin demostrar los elementos constitutivos de la relación de trabajo. Por otro, impone obligaciones patronales a quien no ostenta esa calidad, rompiendo el principio de tipicidad administrativa.

Ninguno de esos vicios es subsanable mediante reposición del procedimiento. La autoridad sancionó a quien no debía, por conductas que ese sujeto no podía cometer, con fundamento en una premisa que el propio expediente desmiente. La nulidad que procede es lisa y llana, al amparo del artículo 51, fracción IV de la Ley Federal del Procedimiento Contencioso Administrativo, sin que el orden jurídico conceda a la autoridad una segunda oportunidad para corregir lo que desde el origen no tenía remedio. 🚧



El costo del incumplimiento en PLD: una multa por cada operación



En los últimos años, la figura del beneficiario controlador ha pasado de ser un concepto técnico a uno de los ejes más sensibles del cumplimiento en materia de prevención de lavado de dinero en México.

Las obligaciones previstas en la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita no solo exigen identificar a la persona que en última instancia se beneficia de una operación vulnerable, sino también documentar ese proceso de manera adecuada, bajo el riesgo de enfrentar sanciones económicas relevantes.

En particular, el régimen de multas asociado a la omisión de recabar información sobre el beneficiario controlador se ha consolidado como una de las principales fuentes de contingencia para quienes realizan actividades vulnerables, debido a su amplitud y a la discrecionalidad con la que la autoridad puede interpretar su incumplimiento.

La jurisprudencia X-P-SS-497 del Tribunal Federal de Justicia Administrativa, publicada en la revista del Tribunal de marzo de 2026, parte de lo dispuesto en los artículos 18, fracción III, 53, fracción II y 54, fracción I de dicha ley, así como de las Reglas de Carácter General, para concluir que quienes realizan actividades vulnerables no solo deben solicitar a sus clientes información sobre la existencia de un beneficiario controlador, sino que deben hacerlo respecto de

cada operación en particular.

A partir de esa premisa, el Tribunal sostiene que el incumplimiento a dicha obligación no genera una sola infracción, sino tantas como operaciones se hayan celebrado sin recabar esa información, lo que habilita a la autoridad para imponer una multa por cada una de ellas, sin que sea válido agruparlas, aun cuando se trate del mismo cliente, en la misma fecha o dentro de una misma relación comercial.

El razonamiento del Tribunal descansa en una idea que, en abstracto, resulta lógica: cada operación vulnerable es autónoma y, por tanto, en cada una podría existir un beneficiario controlador distinto o una variación en la estructura de control.

Sin embargo, trasladar esa lógica al terreno práctico genera una serie de implicaciones que, desde una perspectiva de derecho fiscal y de cumplimiento regulatorio, resultan francamente preocupantes.

En primer lugar, el criterio rompe con la forma en que históricamente se ha entendido el cumplimiento en materia antilavado. En la práctica, empresarios, contadores y abogados habían construido sus sistemas de cumplimiento bajo un enfoque de “expediente del cliente”, es decir, un modelo en el que la identificación del beneficiario controlador se realiza una vez, al inicio de la relación, y se actualiza cuando existen cambios relevantes.



La jurisprudencia, sin embargo, sustituye este sistema por uno de naturaleza transaccional, en el que cada operación implica una nueva obligación de requerimiento de información, generando consecuencias inmediatas en la carga administrativa de las empresas; pues no es lo mismo implementar controles para identificar beneficiarios controladores por cliente, que diseñar sistemas capaces de documentar esa solicitud en cada operación.

En sectores donde el volumen de operaciones es alto —inmobiliario, comercialización de bienes, servicios financieros no regulados, entre otros—, el cumplimiento se vuelve no solo más complejo, sino potencialmente inviable sin herramientas tecnológicas robustas. El problema es que la norma no distingue entre grandes corporaciones con capacidad de inversión en sistemas de cumplimiento y pequeñas o medianas empresas que operan con estructuras administrativas limitadas.

Más grave aún es el efecto económico del criterio. La multa prevista en la ley —de doscientos a dos mil UMAS— deja de ser una sanción relativamente acotada cuando se aplica por operación. Lo que antes podía entenderse como una infracción aislada, ahora puede convertirse en un cúmulo de sanciones derivadas de una misma omisión estructural: no haber implementado correctamente un procedimiento interno.

Desde la perspectiva de los contadores, el criterio introduce un nivel adicional de riesgo en la asesoría a clientes; pues ya no basta con recomendar la integración de expedientes de identificación; ahora es necesario advertir que cada operación debe estar respaldada por evidencia documental de la solicitud de información sobre el beneficiario controlador.

Esto implica rediseñar procesos, formatos y controles internos, así como asumir una responsabilidad indirecta frente a posibles contingencias.

Existe, además, un problema de fondo que el criterio no resuelve: la ambigüedad entre “solicitar” información y “verificar” su veracidad. La ley establece claramente la obligación de solicitar, pero en la práctica administrativa se ha observado una tendencia a exigir un grado de diligencia mayor, cercano a la validación sustantiva de la información proporcionada por el cliente.

Si a esto se suma la exigencia de hacerlo por cada operación, el resultado es un estándar de cumplimiento que, en los hechos, traslada a los particulares funciones que corresponderían a la autoridad.

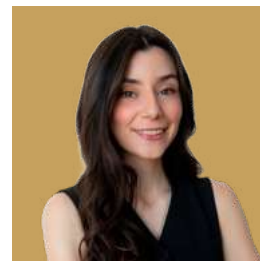
No puede perderse de vista que el régimen de beneficiario controlador responde a compromisos internacionales y a la necesidad de combatir el lavado de dinero; sin embargo, en su aplicación interna se está configurando también como una herramienta de control fiscal excesivo.

En suma, la jurisprudencia no solo interpreta una obligación; redefine la forma en que debe cumplirse. El problema no es que se exija identificar al beneficiario controlador, sino que se haga bajo un esquema que multiplica exponencialmente las consecuencias del incumplimiento sin ofrecer claridad operativa suficiente.

Para empresarios, contadores y abogados, el mensaje es inequívoco: el cumplimiento en materia antilavado ya no puede entenderse como un requisito formal ni como un proceso estático. Sin embargo, también es necesario cuestionar si el modelo que se está consolidando es realmente compatible con los principios de proporcionalidad, seguridad jurídica y viabilidad práctica que deben regir cualquier sistema sancionador. 🚫

Mariana Zapata Dávila

Auren Aguascalientes



DESAFÍOS EMPRESARIALES PODCAST

un producto de **ide** instituto de desarrollo empresarial

HECHO
PARA TI



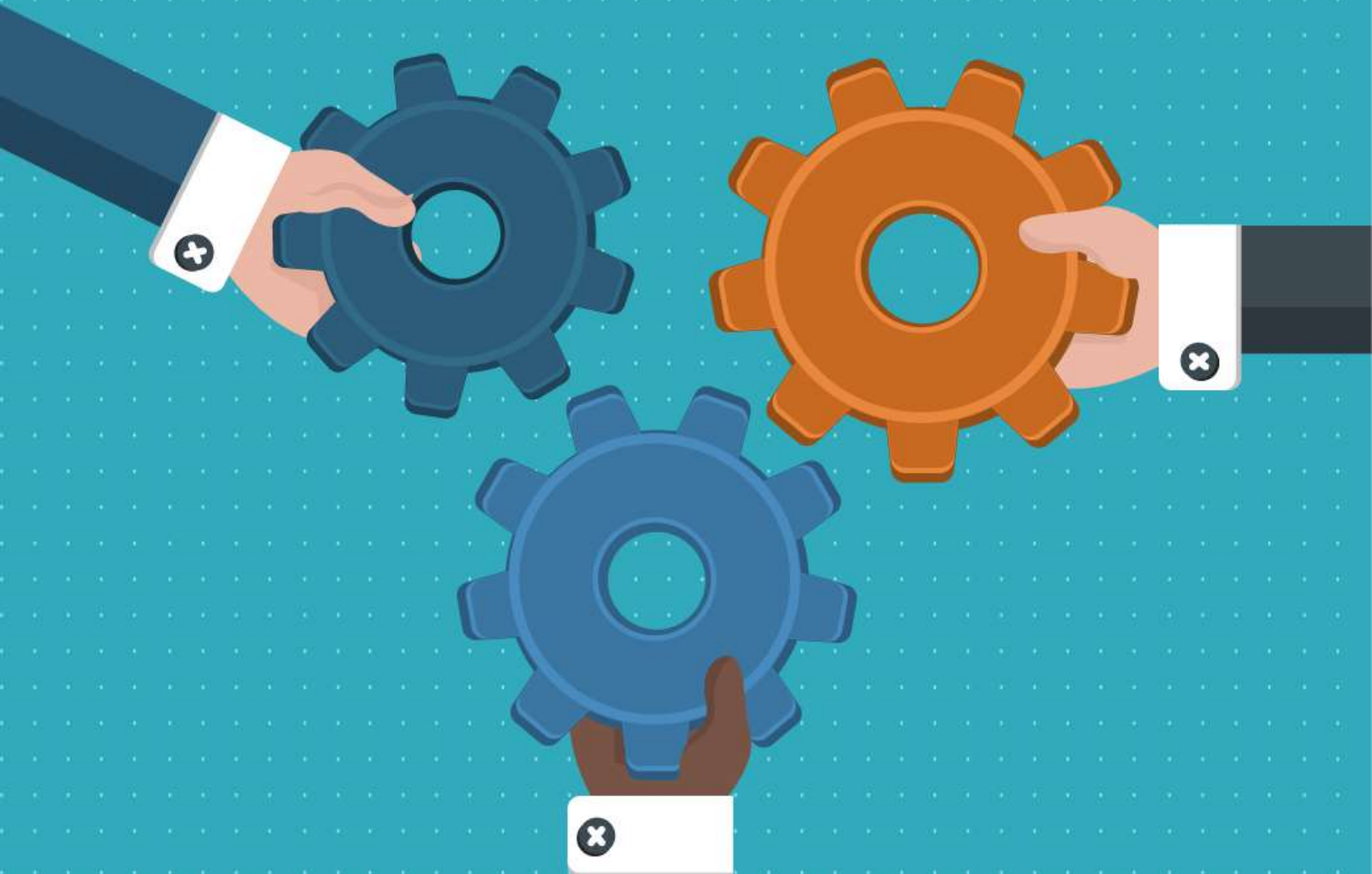
Disponible por Youtube



Instituto de Desarrollo Empresarial



Razón de negocios, sustancia económica y precios de transferencia: la nueva trilogía de la fiscalización



“La fiscalización ya no se conforma con contrato y CFDI: exige razón de negocios, sustancia económica y precios de plena competencia.”



Miguel Ángel García Piña

Contador y abogado (UNAM) con especialidad en Justicia Administrativa por el CESMDFA del TFJA, cuenta con más de 20 años de experiencia en materia fiscal. Trabajó 16 años en el SAT, último cargo como Administrador de Planeación y Programación de Fiscalización a Grandes Contribuyentes (diseño de indicadores de riesgo y análisis fiscal). Actualmente es abogado postulante en litigio fiscal y administrativo y Asociado de Impuestos Internacionales en QCG Transfer Pricing Practice S.C.

En los grupos multinacionales es común escuchar la pregunta ¿Por qué se cuestiona tanto una operación entre partes relacionadas, si existe contrato, CFDI, pago y estudio de precios de transferencia?

La respuesta es muy simple, porque la fiscalización ya no solo ve la forma. La autoridad revisa cada vez con mayor profundidad, si la operación tuvo razón de negocios, si contó con sustancia económica y si su remuneración se pactó como lo habrían hecho partes independientes en operaciones comparables. El punto ya no es solo documental, es estructural.

En el orden jurídico mexicano, el artículo 5-A del Código Fiscal de la Federación habilita a la autoridad a recharacterizar, con efectos fiscales, los actos jurídicos que carezcan de razón de negocios y que generen un beneficio fiscal directo o indirecto.

La norma parte de una premisa sencilla, pero enérgica: cuando la forma adoptada no se corresponde con el beneficio económico razonablemente esperado, los efectos fiscales se ajustan a la realidad económica que debió prevalecer.

El propio precepto incorpora dos presunciones *iuris tantum* que conviene tener presentes. La primera: se presume la ausencia de razón de negocios cuando el beneficio económico cuantificable razonablemente esperado resulta menor al beneficio fiscal. La segunda: se presume esa misma ausencia cuando una serie de actos jurídicos pudo haberse alcanzado con un menor número de pasos y un efecto fiscal más gravoso.

Para la aplicación del 5-A, además, la autoridad debe someter el caso a un órgano colegiado integrado por funcionarios de la SHCP y del SAT, cuya composición y reglas de operación se encuentran actualmente previstas en la regla 2.1.50 de la Resolución Miscelánea Fiscal para 2026, publicada en el DOF el 28 de diciembre de 2025. La cláusula antiabuso dejó de ser letra muerta.

Adicionalmente, la Ley del Impuesto sobre la Renta, en su artículo 76, fracciones IX y XII, obliga a los contribuyentes que celebren ope-

raciones con partes relacionadas a determinar sus ingresos y deducciones conforme al principio de plena competencia, apoyados en los métodos del artículo 180 y con la documentación que exige el artículo 179. No se trata, por tanto, de dos discusiones aisladas. Se trata de un mismo examen, abordado desde tres planos convergentes: propósito, ejecución y precio.

Ese es el cambio de fondo. Durante años, muchas defensas descansaban en una lógica de suficiencia formal: contrato firmado, comprobante fiscal emitido, transferencia bancaria realizada y estudio de precios de transferencia concluido. Hoy ello resulta insuficiente. El contrato acredita la declaración de voluntad. El CFDI acredita el cumplimiento de una obligación de forma y el pago acredita un flujo de dinero. Pero ninguno de esos elementos, por sí solo, demuestra que la operación fue necesaria para el negocio, que efectivamente se ejecutó, que generó un beneficio identificable, ni que el riesgo fue asumido por quien tenía la capacidad real de controlarlo.

El criterio 44/ISR/PI del Anexo 3 de la Resolución Miscelánea Fiscal (RMF) para 2026, publicado el 9 de enero de 2026 (antes 44/ISR/NV, incorporado al Anexo 3 de la RMF 2024), materializa esta postura. Cabe precisar, además, que con la RMF para 2026 el Anexo 3 abandonó la denominación de “criterios no vinculativos” y adoptó la de “criterios sobre prácticas fiscales indebidas”, de ahí el cambio de nomenclatura de NV a PI.

La autoridad considera práctica fiscal indebida deducir erogaciones por prestación de servicios cuando no se acredite que el servicio fue efectivamente recibido, con independencia de la existencia del CFDI. El fundamento sustantivo no es novedoso: arranca del requisito de estricta indispensabilidad previsto en el artículo 27, fracción I, de la LISR, y se apoya en la contradicción de tesis 128/2004 resuelta por la Segunda Sala de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, conforme a la cual la deducción exige acreditar la efectiva existencia de la operación.



En materia de precios de transferencia, el análisis contemporáneo tampoco se satisface con demostrar que una utilidad quedó “dentro de rango”. La OCDE, en sus Directrices 2022, ha sido clara al insistir en la delimitación precisa de la transacción, en la revisión de las funciones efectivamente desempeñadas, de los activos utilizados y de los riesgos realmente controlados. De ahí que la discusión sobre cadena de valor se haya vuelto central.

La utilidad debe alinearse con el lugar donde se crea el valor. El riesgo, con quien efectivamente lo controla. Y la contraprestación, con la entidad que cuenta con funciones, activos y capacidad operativa reales. Un margen aparentemente aceptable no corrige una estructura artificial. Conviene recordar, además, que el artículo 180 de la LISR establece una prelación metodológica: los contribuyentes deberán aplicar en primer término el método de precio comparable no controlado (fracción I), y sólo podrán utilizar los métodos de las fracciones II a VI cuando aquél no resulte apropiado para determinar que las operaciones se

“La trilogía converge: propósito, ejecución y precio deben coincidir para sobrevivir la fiscalización.”

pactaron a precios de mercado, conforme a las Guías de Precios de Transferencia para las Empresas Multinacionales y las Administraciones Fiscales de la OCDE, a las que remite el último párrafo del artículo 179. A lo anterior se suma lo dispuesto en el artículo 76, fracción IX, inciso b), que demanda un análisis funcional tanto de la entidad analizada como de su contraparte. El análisis es más completo que decir “está en rango”.

Por eso la alineación de la cadena de valor se ha convertido en prueba decisiva. Las operaciones intercompañía deben reflejar la lógica económica del grupo y comportarse como lo habrían hecho terceros independientes. Ello supone no asignar riesgos estratégicos a entidades sin personal, ni funciones decisorias; no contratar con empresas del grupo que carecen de capacidad operativa para prestar los servicios facturados; no retribuir de manera residual a entidades que no desarrollan, mantienen, protegen ni explotan realmente los intangibles relevantes; y no defender con un estudio de precios de transferencia una operación cuya ejecución nunca existió. La forma contractual orienta, pero en una revisión de operaciones entre partes relacionadas, la adecuada alineación de las operaciones o cadena de valor, pesa más.

Aquí aparece el verdadero vínculo entre las tres figuras. La razón de negocios responde por qué se celebró la operación y qué beneficio económico razonablemente esperado perseguía. La sustancia económica demuestra quién hizo qué, con qué recursos, con qué activos, con qué personal y bajo qué control efectivo de riesgos. Los precios de transferencia examinan si la contraprestación asignada corresponde a esa realidad funcional y si hubiera sido aceptada por partes independientes en condiciones comparables. Cuando uno de esos tres pilares falla, la defensa completa se debilita. En consecuencia, no es válido señalar que la operación se pactó de esa forma porque así lo decidió el corporativo.

¿Qué espera ver la autoridad? Mucho más que papeles corporativos. Espera trazabilidad. Es decir: análisis previos de negocio, correos,

minutas, reportes funcionales, entregables, bitácoras, evidencia del personal involucrado, decisiones adoptadas, indicadores de desempeño, documentación sobre funciones y riesgos, y consistencia entre contabilidad, declaraciones informativas —local, maestra y país por país, cuando procedan— y estudio de precios de transferencia. La defensa ya no se arma sólo con un estudio técnico. Se construye con un expediente económico y funcional coherente desde el origen.

La lección práctica es clara. En fiscalización internacional y en operaciones intragrupo, estar dentro de rango no es suficiente. No basta con parecer de mercado: hay que pactar las operaciones como si en efecto, se hubieran realizado con terceros independientes. En consecuencia, las entidades del grupo deben asumir únicamente los riesgos que efectivamente controlan. Deben recibir una remuneración acorde con las funciones que realizan y con los activos que emplean. Y las operaciones deben poder explicarse no sólo en papel, sino en su lógica de negocio y en su ejecución real. Ahí está la nueva trilogía de la fiscalización. No como concepto académico, sino como pauta concreta de prevención y defensa. 🏛️

Fuentes consultadas:

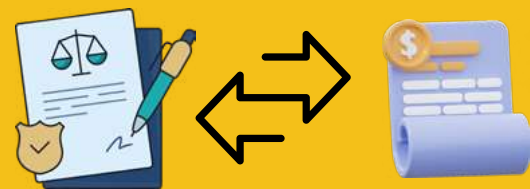
- Código Fiscal de la Federación, artículo 5-A.
- Ley del Impuesto sobre la Renta, artículos 27, fracción I; 76, fracciones IX y XII; 179 y 180.
- Criterio 44/ISR/PI del Anexo 3 de la RMF 2026 (DOF 9/enero/2026). Antecedente: 44/ISR/NV, Anexo 3 de la RMF 2024, incorporado mediante la Segunda Resolución de Modificaciones (DOF 11/octubre/2024).
- Regla 2.1.50 de la RMF 2026 (DOF 28/diciembre/2025), sobre integración y reglas de operación del órgano colegiado previsto en el artículo 5-A del CFF.
- Contradicción de tesis 128/2004, Segunda Sala de la Suprema Corte de Justicia de la Nación.
- OCDE, Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias, 2022 (Capítulos I y VII).

Razón de negocios

Hoy ya no basta con contrato, C real, si se ejecutó y si la contrap

Ya no basta con...

- ▶ Contrato
- ▶ CFDI
- ▶ Transferencia bancaria
- ▶ Estudio de precios de transferencia



Señales de alerta

- ▶ Empresas del grupo sin capacidad operativa
- ▶ Riesgos asumidos en contrato, pero no en la práctica
- ▶ Servicios sin entregables ni beneficio verificable
- ▶ Márgenes en rango, pero desconectados de la realidad funcional
- ▶ Pagos a entidades en regímenes fiscales preferentes sin sustancia
- ▶ Inconsistencias entre contabilidad, declaraciones informativas y estudio de precios de transferencia

La operación

s + sustancia económica + precios de transferencia

La nueva trilogía de la fiscalización

FDI y pago. La autoridad revisa si la operación tuvo propósito económico y la contraprestación corresponde a lo que habrían pactado terceros independientes.

Las preguntas que hoy formula la autoridad

- ▶ ¿Para qué se celebró la operación?
- ▶ ¿Qué beneficio económico esperaba generar?
- ▶ ¿Quién la ejecutó realmente?
- ▶ ¿Quién controló los riesgos?
- ▶ ¿La contraprestación fue arm's length?



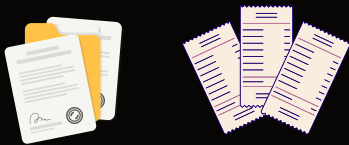
Alineación de la cadena de valor

- ▶ **La utilidad** debe ubicarse donde se crea el valor.
- ▶ **Los riesgos**, donde efectivamente se controlan.
- ▶ **La contraprestación**, donde hay funciones, activos y capacidad operativa reales.



Defensa efectiva

- ▶ Documentar la razón de negocios desde el origen
- ▶ Probar sustancia con evidencia funcional (personal, activos, decisiones)
- ▶ Alinear contrato, operación, contabilidad y declaraciones
- ▶ Validar que la remuneración siga la cadena real de valor
- ▶ Conservar trazabilidad: correos, minutas, entregables, bitácoras



Marco normativo citado (pie técnico)

- Código Fiscal de la Federación, artículo 5-A.
- Ley del Impuesto sobre la Renta, artículos 27-I, 76 (IX y XII), 179 y 180.
- Criterio 44/ISR/PI, Anexo 3 de la RMF 2026 (DOF 9 de enero de 2026).
- Regla 2.1.50 de la RMF 2026 (DOF 28 de diciembre de 2025).
- Directrices OCDE 2022, Capítulos I y VII.



No basta con estar en rango.

Debe estar alineada con la realidad del negocio.

Garantía de interés fiscal ¿qué hay detrás de la reforma del artículo 141 del Código Fiscal de la Federación?



**Fernanda Yuselli Hernández
Becerril**

Destacada abogada fiscalista, reconocida por su amplia trayectoria en el ámbito del derecho tributario. Egresada de la Universidad Autónoma del Estado de Morelos, ha ocupado cargos en la Procuraduría Fiscal de Morelos, el SAT y el IMSS, lo que le ha brindado un profundo conocimiento del sistema fiscal mexicano. Actualmente es socia de la firma Córdoba & Bernal Abogados, especializada en defensa tributaria y consultoría empresarial. Ha participado como conferencista en foros nacionales e internacionales sobre temas fiscales de actualidad. Forma parte del Consejo Editorial de la Revista Desafíos Empresariales. Su experiencia la consolida como referente en el ámbito jurídico fiscal.



Hasta el 31 de diciembre de 2025, los contribuyentes que impugnaban un crédito fiscal mediante juicio contencioso administrativo ante el Tribunal Federal de Justicia Administrativa, podían garantizar el interés fiscal eligiendo libremente entre las modalidades previstas en el artículo 141 del Código Fiscal de la Federación, es decir, el billete de depósito, carta de crédito, prenda, fianza, obligación solidaria o embargo en la vía administrativa.

Sin embargo, a partir del 1 de enero de 2026, entró en vigor el decreto¹ que modificó este esquema, estableciendo una prelación obligatoria de garantías, privilegiando el depósito en efectivo o instrumentos equivalentes, y condicionando el acceso a otras formas de garantía a la acreditación de imposibilidad económica². En términos prácticos, ello implicaba que el contribuyente debía inmovilizar recursos líquidos como condición para suspender el Procedimiento Administrativo de Ejecución, lo cual generó cuestionamientos respecto a su compatibilidad con el derecho de acceso a la justicia y el principio de proporcionalidad.

Pero en tiempo récord (cien días), su reversión legislativa fue aprobada con 418 votos en la Cámara de Diputados y 95 en el Senado de la República y publicada en el Diario Oficial de la Federación el 9 de abril de 2026³. Como se advierte, esta modificación fue tan veloz como reveladora y para ello, debemos atender a los tiempos:

El 18 de marzo de 2026, el Ejecutivo Federal presentó ante la Cámara de Diputados la iniciativa de reversión; el 26 de marzo, el pleno la aprobó con 418 votos a favor, cero en contra y 35 abstenciones y el Senado de la República la ratificó con 95 votos a favor y 12 abstenciones⁴, la velocidad del proceso legislativo (ocho días del Ejecutivo al Senado) y la contundencia de los números no son propios de una corrección técnica menor, sino la primera tensión visible de una reconfiguración estructural del sistema de pagos, que avanza simultáneamente diversos países y que en México se ejecuta por capas, con paciencia y con el vocabulario de la “modernización”.

Para llegar a esta conclusión, debemos analizar el contexto político, es decir, no es fortuito que el mismo 18 de marzo de 2026, en que el Ejecutivo enviaba al Congreso la iniciativa de reversión del artículo 141 del Código Fiscal de la Federación, la Titular del Poder Ejecutivo interviniera ante la Convención Bancaria para anunciar la obligatoriedad del pago digital en gasolineras y casetas de peaje antes del cierre del ejercicio y que el 6 de abril de 2026, presentara el programa para permitir la apertura de cuentas bancarias sin Registro Federal de Contribuyentes, sin trámite presencial y desde el teléfono celular (el mismo modelo de bancarización digital forzada que se aplicó sucesivamente en India, Brasil y China).

Tomados en conjunto, estos movimientos no son medidas inconexas sino una estrategia de bancarización progresiva cuya lógica de

¹DECRETO por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones del Código Fiscal de la Federación, publicado en el DOF el 7 de noviembre de 2025.

²Artículo 141. Los contribuyentes podrán garantizar el interés fiscal, cuando se actualice alguno de los supuestos establecidos en los artículos 74 y 142 de este Código, conforme al siguiente orden obligatorio:

I. Billete de depósito, emitido por institución autorizada.

(...)

Los contribuyentes deberán ofrecer como garantía, en todos los casos, la modalidad señalada en la fracción I, hasta por el importe máximo de su capacidad económica, aun y cuando no sea suficiente para garantizar el interés fiscal y, en la misma solicitud, combinarse con alguna de las formas y en el orden que al efecto establece este artículo, en ese caso, los contribuyentes deberán demostrar la imposibilidad para garantizar sus adeudos fiscales bajo las modalidades establecidas en las fracciones I, II, III, IV, V y VI, en ese orden, presentando la documentación que acredite dicha situación. La garantía deberá comprender, además de las contribuciones adeudadas actualizadas, los accesorios causados, así como de los que se causen en los doce meses siguientes a su otorgamiento. Al terminar este período y en tanto no se cubra el crédito, deberá actualizarse su importe cada año y ampliarse la garantía para que cubra el crédito actualizado y el importe de los recargos, incluso los correspondientes a los doce meses siguientes.

³Última reforma: 9 de abril de 2026) visible en <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/cff.htm>

⁴Aprueba Senado de la República reforma al Código Fiscal de la Federación, para regular garantía de interés fiscal”. Coordinación de Comunicación Social del Senado de la República, 7 de abril de 2026. Disponible en: <https://comunicacionsocial.senado.gob.mx/informacion/comunicados/14876> [consultado: 15 de abril de 2026].



fondo es la misma que articulan en este momento 137 gobiernos en el mundo, convertir toda transacción económica en un evento registrable, trazable y eventualmente controlable por el Estado, eliminando los espacios de anonimato que el dinero en efectivo ha garantizado históricamente a los ciudadanos. Los gobiernos llaman a este proceso “inclusión financiera”, pero con menos eufemismo, lo denominaremos la “guerra contra el efectivo”.

Para ello, paralelamente debemos atender al caso de India, donde el 8 de noviembre de 2016, el Primer Ministro Narendra Modi anunció en cadena nacional, sin previo aviso, que los billetes de 500 y 1,000 rupias (equivalentes al 86% del valor nominal de todo el efectivo en circulación) dejaban de tener curso legal a partir de la medianoche del mismo día. Los ciudadanos disponían hasta el 30 de diciembre de ese año para depositarlos en una institución bancaria o perder definitivamente su valor.⁵

El argumento oficial fue “la eliminación de la corrupción, la falsificación de billetes y el financiamiento del terrorismo”. La lógica

“137 gobiernos avanzan en lo mismo: hacer toda transacción registrable y trazable, eliminando el anonimato del efectivo.”

⁵India suprime de golpe los billetes de 500 y 1.000 rupias para luchar contra el dinero negro”. El Mundo, 9 de noviembre de 2016. Disponible en: <https://www.elmundo.es/economia/2016/11/09/5822247eca4741ab318b4629.html> [consultado: 15 de abril de 2026].

era que quienes hubieran acumulado riqueza ilícita en efectivo no podrían depositarla sin delatarse. El resultado fue todo lo contrario, el Reserve Bank of India, confirmó en agosto de 2018 que el 99.3% de los billetes retirados había regresado al sistema bancario. Para sorpresa de nadie, el dinero de origen ilícito no estaba almacenado en efectivo, se encontraba en bienes inmuebles, metales preciosos, activos en el extranjero y estructuras societarias opacas, que la desmonetización no tocó.

Lo que sí funcionó fue otro objetivo, formulado con mucho menor énfasis en la comunicación oficial, que decenas de millones de ciudadanos que operaban exclusivamente en efectivo (por necesidad, por desconfianza histórica en el sistema bancario o por convicción) se vieron obligados a abrir una cuenta bancaria. En pocas semanas, la plataforma de pagos instantáneos Unified Payments Interface, registró una adopción masiva que la convirtió en uno de los sistemas de infraestructura financiera digital más avanzados del mundo. El gobierno indio lo presenta como un logro de modernización, pero desde una lectura más crítica, realmente fue el resultado de suprimir la alternativa.

El objetivo declarado fracasó, pero la bancaización forzada tuvo éxito. Esa es la lección que distintos gobiernos han extraído del experimento indio y que está siendo replicada con mayor gradualidad y mejores instrumentos retóricos en México.

Ahora bien, el dinero en efectivo posee una característica que ningún instrumento de pago digital puede replicar por diseño, el anonimato intrínseco de la transacción. No requiere cuenta bancaria, aprobación de intermediario, conectividad a internet ni disponibilidad de infraestructura estatal, funciona entre dos personas, en cualquier lugar, sin generar registro alguno en ningún sistema.

Esa propiedad protege realidades Mexicanas concretas, protege a la víctima de violencia doméstica que necesita desplazarse sin que su agresor pueda rastrear sus transacciones, protege al ciudadano que considera que el sistema de los bancos no es seguro, al funcionario corrupto y protege también (esto debe señalarse con la misma honestidad) al evasor fiscal y al operador de lavado de dinero.

El argumento gubernamental, es que la eliminación de ese anonimato constituye un costo social aceptable para capturar a quienes





“Pagos digitales en gasolineras, casetas, cuentas sin trámite: capas de una estrategia para control total de transacciones.”

lo utilizan con fines ilícitos. Podría parecer un argumento que tiene sustento analítico, lo que ese argumento sistemáticamente omite es la pregunta que debería precederlo en cualquier debate democrático, bajo el contexto de centralización del poder de la Unión, la arquitectura de una Moneda Digital de Banco Central, rastreable ¿realmente protege al ciudadano de los abusos del estado, o solo lo hace más propenso a, dándole absoluto control a los poseedores de esta información?

Porque no es simplemente un método de pago más eficiente, es la construcción de una infraestructura técnica que otorga al Estado (o a quien controle al Estado) la capacidad de ver cada transacción de cada ciudadano en tiempo real, de congelar cuentas sin intervención judicial, de emitir dinero con restricciones programadas de uso o de excluir del sistema económico a personas o entidades sin necesidad de resolución administrativa notificada. En su versión más desarrollada, como el yuan digital chino, esa capacidad ya es operativa.

La pregunta nunca ha sido si es válido que el Estado pretenda recaudar con mayor eficiencia, porque lo es, la pregunta es si estamos dispuestos a que el precio de esa eficiencia sea la renuncia a la privacidad económica de toda la población.

Releído desde el contexto descrito en párrafos anteriores, la reforma al artículo 141 del Código

que entró en vigor en enero de 2026, deja de ser un ajuste procedimental al régimen de garantías y adquiere una dimensión distinta, se vuelve una norma que condiciona la suspensión del cobro coactivo a la bancarización previa del capital de garantía, establecía que el Estado puede, mediante una mecánica legal, inhabilitar la posibilidad de suspender el cobro para quienes no dispusieran de capital líquido bancarizado suficiente, o para quienes no lo tuvieran en una cuenta que el propio Estado puede intervenir (Banco del Bienestar).

La reforma se revirtió, se ha dicho, pero no como una victoria hacia el respeto a los derechos de los contribuyentes, sino porque llegó demasiado pronto. México es aún una economía donde el efectivo constituye la columna vertebral de la actividad cotidiana para una fracción mayoritaria de la población. Más de 32 millones de personas se emplean en el sector informal y carecen de cuenta bancaria activa⁶, no por desinformación, sino porque la desconfianza en el sistema financiero y en el fisco tiene raíces históricas documentadas y razones institucionales concretas.

Una reforma que suponga la bancarización como condición previa para el ejercicio de derechos básicos no puede sostenerse cuando la mitad de la economía opera fuera de ese sistema.

India lo intentó con mayor brutalidad en 2016, el caos fue documentado y el objetivo declarado fracasó. El objetivo no declarado consistente en la bancarización masiva y acelerada, ese sí, vaya que tuvo éxito y ese es justamente el manual que en México se está ejecutando, con más paciencia y con mejores instrumentos retóricos, la cuenta bancaria sin Registro Federal de Contribuyentes, el pago digital obligatorio en puntos de combustible y de peaje, el ajuste al artículo 141 del Código Fiscal de la Federación que, en su primera versión, necesitaba que toda la economía ya estuviera dentro del sistema bancario para no producir el nivel de rechazo que produjo.

El debate que sí está ocurriendo en México es doctrinal, sobre si el artículo 141 del Código Fiscal de la Federación en su versión reformada vulne-

raba el principio de proporcionalidad tributaria, si el billete de depósito como garantía preferente era inconstitucional por desproporcionado, si la exposición de motivos justificaba adecuadamente la restricción. Son preguntas pertinentes y la respuesta legislativa del 25 de marzo fue coherente con ellas.

Pero el debate que no está ocurriendo entre expertos es el del fondo ¿hasta qué punto está dispuesta la sociedad mexicana a ceder autonomía económica individual (la posibilidad de operar fuera del registro estatal) a cambio de mayor eficiencia fiscal del Estado? ¿Quién tomó esa decisión? ¿Mediante qué procedimiento democrático se autorizó ese intercambio?

Porque esa conversación no está ocurriendo. Lo que está ocurriendo es una sucesión de reformas técnicas, anuncios de bancarización, iniciativas de inclusión financiera y ajustes al Código Fiscal de la Federación, analizados de manera individual, parecen medidas administrativas razonables. Pero, se insiste, analizados en conjunto (y con el mapa de 137 países construyendo simultáneamente la misma arquitectura) describen algo que es cualitativamente diferente.

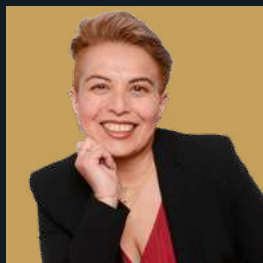
El dinero en efectivo es la última forma de transacción que no requiere permiso de nadie, ni de un banco, ni del Servicio de Administración Tributaria, ni del RFC, ni de ningún servidor gubernamental conectado; simplemente existe, entre dos personas, sin intermediario y sin rastro.

Esa posibilidad (existir económicamente fuera de la visibilidad del Estado) es la que está siendo desmantelada, de manera gradual y con un vocabulario que no la nombra como lo que es. El artículo 141 del Código Fiscal de la Federación fue una tensión prematura sobre esa cuerda, pero volverá a tensarse, con más cuidado.

Y cuando la posibilidad de que el Estado tenga control absoluto y rastreo en tiempo real de las transacciones económicas de todos los ciudadanos, no habrá reforma reversiva o medio de defensa nacional que nos proteja. 🇲🇽

⁶¿Cómo usamos los mexicanos los servicios financieros? Primera Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), disponible en: <https://www.condusef.gob.mx/?p=contenido&id-c=965&idcat=1> Consultado 15 de abril de 2026.

El Artículo 141 del Código Fiscal de la Federación: Un revés a la rigidez tributaria



**Laura Ludovica Juárez
Castillo**

Licenciada en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México, Maestra en Derecho Fiscal y Administrativo por la Facultad de Derecho de la BNA. Colaboradora en distintas instituciones del Sector Público, como FGR, SEP, SEGOB, SAT y UPN, columnista en distintos artículos de interés en la materia fiscal, administrativa y comercio exterior, y Conferencista para el Colegio de Contadores Públicos de México, Contpaqi, SEGOB y SAT, ha participado en distintos programas de radio.



Sergio Esquerra

Abogado postulante y asesor jurídico especialista en defensa fiscal con 29 años de experiencia / Socio fundador y directivo del bufete ESQUER & ESQUERRA ABOGADOS / Autor y coautor de doce libros, último titulado: "Defensa fiscal. Juicio Contencioso Administrativo Federal. Teoría y práctica 2ª Edición" editorial Tirant Lo Blanch.



Cabe recordar que, desde el 1 de enero de 2026, las modificaciones previas al artículo 141 mostraban un orden riguroso: privilegiando, el uso del Billete de Depósito (BIDES) ante el Banco del Bienestar, siendo esta una obligación para demostrar imposibilidad documental de utilizar otras formas de garantía.

Por lo que la iniciativa presentada el pasado 18 de marzo de 2026, del Decreto para reformar el artículo 141 del Código Fiscal de la Federación (CFF), que regula las formas y el orden de prelación que los contribuyentes deben seguir para garantizar el interés fiscal al actualizarse alguno de los supuestos previstos en el artículo 142 del propio Código, cuyo objetivo primordial es restablecer la libre elección de los contribuyentes para garantizar el interés fiscal mediante cualquiera de las modalidades previstas: billete de depósito, carta de crédito, prenda, fianza, obligación solidaria y embargo en la vía administrativa.

Lo anterior, de manera más flexible y sin un orden obligatorio, mediante la modalidad de garantía que mejor se adapte a su situación patrimonial.

Conviene recordar que las reformas fiscales al CFF para el ejercicio 2026 introdujeron cambios sustanciales en materia de garantía del interés fiscal, en primera instancia mediante billete de depósito, y únicamente por razones económicas justificadas se permitía el uso de otros medios complementarios (carta de crédito, prenda, fianza, obligación solidaria, embargo en la vía administrativa).

Por lo cual, al eliminar el orden de prelación obligatorio establecido a principios de 2026, se permite que los contribuyentes elijan libremente la modalidad de garantía para créditos fiscales que más les convenga.

Los principales cambios clave con la reforma de abril 2026 serían:

- **Libre elección:** Los contribuyentes pueden optar por cualquier forma de garantía (fianza, depósito, embargo, etc.) sin seguir un orden jerárquico.
- **Adiós a la rigidez:** Se revierte la obligación anterior que privilegiaba al Billete de Depósito como primera opción.
- **Flexibilidad:** Facilita la operación al permitir elegir la opción más conveniente sin acreditar previamente la imposibilidad de usar otra, regresando al esquema anterior.
- **Supresión de la carga probatoria:** se elimina la obligación de acreditar documentalmente la capacidad económica o la imposibilidad de pago para optar por una garantía distinta al efectivo.
- **Retroactividad beneficiosa (transitorios):** la nueva propuesta de reforma contempla que aquellos contribuyentes que hayan constituido garantías bajo el esquema restrictivo, es decir, de enero a marzo de 2026, puedan solicitar la sustitución de la garantía por una modalidad más conveniente a sus capacidades.



“Elegir la garantía ya no dependerá de una carrera probatoria sobre la capacidad económica, sino de la realidad patrimonial y operativa de cada contribuyente.”

De ahí que la parte medular de la iniciativa radica en preservar el derecho de los contribuyentes a elegir entre el catálogo de modalidades actualmente disponibles para garantizar el crédito fiscal, estableciendo un sistema predecible que permita conocer con certeza las opciones disponibles y seleccionar la modalidad más adecuada a sus necesidades particulares.

De acuerdo con lo anterior, la modificación propuesta al artículo 141 del CFF respecto a las formas y el orden de prelación para garantizar el interés fiscal permitirá que los contribuyentes que soliciten la suspensión del procedimiento administrativo de ejecución, mientras impugnan un crédito fiscal vía recurso de revocación y/o juicio de nulidad, puedan elegir la modalidad de garantía que mejor se ajuste a su situación patrimonial.

Esta elección podrá realizarse sin la obligación de acreditar documentalmente la capacidad económica ni la imposibilidad de garantizar mediante las modalidades previas conforme a un orden de prelación.

No obstante, es importante señalar que es-

tas modificaciones no eliminan la preferencia del fisco federal para el cobro de créditos fiscales, tal como se establece en el artículo 151 del CFF (embargo de bienes, de negociaciones, etc.), ni tampoco la dispensa de garantizar el crédito fiscal en aquellos asuntos que se controvertan en instancia administrativa a través del recurso de revocación.

Desde una perspectiva legal, esta reforma es fundamental para la continuidad operativa de las empresas en caso de que existan créditos fiscales en disputa y constituye un avance relevante en favor del principio de seguridad jurídica y del acceso a una tutela judicial efectiva.

Finalmente, es importante señalar que el contenido del artículo Vigésimo Noveno Transitorio de la Ley de Ingresos de la Federación para el ejercicio fiscal de 2026 aún subsiste, el cual establece que los contribuyentes que interpongan un recurso de revocación a partir del 1 de enero de 2026 podrán constituir la garantía del interés fiscal dentro de los seis meses siguientes a la presentación del referido medio de defensa.

Seguridad jurídica

ESQUER & ESQUERRA®

A B O G A D O S

 @SergioEsquerra

 esquer.esquerra

 esquer.esquerra

 (667) 107 7272

 (667) 455 1246 | 455 2121

 esquer.esquerra.abogados@hotmail.com

Defensa administrativa y fiscal federal
SAT | IMSS | INFONAVIT | PROFECO
| PROFEPA | CONAGUA & MÁS

www.esqueresquerra.com



MARVIN GÓMEZ:
ESTRATEGIA Y DEFENSA EN LA
ERA DE LA IA

HACIA UNA VERDADERA
DEFENSA

EXCLUSIVA DE FONDO.

Con más de 25 años de trayectoria, el Doctor Marvin Gómez ha trascendido la figura tradicional del abogado fiscalista para convertirse en un verdadero estratega y consultor de negocios. Su carrera es un testimonio constante de adaptación y crecimiento: desde sus inicios, impulsado por la pasión hacia la argumentación jurídica para convencer a los jueces, hasta consolidar su influencia a nivel nacional desde Aguascalientes como parte de la firma Auren Internacional y Auren México.

Sn el dinámico y volátil mundo de los negocios en México, la figura del abogado tradicional ha quedado rebasada. Hoy, la realidad exige estrategias que no se conformen con fragmentos de un problema, sino que logren ver “la película completa”. Precisamente esta es la filosofía del Doctor Marvin Gómez, quien tras 25 años de trayectoria ha vivido una profunda evolución: de ser un litigante apasionado por la argumentación jurídica, a convertirse en un consultor de negocios y creador de ecosistemas empresariales.

A lo largo de la siguiente charla, el Doctor Marvinnos comparte su visión franca y sin filtros sobre el desafiante panorama tributario actual. Nos habla de su innegociable hábito de hablar siempre con la verdad de cómo gestionar la incertidumbre preparando a los clientes fríamente para el peor escenario y de su profunda empatía humana, la cual lo lleva a defender cada asunto como si su propio patrimonio o el de sus seres queridos estuviera en juego.

Acompáñanos a descubrir las reflexiones de un líder resiliente que valora “el hambre de superación” por encima de los títulos, y que hoy se prepara para su próximo gran desafío: empoderar a su equipo y dedicarse de lleno a la conquista de nuevos proyectos empresariales.

Por: Mauricio Vázos

El Origen y la Filosofía

Mauricio: Doctor, para comenzar esta charla, me gustaría profundizar en las raíces de su vocación. Muchos abogados eligen ramas más convencionales, pero usted decidió entrar en un terreno técnico y complejo. ¿Cuál fue el detonante que lo llevó a elegir el derecho fiscal como su campo de batalla profesional?

Marvin Gómez: El verdadero detonante fue la fascinación por el plano argumentativo y la capacidad de convencer a un juez sobre la causa que uno defiende. Dentro de las distintas ramas del Derecho, es precisamente en la materia fiscal donde, desde mi óptica, la argumentación tiene un peso mayor y más técnico.

Para mí, representar al contribuyente no es solo un trabajo legal, sino un ejercicio intelectual de alto nivel donde la lógica y la ley se entrelazan para equilibrar la balanza frente al Estado.

Mauricio: Hablando de esa trayectoria que ya suma un cuarto de siglo, se nota que su visión ha mutado con el tiempo. Si tuviera que definir su carrera en una sola palabra, ¿Cuál sería y por qué?

Marvin Gómez: Evolución. El derecho fiscal de hace 25 años es totalmente distinto a lo que vemos hoy; para destacar, he tenido que transformar mi carrera y mi persona.

Esta evolución implicó pasar de ser un abogado técnico fiscalista a convertirme en un empresario y consultor integral que resuelve problemas conectado a las personas correctas.

He aprendido a crear sistemas y equipos que no dependan exclusivamente de mi presencia física, permitiéndome ampliar mis horizontes hacia la parte empresarial.

Mauricio: Usted opera desde un estado con una dinámica muy particular en el centro del país.

¿Cómo influye el entorno de Aguascalientes en su visión de los negocios a nivel nacional?

Marvin Gómez: Aguascalientes es un punto central dentro del Bajío, una zona de paz y crecimiento excepcional. Aunque es una ciudad-estado pequeña, su relevancia económica es enorme al representar la 13ª ciudad más importante del país. No obstante, al pertenecer a una firma internacional con presencia en 13 ciudades, he comprendido que el lugar operativo se ha vuelto menos relevante; hoy los negocios se hacen con una visión nacional y global.

Mauricio: En el camino al éxito siempre hay lecciones que aprendemos a la mala. Mirando hacia atrás, ¿Cuál es el error de juventud que más le agradece a la vida hoy en día?

Marvin Gómez: No haber estudiado medicina. Aunque en su momento pudo ser una duda, el derecho me ha permitido explorar la justicia y la





“

“UN EMPRESARIO DE ALTO PERFIL SIEMPRE ESTUDIA CUESTIONES VINCULADAS CON SU NEGOCIO COMO FINANZAS, MERCADOTECNIA, INTELIGENCIA ARTIFICIAL, COMUNICACIÓN, LIDERAZGO, HABILIDADES BLANDAS, Y SE RODEA DE LA GENTE CORRECTA...”



estrategia de una manera que me apasiona profundamente.

Mauricio: Esa pasión suele alimentarse de grandes referentes teóricos. ¿Qué libro o autor ha moldeado su forma de entender la justicia y la recaudación?

Marvin Gómez: El “Curso de Argumentación Jurídica” del español Manuel Atienza ha sido fundamental. Su enfoque me enseñó que el derecho no es solo una norma escrita, sino una estructura lógica que debe ser construida y defendida con rigor.

Mauricio: El litigio es conocido por ser una profesión que consume la vida de quien la ejerce. ¿Cómo equilibra la alta exigencia del litigio con su vida personal?

Marvin Gómez: Creando sistemas y empoderando a mis colaboradores. No creo que una persona deba definirse únicamente por lo que es profesionalmente, pues eso no lo abarca todo. Por ello, pienso que son tan importantes otros aspectos como los hobbies, la familia, la amistad y la salud.

El crecimiento de mi equipo es lo que me permite recuperar ese equilibrio vital.

Mauricio: Todo éxito requiere pagar una cuota. En su caso, ¿cuál es el sacrificio más grande que ha hecho por alcanzar el estatus que tiene hoy?

Marvin Gómez: El tiempo dedicado al estudio y al trabajo. Hubo un momento

“Creo que tanto mi carrera como mi persona han aprendido a evolucionar no sólo en el plano técnico, sino de formar un despacho que no dependiera de mí, de ampliar mis actividades a la parte empresarial y de crear sistemas para generar ecosistemas que me llevarán de ser un abogado técnico fiscalista a un empresario y consultor”

de mi vida donde el exceso de lectura, cursos y horas de oficina me llevaron a descuidarme físicamente y a mi familia.

Creo que cuando uno quiere crecer, naturalmente se vuelve desequilibrado, y el gran reto es recobrar ese equilibrio lo más pronto posible

Mauricio: En sus redes y conferencias menciona mucho la palabra “estrategia”. ¿Qué significa para usted ser un “estratega” en un entorno tan volátil?

Marvin Gómez Significa ser consciente de que cada caso es individual y requiere un estudio minucioso para permitir a los clientes el menor impacto posible en sus problemáticas.

Alguien que ve más allá del entorno y encuentra un área de oportunidad en cada “obstáculo”, se vuelve un estratega no solo del derecho, sino de la vida.

Mauricio: Antes de entrar a la sala de audiencias o a una

negociación difícil, ¿cuál es su ritual o hábito innegociable antes de enfrentar un caso complejo?

Marvin Gómez: Hablar siempre con la verdad con los clientes, advirtiendo incluso cuando el asunto puede no resultar favorable. Mi hábito es pensar en alternativas para evitar el daño en su patrimonio antes de siquiera iniciar a revisar un medio de defensa.

Mauricio: Para cerrar este bloque personal, hablemos del legado. ¿Cómo le gustaría ser recordado por sus colegas y clientes en el futuro?

Marvin Gómez: Como alguien comprometido, responsable y empático con la problemática de los demás.

Siempre he tomado cada caso como si mi propio patrimonio o el de mis seres queridos estuviera en juego. Gracias a esa filosofía crecí pronto y es la encomienda que quiero dejar a las nuevas generaciones.

Praxis y Liderazgo

Mauricio: Pasando al terreno de la ejecución, usted convive diariamente con líderes y empresarios. En su experiencia, ¿Cuál es el error más común que comete el empresario de alto perfil en México?

Marvin Gómez: No estudiar. A veces asumimos que conocemos todo, cuando un empresario de alto perfil debería estar siempre estudiando finanzas,

mercadotecnia, inteligencia artificial y liderazgo. El error es no ser humilde para aceptar que no siempre se tiene la razón y no rodearse de la gente correcta.

Mauricio: La tecnología ha irrumpido en todas las áreas. ¿Cómo ha evolucionado la defensa fiscal desde sus inicios hasta la era de la inteligencia artificial?

Marvin Gómez: Ha evolucionado en dos puntos clave: de ganar por cuestiones de forma a centrarse en el fondo de los casos, y en el uso de herramientas tecnológicas.

Hoy usamos software que nos ahorra tiempo operativo para enfocarnos en la parte estratégica. Quien aún se dedica a teclear cada demanda está atrapado en el pasado.

Mauricio: Existe una línea delgada pero profunda entre el derecho y la consultoría. ¿Qué diferencia a un abogado fiscalista de un verdadero consultor de negocios?

Marvin Gómez: El consultor de negocios ve la película completa. El abogado fiscalista tradicional solo ve partes de esa película y cree que con eso puede apoyar al empresario.

Hoy en día, nadie debería quedarse limitado al concepto tradicional de “abogado fiscalista”.

Mauricio: En tantos años de carrera, debe haber casos que le quitan el sueño. ¿Cuál ha sido el caso que más ha retado su intelecto y su ética profesional?

Marvin Gómez: Un asunto ya perdido con el remate de una casa habitación por una multa de apenas 12,500 pesos, donde la autoridad

falsificó actas. El cliente necesitaba vender esa casa para pagar sus tratamientos de hemodiálisis.

Son asuntos donde, por más complicado que sea lo procesal, uno debe buscar la forma de ganarlo a cualquier precio.

Mauricio: El SAT suele generar pánico. ¿Cómo gestiona el miedo o la incertidumbre de un cliente ante un acto de autoridad?

Marvin Gómez: Diciéndoles con claridad las etapas de la defensa y señalando fríamente que es posible perder. Prepararlos para el peor escenario nos da la posibilidad de protegerlos patrimonialmente.

Cuando uno despeja la falta de conocimiento, el miedo deja de existir.

Mauricio: Usted es un creyente de las redes de contacto. ¿Qué importancia le da al networking y a las alianzas estratégicas en su firma?

Marvin Gómez: Una importancia fundamental para compartir experiencias, criterios y estrategias. Un abogado que se queda aislado corre el riesgo de no nutrirse de este valor compartido.



“El consultor de negocios ve el panorama completo, toda la película. El abogado fiscalista sólo ve partes de esa película y con ellas cree que tiene los elementos suficientes para apoyar a los empresarios. Hoy en día nadie deberá quedarse en el concepto tradicional de ‘abogado fiscalista’”

Mauricio: Su equipo es muy dinámico. ¿Cómo selecciona a su equipo de trabajo y qué cualidad es más valiosa que el conocimiento técnico?

Marvin Gómez: El hambre de superación. Las universidades no forman gente para la vida práctica ni emocional.

El talento es sustituido por las ganas, el hambre y la disciplina. Por eso elijo gente que comparta nuestra visión, sepa o no de fiscal.

Mauricio: Hay mucha oferta de “estrategias” dudosas en el mercado.

En un mundo de “soluciones mágicas”, ¿Cómo comunica la importancia del rigor legal?

Marvin Gómez: El rigor legal como tal no existe, pues todo es interpretación. Lo que comunicamos es la necesidad de diagnósticos puntuales y chequeos constantes de los estatus fiscales. El empresario debe entender su nivel de riesgo real, independientemente de las interpretaciones de la ley.

Mauricio: La digitalización del SAT es total. ¿Cuál es su visión sobre la actual fiscalización digital en México?

Marvin Gómez: Hoy nos fiscaliza la inteligencia artificial y tiene todos nuestros datos.

Quien no entienda que esto cambió el tablero de juego, está totalmente fuera del mundo fiscal actual.

Mauricio: Si pudiera viajar en el tiempo, ¿Qué consejo le daría al Marvin Gómez que apenas



“HOY NOS FISCALIZA LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y TIENE TODOS NUESTROS DATOS. QUIEN NO ENTIENDA QUE ESO CAMBIÓ EL TABLERO DE JUEGO, ESTA TOTALMENTE FUERA DEL MUNDO FISCAL ACTUAL”



estaba abriendo su Corporativo en Aguascalientes?

Marvin Gómez: Le diría: “primero consigue los clientes y luego monta la infraestructura”.

El despacho no es un lugar físico; el despacho es la persona.

Visión de Futuro y “Nada de Ficción”

Mauricio: Entremos a la realidad sin filtros. ¿Cuál es la “ficción” más peligrosa que creen los contribuyentes en la actualidad?

Marvin Gómez: Creer que por realizar una operación hoy sin recibir un llamado de atención inmediato, nada les va a pasar y que la operación fue correcta. El silencio de la autoridad no es garantía de legalidad.

Mauricio: Estamos en un momento de cambios políticos profundos. ¿Cómo vislumbra el panorama fiscal para el cierre de esta administración?

Marvin Gómez: Con un desequilibrio en la justicia fiscal, con jueces que tienen línea de no darle la razón al contribuyente y una mayor corrupción en todos los niveles.

Mauricio: En este contexto, ¿Qué papel juega la ética en un entorno donde la recaudación parece ser la única prioridad?

Marvin Gómez: Depende del cristal con que se mire. El Estado ha olvidado la “política fiscal” que dicta dónde no debería “matar a la gallina de los huevos de oro”. Por parte del contribuyente, aunque se entiende que busquen mejorar su cuota ante el dispendio de recursos, deberían aceptar el pago de

contribuciones como el precio por crecer en un país que aún otorga áreas de oportunidad.

Mauricio: El litigio está cambiando. ¿Es posible una defensa fiscal exitosa sin recurrir al litigio tradicional?

Marvin Gómez: Sí, hoy el juicio exclusivo de fondo y las reformas permiten centrarse en una defensa que olvide la tradición de ganar por una coma, un nombre o una fracción mal citada. Quien no lo entienda, no ha evolucionado.

Mauricio: Hay una mirada global sobre México. ¿Cuál es su postura ante la creciente presión internacional en materia de transparencia fiscal?

Marvin Gómez: El gobierno sigue con opacidad a pesar de la presión. Como ciudadanos, debemos seguir presionando para que la transparencia se dé en todos los ámbitos de la vida democrática.

Mauricio: Ante la avalancha legislativa, ¿qué sector empresarial en México considera que está más vulnerable ante las nuevas reformas?

Marvin Gómez: Todos. Ningún sector está exento del alcance de estas reformas.

Mauricio: Hemos hablado de muchas vertientes, pero ¿Cómo define usted, hoy por hoy, la “verdadera defensa fiscal”?

Marvin Gómez: Aquella que deja atrás los errores de forma y ve el panorama completo, privilegiando el fondo y la



El rigor legal como tal no existe, pues todo es interpretación. Lo que comunicamos es la necesidad de diagnósticos puntuales y chequeos constantes de los estatus fiscales. El empresario debe entender su nivel de riesgo real, independientemente de las interpretaciones de la ley”.

protección patrimonial obligatoria.

Mauricio: Mirando el calendario, ¿Qué tendencia fiscal global cree que impactará a México en los próximos dos años?

Marvin Gómez: La presión internacional para echar atrás la antidemocrática reforma judicial, lo que impactará en todos los sectores, incluido el fiscal.

Mauricio: Si tuviera una varita mágica y pudiera cambiar una sola cosa del sistema tributario mexicano, ¿qué sería?

Marvin Gómez: Cambiaría el artículo 31, fracción IV de la Constitución para introducir principios tributarios reconocidos en el mundo pero ignorados en nuestro país. Si la base es arcaica, lo demás es consecuencia.

Mauricio: Si tuviera una varita mágica y pudiera cambiar una sola cosa del sistema tributario mexicano, ¿Qué sería?

Marvin Gómez: Complementar y, eventualmente, dejar mi actividad fiscal en manos de mi equipo para dedicarme de lleno a más proyectos empresariales, concluyó. 📌



El futuro de tu organización merece un socio a tu altura

Estrategia, innovación y confianza. el sello de quienes trascienden



aurenmexico



aurenmx



auren.mx



Auditoría, consultoría, fiscal y legal: un ecosistema de soluciones integradas para organizaciones que buscan crecer con orden, liderazgo y certeza


Av. Eugenio Garza Sada 124-D, La Plazuela, 20329 Aguascalientes, Ags.



ZANTE LIMITED SA DE CV

CONFIANZA QUE SE VE EN CADA DETALLE

 Construcción segura

 Calidad garantizada

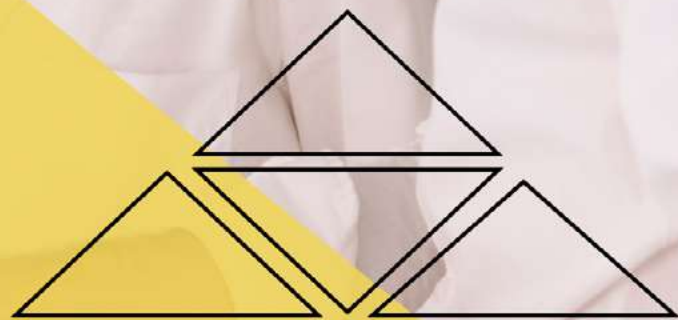
 Ahorro de tiempo y dinero



¡Conócenos!



Camino Real a Momoxpan 2434-6, Col. Santiago
Momoxpan, 72775, San Andrés Cholula, Pue.



¿Un nuevo concepto de “audiencia previa”, según la SCJN?: Análisis a las jurisprudencias P./J. 18/2026 y P./J. 19/2026



El pasado 20 de marzo de 2026, la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) publicó un par de jurisprudencias obligatorias para todos los tribunales, vinculadas con lo dispuesto en el artículo 133-A del Código Fiscal de la Federación (CFF), específicamente relacionadas con el cumplimiento de las resoluciones emitidas en los recursos de revocación que se interponen para combatir los diversos actos definitivos dictados por la autoridad fiscal (SAT o Secretarías de Finanzas de los Estados).

Ambos criterios de la SCJN derivan del amparo directo en revisión 2768/2025, mediante el cual se reclamó la inconstitucionalidad del inciso a) de la fracción I del referido numeral del CFF, sosteniendo que la mecánica (o ausencia de una mecánica integral) contemplada en dicha porción normativa, vulnera las garantías de audiencia previa y seguridad jurídica, contempladas en los artículos 14 y 16 constitucionales.



**José Antonio Guerra
Caparrós**

Abogado Especialista en Materia Fiscal

Abogado por el ITAM, con estudios de Maestría y Doctorado en Derecho Fiscal y Máster en Argumentación Jurídica en la Universidad de Alicante, España. Fue funcionario de la Suprema Corte de Justicia de la Nación y Delegado de la Prodecon en Aguascalientes y Coahuila. Actualmente es Socio del área fiscal en Auren Aguascalientes y presidente de la Asociación Nacional de Especialistas Fiscales (ANEFAC) en Aguascalientes.

El referido numeral establece lo siguiente:

“Artículo 133-A. Las autoridades fiscales que hayan emitido los actos o resoluciones recurridas, y cualesquiera otra autoridad relacionada, están obligadas a cumplir las resoluciones dictadas en el recurso de revocación, conforme a lo siguiente:

I. Cuando se deje sin efectos el acto o la resolución recurrida por un vicio de forma, éstos se pueden reponer subsanando el vicio que produjo su revocación. Si se revoca por vicios del procedimiento, éste se puede reanudar reponiendo el acto viciado y a partir del mismo.

a) Si tiene su causa en un vicio de forma de la resolución impugnada, ésta se puede reponer subsanando el vicio que produjo su revocación; en el caso de revocación por vicios de procedimiento, éste se puede reanudar reponiendo el acto viciado y a partir del mismo.

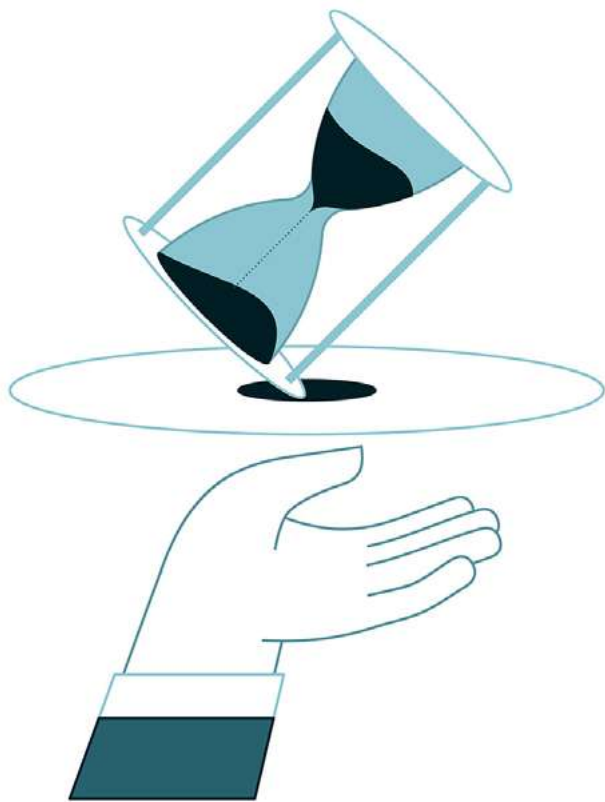
En ambos casos, la autoridad que deba cumplir la resolución firme cuenta con un plazo de cuatro meses para reponer el procedimiento y dictar una nueva resolución definitiva, aun cuando hayan transcurrido los plazos señalados en los artículos 46-A y 67 de este Código. En el caso previsto en el párrafo anterior, cuando sea necesario realizar un acto de autoridad en el extranjero o solicitar información a terceros para corroborar datos relacionados con las operaciones efectuadas con los contribuyentes, en el plazo de tres meses no se contará el tiempo transcurrido entre la petición de la información o de la realización del acto correspondiente y aquél en el que se proporcione dicha información o se realice el acto.

Igualmente, cuando en la reposición del procedimiento se presente alguno de los supuestos de suspensión a que se refiere el artículo 46-A de este Código, tampoco se contará dentro del plazo de tres meses el periodo por el que se suspende el plazo para concluir las visitas domiciliarias o las revisiones de gabinete, previsto en dicho precepto, según corresponda, sin que dicho plazo pueda exceder de 5 años contados a partir de que se haya emitido la resolución.

Si la autoridad tiene facultades discrecionales para iniciar el procedimiento o para dictar un

nuevo acto o resolución en relación con dicho procedimiento, podrá abstenerse de reponerlo, siempre que no afecte al particular que obtuvo la revocación del acto o resolución impugnada. Los efectos que establece esta fracción se producirán sin que sea necesario que la resolución del recurso lo establezca, aun cuando la misma revoque el acto o resolución impugnada sin señalar efectos [...]”.

Del precepto reproducido se observa que prevé los términos en que las autoridades fiscales deben cumplir las resoluciones dictadas en el recurso de revocación cuando el acto o la resolución combatidos se dejan sin efectos, dependiendo del tipo de vicio advertido en la resolución al recurso de revocación (de forma, de procedimiento o de fondo), es decir, dicho numeral se refiere a la manera en que debe acatarse una resolución a un recurso de revocación, según la razón que haya originado la invalidez del acto, así como el plazo con que cuenta la autoridad y la manera en que éste debe computarse.



“El artículo 133-A CFF regula cómo el SAT debe cumplir una resolución favorable de revocación, pero le abre la puerta para buscar nueva información sin avisar al contribuyente.”

Pero además, en lo que al caso cobra relevancia, establece una nueva posibilidad para que la autoridad fiscal pueda hacerse de información o documentación adicional, con el objetivo de cumplir con la resolución al recurso de revocación, lo que indudablemente podría repercutir en la esfera jurídica del contribuyente que acudió a la defensa, en varios sentidos.

Ahora bien, dentro de los argumentos principales de la parte quejosa que acudió al amparo, se sostuvo lo siguiente:

- Que el precepto combatido contempla una facultad para aquella autoridad que deberá cumplir con la resolución al recurso, pero no establece el procedimiento específico que se debe seguir para la realización de un acto en el extranjero o requerir información a terceros, pues no prevé etapas subsecuentes para valorar y llegar a una conclusión sobre la información obtenida o, en su caso, dar vista a los contribuyentes para que manifiesten lo que a su derecho convenga respecto de aquella, a fin de que el particular pueda desvirtuar el resultado y conclusio-

nes que pudiera tener la autoridad, previo a la emisión de la nueva resolución.

- Que no resulta aplicable el artículo 42-A del CFF, toda vez que éste se refiere al procedimiento de fiscalización, el cual ya concluyó, pues nos encontramos en una etapa administrativa diversa que implica el cumplimiento a una resolución a un recurso intentado.
- Que lo anterior evidencia un procedimiento inconcluso que resulta contrario a lo dispuesto en el artículo 14 constitucional, al vulnerar la garantía de audiencia y al dejar al particular en estado de indefensión, así como al artículo 16 de nuestra Constitución.

Como se puede observar, los argumentos de la parte quejosa partieron de la premisa consistente en que el numeral reclamado faculta a la autoridad fiscal, en la fase de cumplimiento de un recurso de revocación, a realizar actos en el extranjero o solicitar información de terceros —compulsa— para luego emitir la resolución en cumplimiento a la que se emitió ante la presentación del recur-

so, lo que haría necesaria la existencia de una regulación específica para dicha atribución y el establecimiento de un procedimiento para dar a conocer al contribuyente el resultado de dichas gestiones (la información obtenida), a fin de que éste pueda hacer valer su garantía de audiencia, previo a que se emita un nuevo acto de carácter definitivo por parte del Fisco. Además —sostuvo la quejosa— dicho procedimiento debería fijar parámetros de valoración de esa información, a efecto de emitir la nueva resolución en cumplimiento.

Efectivamente, la quejosa asumió que el precepto combatido, al regular una atribución, debe establecer el procedimiento concreto para ejecutarla, así como la posibilidad de que se corra traslado al contribuyente con dichos documentos a fin de que pueda llevar a cabo su garantía de audiencia, al ofrecer las pruebas y alegar lo conducente, previo a la emisión del nuevo acto dictado en cumplimiento al recurso de revocación y, además, señalar la mecánica de valoración de esa nueva información.



Criterio adoptado por la SCJ

Ante tales reclamos, el Pleno de la nueva integración de la Corte básicamente arribó a las siguientes conclusiones:

1. Que la garantía de audiencia no exige necesariamente la tutela de un momento previo en beneficio del contribuyente, a fin de que pueda conocer y manifestarse en relación con la información obtenida por la autoridad para cumplimentar la resolución recaída al recurso, ya que válidamente podría satisfacerse de una manera diferida o posterior ante la existencia de un eventual medio de defensa.
2. Que la norma no viola la seguridad jurídica, toda vez que no resulta necesario que regule un procedimiento o particularidades de una facultad que —dice— no contiene, pues la atribución para solicitar información a terceros o realizar un acto en el extranjero, ya se regula en otros artículos del CFF, los cuales sí establecerían una facultad expresa para llevar a cabo dichos actos a fin de corroborar el cumplimiento de obligaciones fiscales.

Así, la SCJN publicó las siguientes dos tesis jurisprudenciales:

“RECURSO DE REVOCACIÓN EN SEDE ADMINISTRATIVA. EL ARTÍCULO 133-A, FRACCIÓN I, INCISO A), PÁRRAFO TERCERO, DEL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN, NO VIOLA EL DERECHO DE AUDIENCIA.

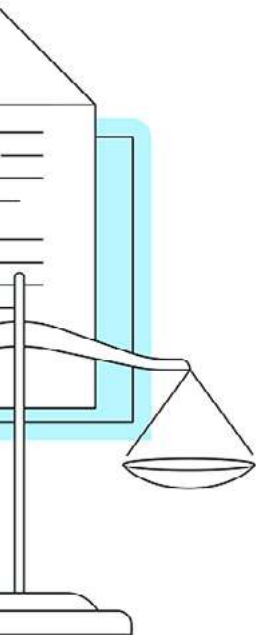
Hechos: Una persona moral promovió juicio de amparo directo en contra de una resolución dictada por el Tribunal Federal de Justicia Administrativa. Reclamó la constitucionalidad del artículo señalado, que establece la obligación de las autoridades fiscales que hayan emitido los autos o resoluciones recurridas y cualquiera otra relacionada, a cumplir las dictadas en el recurso de revocación. Argumentó que viola el derecho de audiencia reconocido por el artículo 14 de la Constitución Federal, porque no establece un procedimiento concreto para dar a conocer los documentos o información recabada antes de que se emita el nuevo acto o resolución. El Tribunal Colegiado de Circuito negó la protec-



ción constitucional, contra lo que se interpuso recurso de revisión.

Criterio jurídico: El artículo 133-A, fracción I, inciso a), tercer párrafo, del Código Fiscal de la Federación no viola el derecho de audiencia, ya que se respeta posteriormente durante el procedimiento del recurso de revocación.

Justificación: El artículo referido establece la forma (plazo y cómo se computará) en que debe darse cumplimiento a un recurso de revocación, cuando la autoridad hacendaria estime necesario solicitar información o documentación de terceros para corroborar datos relacionados con las operaciones efectuadas con las personas contribuyentes. El precepto no es inconstitucional por no mandar que se corra traslado al contribuyente con la información o documentación recabada, lo que genera que éste la conozca hasta el dictado de la resolución emitida en cumplimiento. El derecho de audiencia se garantiza en forma posterior en términos de los artículos 116 y 125, primer párrafo, del Código Fiscal de la Federación, que disponen: 1) la procedencia del recurso de revocación contra los actos dictados en materia fiscal federal; 2) la facultad del interesado de optar por impugnar un acto a través del recurso de revocación o promover directamente en su contra juicio contencioso administrativo ante el Tribunal Federal de Justicia Administrativa; y 3) que en el



“Eso no es audiencia previa; es pedirle que pelee contra un resultado ya armado, con el crédito posiblemente inflado y la necesidad de garantizarlo para evitar embargos.”

caso de resoluciones dictadas en cumplimiento de las emitidas en recursos administrativos, la persona contribuyente podrá combatir dicho acto, por una sola vez, a través de la misma vía. De lo anterior se advierte la existencia de un medio de defensa, no sólo contra la resolución recaída al recurso de revocación, sino también contra la emitida en acatamiento a lo decidido en sede administrativa. Conforme al último precepto la persona contribuyente, mediante un nuevo recurso de revocación, podrá: 1) hacer valer los argumentos que estime conducentes para combatir la nueva resolución administrativa, así como las pruebas en que se sustente (por ejemplo, los documentos o información que se solicitó a terceros en la fase de cumplimiento); o 2) ofrecer los medios de prueba que estime conducentes para desvirtuar su valor probatorio. Con ello se cumple el derecho de audiencia. Además, una vez resuelto el recurso de revocación, la persona contribuyente tiene expedita la vía del juicio de nulidad ante el Tribunal Federal de Justicia Administrativa, y eventualmente el juicio de amparo directo contra el fallo dictado en este último”.¹

“RECURSO DE REVOCACIÓN EN SEDE ADMINISTRATIVA. EL ARTÍCULO 133-A,

FRACCIÓN I, INCISO A), PÁRRAFO TERCERO, DEL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN, NO VIOLA EL PRINCIPIO DE SEGURIDAD JURÍDICA.

Hechos: Una persona moral promovió juicio de amparo directo en contra de la resolución dictada por el Tribunal Federal de Justicia Administrativa. Reclamó la inconstitucionalidad del artículo señalado, que establece la obligación de las autoridades fiscales que hayan emitido los autos o resoluciones recurridas y cualquiera otra relacionada, a cumplir las dictadas en el recurso de revocación. Argumentó que viola el principio de seguridad jurídica (artículo 14 de la Constitución Federal) porque no establece un procedimiento concreto para dar a conocer los documentos o información recabada antes de que se emita el nuevo acto o resolución. El Tribunal Colegiado de Circuito negó la protección constitucional, contra lo que se interpuso recurso de revisión.

Criterio jurídico: El artículo 133-A, fracción I, inciso a), tercer párrafo, del Código Fiscal de la Federación, no viola el principio de seguridad jurídica, ya que sólo contiene la forma en que debe acatarse lo resuelto en el recurso de revocación.

¹Tesis de jurisprudencia P./J. 18/2026 (12a.), emitida por el Pleno de la SCJN, consultable en el Semanario Judicial de la Federación, con registro digital: 2031932.

Justificación: El artículo establece la forma en que se contará el plazo para que la autoridad fiscal cumpla un recurso de revocación, cuando sea necesario realizar un acto en el extranjero o solicitar información a terceros para corroborar datos relacionados con las operaciones efectuadas con los contribuyentes: en ambos supuestos no se contará el tiempo transcurrido entre la petición de la información o la realización del acto y aquel en que se proporcione la primera o se realice el segundo.

Además, refiere que si al reponerse el procedimiento se actualiza alguno de los supuestos de suspensión a que se refiere el artículo 46-A del citado código, tampoco se contará dentro del plazo para cumplir el recurso de revocación el periodo por el que se suspende el plazo para concluir las visitas domiciliarias o las revisiones de gabinete, sin que pueda exceder de cinco años contados a partir de que se haya emitido la resolución. El artículo 133-A, fracción I, inciso a), tercer párrafo, del Código Fiscal de la Federación no es contrario al principio de seguridad jurídica, pues solamente refiere la forma en que debe acatarse lo resuelto en el recurso de revocación, según la razón que haya originado la invalidación del acto, así como el plazo con que cuenta la autoridad y la manera en que debe computarse. No debía regular un procedimiento o particularidades de una facultad que no contiene, pues la atribución de la autoridad para solicitar información a terceros o la realización de un acto en el extranjero está regulada en otros preceptos del propio código, como los diversos 22-D, fracciones I y III, 41-A, 42, fracciones II y XIII, 42-A, 48 y 52-A, fracción III. En ellos se determinan, precisamente, las facultades y procedimientos de las autoridades hacendarias para solicitar información de terceros, dentro o fuera del ejercicio de alguna facultad de comprobación, los cuales sí establecen la facultad expresa de la autoridad para llevar a cabo dichos requerimientos de información o documentación a fin de corroborar el cumplimiento de las obligaciones fiscales”.²

Análisis y crítica sobre los criterios publicados

En relación con la tesis jurisprudencial P./J. 18/2026 (12a.), vinculada con el derecho de audiencia previa, podemos observar que la SCJN determinó que el artículo 133-A, fracción I, inciso a), párrafo tercero, del CFF no vulnera dicha garantía, no obstante en su texto se omite establecer algún mecanismo de comunicación y notificación constitucionalmente válido para que el contribuyente conozca de forma previa a que se emita la resolución en cumplimiento, la información obtenida por la autoridad, sustentándose en el hecho de que este derecho se garantiza de forma posterior, dada la existencia de medios de defensa (recurso de revocación, por una ocasión, o bien, el juicio contencioso administrativo) que podrán hacerse valer una vez que dicha resolución en cumplimiento se emita y notifique.

Bajo esa óptica, la SCJN convalida una noción postergada o diferida del derecho humano de audiencia o garantía de audiencia previa, en la que no se le tutela en la etapa administrativa que antecede a la resolución definitiva, ya que podría satisfacerse de forma posterior por conducto de los medios de defensa que se desarrollan con jurisdicción plena, lo que nos lleva a la siguiente interrogante: ¿En realidad el artículo 14 de la CPEUM consiente que el derecho de audiencia sea de forma posterior a la afectación de un derecho por la incorporación de aquellos nuevos elementos?

Y esta es la base de la inadecuada argumentación de la SCJN, pues realmente no se analizó con rigor si la posibilidad de acudir a los medios de defensa en contra de la resolución que se emita en cumplimiento, compensa la inexistencia de un mecanismo previo para “combatir” o pretender desvirtuar los resultados obtenidos por la autoridad fiscal, antes de que decida emitir un acto que afectará la esfera jurídica del contribuyente.

²Tesis de jurisprudencia P./J. 19/2026 (12a.), emitida por el Pleno de la SCJN, consultable en el Semanario Judicial de la Federación, con registro digital 2031933.



En ese sentido, se observa una contradicción sistemática por parte del Pleno de la SCJN, en la medida en que la anuencia de una audiencia postergada resulta incompatible con la práctica y teoría clásica del debido proceso administrativo, en el que se prioriza la instrucción participativa del contribuyente en el procedimiento administrativo, antes de que su esfera jurídica se afecte mediante la emisión del acto o resolución definitiva.

Lo anterior no es cosa menor, ya que sienta un precedente obligatorio que conlleva diversas implicaciones en la práctica y riesgos para los gobernados, pues con base en esa idea, podríamos considerar que pueden ampliarse las facultades de investigación del Fisco sin la existencia de un momento previo para que el contribuyente pueda manifestar lo que a su derecho convenga sobre los nuevos elementos con los que cuenta la autoridad para afectarlo jurídica y patrimonialmente.

Además, el diferimiento, reasignación o traslado de la posibilidad de defensa a una etapa de impugnación que será llevada a cabo de forma posterior a la nueva resolución defi-

nitiva, implica una realidad evidente, consistente en que el nuevo crédito fiscal pudo ser determinado en una menor cuantía, lo que desde luego impactará al momento de tener que garantizarlo para evitar las molestias del procedimiento administrativo de ejecución. Esto, sin duda, resulta en un evidente deterioro del estándar de debido proceso en sede administrativa.

De tal forma, el hecho de que el contribuyente pueda conocer la información obtenida por la autoridad fiscal —del extranjero o por compulsas—, hasta el momento en que se le notifique la nueva resolución emitida en cumplimiento, sí que vulnera el derecho de audiencia previa del que también debería gozarse en el procedimiento de cumplimiento a la resolución del recurso de revocación, pues otorgar audiencia una vez que ya se incorporó y valoró la información o pruebas obtenidas, no empata con los postulados de audiencia previa que la doctrina jurisprudencial y el derecho internacional han contemplado, pues es claro que la oportunidad de ser oído debe ser anterior al acto privativo definitivo, y no después.

Lo anterior no fue valorado correctamente por el Pleno de la SCJN aplicando el test de proporcionalidad que ha empleado en otros casos en donde se cuestiona la regularidad constitucional de una norma, propiciando disparidad entre el escenario en que se enfrenta un contribuyente en una visita domiciliaria o revisión de gabinete —en donde sí se pueden realizar manifestaciones y desvirtuar señalamientos que la autoridad realiza con base en la información recabada— y aquél en el que se ubica dentro del plazo de cumplimiento a la resolución, al postergar ese derecho de una manera desproporcional.

En efecto, el impugnar en medios de defensa una resolución en la que ya se realizó una valoración de información que juega en contra del interés jurídico del contribuyente no es coincidente con el ejercicio del derecho de audiencia previa, sino de defensa en el terreno jurisdiccional con una clara desventaja —más allá del hecho de que se deberá garantizar un monto que pudo ser menor, a fin de evitar el procedimiento administrativo de ejecución—.

Sin embargo, no obstante la vía del amparo directo y el análisis de constitucionalidad de la norma haya sido bloqueado por el Pleno de la SCJN, la contenciosa y convencional aún podrían constituir la ruta adecuada para su impugnación.

Como ya sabemos, en nuestro país la Convención Americana sobre Derechos Humanos (CADH) es trascendente y aplicable por dos razones principales: a) porque es derecho vigente dentro del orden jurídico mexicano y b) porque fija estándares de debido proceso y control judicial que hoy operan como parámetro de validez de leyes y actos de autoridad (incluidos los fiscales), a través del control de convencionalidad.

En ese sentido, resulta trascendental acudir al contenido del artículo 8.1 de la CADH, el cual dispone lo siguiente:

“Artículo 8. Garantías Judiciales

1. Toda persona tiene derecho a ser oída, con las debidas garantías y dentro de un plazo razonable, por un juez o tribunal competente, independiente e imparcial, establecido con anterioridad por la ley, en la sustanciación de



cualquier acusación penal formulada contra ella, o para la determinación de sus derechos y obligaciones de orden civil, laboral, fiscal o de cualquier otro carácter.

Ahora bien, recordemos que el artículo 8.1 de la CADH sí resulta aplicable al ámbito administrativo/fiscal, en el entendido que cuando el Fisco determina derechos u obligaciones (un crédito fiscal, una multa, el rechazo de una devolución, un embargo precautorio), debe respetar garantías del debido proceso —aunado a que debe existir un recurso efectivo para combatir dichos actos—.

La Corte Interamericana ha interpretado que el artículo 8.1 no se limita a procesos “judiciales” estrictos, sino que es aplicable a cualquier órgano del Estado que, mediante un procedimiento, determine derechos u obligaciones, incluidos los de orden fiscal; lo que abarca autoridades administrativas cuando actúan con funciones “materialmente jurisdiccionales”. Es decir, obliga también a autoridades administrativas cuando determinan

“El precedente deja una señal preocupante: aceptar audiencias diferidas puede abrir espacio para ampliar facultades investigadoras sin participación oportuna del contribuyente.”

obligaciones fiscales, aunque no sean “juez o tribunal”, porque el estándar interamericano aplica a órganos materialmente jurisdiccionales y a procedimientos determinativos.

En efecto, en México la garantía de audiencia previa se exige sobre todo frente a actos privativos (que extinguen o afectan derechos de forma definitiva), pero en el orden jurídico fiscal la audiencia se satisface a través de un procedimiento administrativo (última acta parcial, oficio de observaciones, plazo para desvirtuar y aportar pruebas) y luego con el juicio ante TFJA y, en su caso, amparo, por lo que existen actos de naturaleza administrativa y/o fiscal donde la afectación es tan intensa e inmediata que resulta indispensable que exista audiencia previa o al menos un mecanismo inmediato, real y eficaz para controvertir antes o en forma casi inmediata.

Si bien el artículo 8.1 exige que la determinación final de derechos/obligaciones sea revisable por un órgano competente, independiente e imparcial (tribunal), como adecuadamente se cumple en nuestro ordenamiento

jurídico mediante la posibilidad de impugnar un acto ante el TFJA y/o el PJF, lo cierto es que el propio artículo 8.1 también exige “debidas garantías” dentro del procedimiento, aunque sea administrativo, cuando ahí se forman o determinan obligaciones, de forma tal que la autoridad fiscal, aunque no sea juez, está obligada a respetar debidas garantías en su procedimiento.

Por ello se evidencia que el Pleno de la SCJN soslayó los criterios adoptados por integraciones anteriores, principalmente por lo que se refiere al “bloque de constitucionalidad” como parámetro de control de regularidad constitucional. Así, ante esta “nueva” interpretación de la SCJN sobre los alcances de la garantía de audiencia que emana de nuestra CPEUM (que históricamente la hemos reconocido como “previa”), debemos considerar que la Constitución Federal no es la única fuente de derechos con jerarquía constitucional, sino que hay un conjunto (bloque) de normas y principios —especialmente tratados de derechos humanos— que se usan como parámetro para controlar la validez de leyes y actos de las autoridades.

De tal forma, al tomar en cuenta que los derechos humanos contemplados en nuestra Constitución y en los tratados integran un mismo parámetro de control, salvo cuando exista una restricción constitucional expresa —tal y como se desprende de la Contradicción de Tesis 293/2011—, resulta viable considerar que aún podríamos solicitar la aplicación de un Control Difuso de Convencionalidad en sede contenciosa, identificando el derecho humano que consideramos vulnerado por el artículo 133-A, fracción I, inciso a) del CFF, dentro de la Convención Americana sobre Derechos Humanos, en relación con los artículos 1º y 133 de la CPEUM y con base en lo sostenido en la Contradicción de Tesis 293/2011 (parámetro de regularidad) y el expediente Varios 912/2010 (control de convencionalidad ex officio, derivado del caso Radilla Pacheco), sosteniendo que la norma vulnera garantías de la CADH (en el caso, audiencia), el TFJA puede inaplicar la norma en el caso concreto.

Finalmente, en relación con la tesis de jurisprudencia P./J. 19/2026 (12a.), vinculada con la garantía de seguridad jurídica, el Pleno de la Corte determinó que el artículo 133-A, fracción I, inciso a), párrafo tercero, del CFF no vulnera dicha garantía, pues únicamente regula la forma de cómputo del plazo de cumplimiento del recurso de revocación —incluyendo la suspensión del plazo cuando se realizan actos en el extranjero o se solicita información a un tercero—, sin que ello implique regular la facultad sustantiva de requerir esa información, la cual —indica el Pleno— se puede ubicar en otros numerales del CFF (artículos 22-D, fracciones I y III, 41-A, 42 fracciones II y XIII, 42-A, 48 y 52-A fracción III).

Sin embargo, resulta evidente que la necesidad de acudir a una pluralidad de preceptos para poder desentrañar las facultades de realización de actos en el extranjero o de requerimiento a terceros, de ninguna forma atiende al cuestionamiento original sobre la motivación que debe exigirse a la autoridad cuando ejerce tales facultades al momento de pretender cumplir la resolución al recurso de revocación.

Además, la propia norma prevé la suspensión del plazo de cumplimiento hasta cinco años —aludiendo al artículo 46-A del CFF— sin analizar si tal suspensión es proporcional al derecho del contribuyente a obtener resolución en un plazo razonable, lo que también

se exige por el artículo 17 constitucional y el numeral 8.1 de la CADH y, en esa medida, si no existe un mecanismo legal para que nos den a conocer el procedimiento por el cual se “realizó un acto de autoridad en el extranjero”, o bien, de notificación de requerimiento a un tercero y la obtención de información, ¿cómo va a conocer el contribuyente, más allá del contenido de dicha información, que las actuaciones se llevaron a cabo en tiempo y forma y que el plazo en el que se encuentra suspendido el cumplimiento de la resolución al recurso de revocación es legal?

Lo que podemos observar es que la SCJN convalidó que el fisco pueda suspender indefinidamente —con la límite de cinco años— el plazo de cumplimiento, aludiendo a la supuesta existencia de actos en el extranjero o de requerimientos realizados a terceros, sin que ello implique que se vulnere la seguridad jurídica del contribuyente.

De ahí que resulte viable que, en juicio contencioso administrativo, la estrategia de impugnación más robusta se encamine a: a) cuestionar la fundamentación y motivación del requerimiento específico a la luz de los preceptos habilitantes definidos por el Pleno; b) invocar el plazo razonable como una garantía convencional independiente; y c) combatir la suspensión cuando rebase lo estrictamente indispensable para recabar la información solicitada. 🏛️





EINS BERATER

Estrategia jurídica y fiscal
desde la forma, no desde la inercia

Nuestros servicios

- Defensa fiscal
- Asesoría legal fiscal
- Contabilidad
- Auditoría



271 140 7852 - 222 257 1532
RESERVA TU ASESORÍA



direccion1@eIns.com.mx
contabilidad1@eIns.com.mx
asociado1@eIns.com.mx



Igualar la desprotección. La erosión del individuo frente al Estado, crítica al bloqueo de cuentas por parte de la UIF. (Nuevo criterio de la SCJN)



Héctor Rafael Vergara Rodríguez

Correo electrónico: asociado1@e1ns.com.mx

Abogado postulante en materia fiscal, socio director de E1NS BERATER, Maestro en Derecho Fiscal y Doctor en Derecho, actualmente Coordinador de la Comisión de Derecho Fiscal de la Barra Mexicana de Abogados capítulo Puebla. Autor de diversos artículos en revistas especializadas, autor de dos libros “La forma jurídica del consuelo” y “Del principio de totalidad”, mismas que se centran en líneas filósificas y filosófica – jurídica.

El presente artículo sostiene que el criterio adoptado por la Suprema Corte de Justicia de la Nación en el amparo directo en revisión 6320/2024 no constituye una evolución garantista del derecho, sino la expansión de una deficiencia estructural previamente existente en la jurisprudencias previas sobre el bloqueo de cuentas bancarias.

Se argumenta que el criterio anterior c lejos de proteger plenamente al individuo, ya era problemático al validar los bloqueos derivados de solicitudes de autoridades extranjeras sin verificar si estas cumplían con estándares mínimos de debido proceso y derechos humanos, mientras que consideraba inconstitucionales aquellos provenientes de autoridades nacionales. Esta distinción evidenciaba una incoherencia conceptual, al supeditar la constitucionalidad del acto a su origen y no a su compatibilidad con los derechos fundamentales.

El nuevo criterio, lejos de corregir dicha inconsistencia, la generaliza, al permitir que tanto autoridades nacionales como extranjeras ordenen el bloqueo de cuentas sin exigir controles previos, verificación de legalidad sustantiva ni garantías efectivas para el gobernado. De este modo, la Suprema

Corte no eleva el estándar de protección, sino que lo homologa en su nivel más bajo, institucionalizando una forma de desprotección sistemática.

Desde una perspectiva filosófica y constitucional, se concluye que ambos criterios comparten una misma falla ontológica, como lo es, la renuncia del derecho a su función esencial como límite al poder, al permitir afectaciones patrimoniales basadas en meros indicios y sin control jurisdiccional previo. El nuevo paradigma no representa una ruptura, sino una continuidad agravada, en la que el individuo queda subordinado a lógicas funcionales de prevención, consolidando un modelo que normaliza la restricción de derechos bajo la apariencia de legalidad.

Finalmente, el artículo propone una postura crítica orientada a descolonizar el nuevo criterio jurisprudencial, reivindicando la centralidad del individuo como fundamento del sistema jurídico y advirtiendo sobre los riesgos de normalizar mecanismos de control que operan al margen de los principios constitucionales. Se concluye que el derecho, al perder su función de contención del poder, se transforma en un instrumento de legitimación de la arbitrariedad, vaciando de contenido su esencia garantista.

La radicalización de un error

Existe un momento (sutil, casi imperceptible) en el que el derecho deja de ser garantía para convertirse en mecanismo de control. Ese punto de quiebre no se anuncia con estridencia; se disfraza de técnica, de razonabilidad, de eficacia institucional. La sentencia dictada en el amparo directo en revisión 6320/2024 constituye precisamente uno de esos momentos.

El asunto parte de un conflicto aparentemente sencillo, el bloqueo de cuentas bancarias por parte de la Unidad de Inteligencia Financiera (UIF), sin que exista una solicitud expresa de autoridad extranjera ni un procedimiento jurisdiccional previo.

La Corte reconoce (y esto es fundamental) que el tribunal colegiado aplicó incorrectamente la jurisprudencia vigente. Sin embargo, en un giro argumentativo profundamente problemático, declara que, aun siendo fundado el agravio planteado por el justiciable, resulta ineficaz, pues decide interrumpir el criterio previo y sustituirlo por uno nuevo más permisivo.

Lo anterior, no se trata de una simple reinterpretación, es la reconfiguración del sistema de garantías a partir de una lógica funcionalista que subordina al individuo frente a una abstracción denominada “interés social” o “seguridad del sistema financiero”, en ese sentido, la Corte sostiene que no existe violación al principio de seguridad jurídica porque:

1. La UIF es una autoridad administrativa.
2. El bloqueo es una medida cautelar.
3. Existe posibilidad de control posterior.

Esta tríada argumentativa es, en realidad, una falacia estructural, puesto que, un acto aunque sea administrativo no lo convierte automáticamente en constitucional. La Corte incurre en un reduccionismo conceptual al equiparar naturaleza formal con validez material; el problema es lo que la UIF puede hacer legítimamente frente al individuo.

La Corte redefine la medida cautelar como un acto de molestia que no requiere audiencia previa, sin embargo, omite deliberadamente que:

- El bloqueo de cuentas no es una simple molestia, sino una afectación directa al patrimonio.



- Impide el ejercicio del derecho al trabajo, al consumo y a la subsistencia.

El hecho de pretender que esto sea una “medida provisional” es ignorar su impacto real en la existencia del individuo. El argumento del control posterior es, quizás, el más peligroso, en virtud de que, el derecho no se agota en la posibilidad de impugnar, sino en la prevención del daño arbitrario, luego entonces, un sistema que permite la afectación y después ofrece defensa, no protege derechos, solo los administra.

La sentencia dictada en el amparo directo en revisión 6320/2024 ha sido presentada como una “nueva reflexión” de la Suprema Corte de Justicia de la Nación. Sin embargo, un análisis riguroso revela que no estamos



“El control posterior no es garantía: el derecho debe prevenir daño arbitrario, no administrarlo después de que ya ocurrió.”

ante una evolución del pensamiento jurídico, sino frente a algo más inquietante como resulta ser la expansión sistemática de una deficiencia estructural previamente existente.

Lo anteriormente aseverado, en virtud de que, el criterio anterior (2ª./J.46/2018), no era garantista, era selectivamente permisivo, sin embargo, el nuevo criterio no corrige esa deficiencia, por el contrario, la generaliza; en otras palabras, la Corte no ha rectificado el error, lo ha democratizado, esto es así, ya que el precedente que ahora se interrumpe sostenía, en esencia, una distinción:

- El bloqueo de cuentas era constitucional cuando derivaba de una solicitud de autoridad extranjera en cumplimiento de compromisos internacionales.

- Era inconstitucional cuando provenía de una autoridad nacional (UIF), por violar el principio de seguridad jurídica.

A primera vista, este esquema parecía inclinarse hacia la protección del individuo, sin embargo, esta apariencia se desvanece ante un análisis más profundo, puesto que, el criterio anterior incurría en una omisión fundamental: Nunca exigía verificar si la solicitud extranjera cumplía con estándares mínimos de debido proceso y protección de derechos humanos.

Por el contrario, se asumía, sin justificación, que la intervención de una autoridad extranjera implicaba, per se, legitimidad, luego entonces, esta presunción no solo es jurídicamente insostenible, sino filosóficamente

ingenua, ya que el derecho no puede delegar su función garantista en la confianza ciega hacia otro Estado.

El error estructural del criterio anterior radica en haber soslayado el eje de análisis:

- No se preguntaba si el acto era compatible con derechos humanos.
- Se preguntaba de dónde provenía.

Así, el estándar de constitucionalidad no descansaba en el contenido del acto, sino en su origen, lo cual, implica una distorsión grave, como resulta ser que, el derecho dejó de ser un sistema de garantías y se convirtió en un sistema de validación por procedencia.

Ahora bien, el nuevo criterio reconoce implícitamente la inconsistencia del esquema anterior, pero en lugar de corregirlo desde una perspectiva garantista, opta por una solución funcional, puesto que, solo elimina la distinción, en ese sentido, tanto las solicitudes extranjeras como las nacionales pueden justificar el bloqueo de cuentas.

Sin embargo, lo verdaderamente relevante no es la equiparación, sino lo que no se incorpora:

- No se exige control judicial previo.
- No se garantiza audiencia previa.
- No se verifican estándares mínimos de debido proceso.
- No se evalúa la proporcionalidad real de la medida.

La Corte no eleva el estándar; simplemente lo homologa en su nivel más bajo; y en ese sentido, si el criterio anterior era criticable por permitir afectaciones sin garantías cuando intervenía una autoridad extranjera, el nuevo criterio resulta aún más problemático, pues extiende esa misma lógica de desprotección al ámbito nacional, ergo, el resultado es claro, La Corte no ha corregido la falta de tutela de derechos humanos; la ha institucionalizado.

Podría argumentarse que el nuevo criterio introduce una forma de igualdad, en

“La verdadera tarea no es criticar el criterio: es descolonizar su razonamiento, devolviendo al individuo su centralidad constitucional.”





tanto que autoridades nacionales como extranjeras pueden ordenar bloqueos, sin embargo, esta igualdad es profundamente perversa, porque No se trata de elevar la protección del individuo frente a ambas fuentes de poder, sino de equiparar ambas en su capacidad de vulnerar derechos sin control suficiente, lo cual, resulta en una igualdad en la desprotección, no en la garantía.

Desde una perspectiva filosófica, el problema es aún más grave, pues el derecho, como estructura normativa, tiene una función ontológica clara como lo es limitar el poder; pero en esta sentencia, esa función se invierte, en virtud de que el derecho no limita la medida cautelar, sino que, la medida cautelar redefine el alcance del derecho; ante ello, el resultado es una inversión ontológica, pues el derecho deja de ser contención y se convierte en habilitación.

La Corte justifica su criterio en la necesidad de prevenir delitos y proteger el sistema financiero, destacando el riesgo de dispersión de recursos ilícitos si no se actúa de manera inmediata, sin embargo, este razonamiento implica una premisa implícita, como lo es el hecho de que, el individuo puede ser afectado preventivamente sin garantías plenas, en aras de una eficacia institucional.

Esto es incompatible con un sistema constitucional centrado en la persona, toda vez

que, sin individuo no hay derechos, sin derechos no hay Constitución, y finalmente, sin Constitución no hay legitimidad del poder.

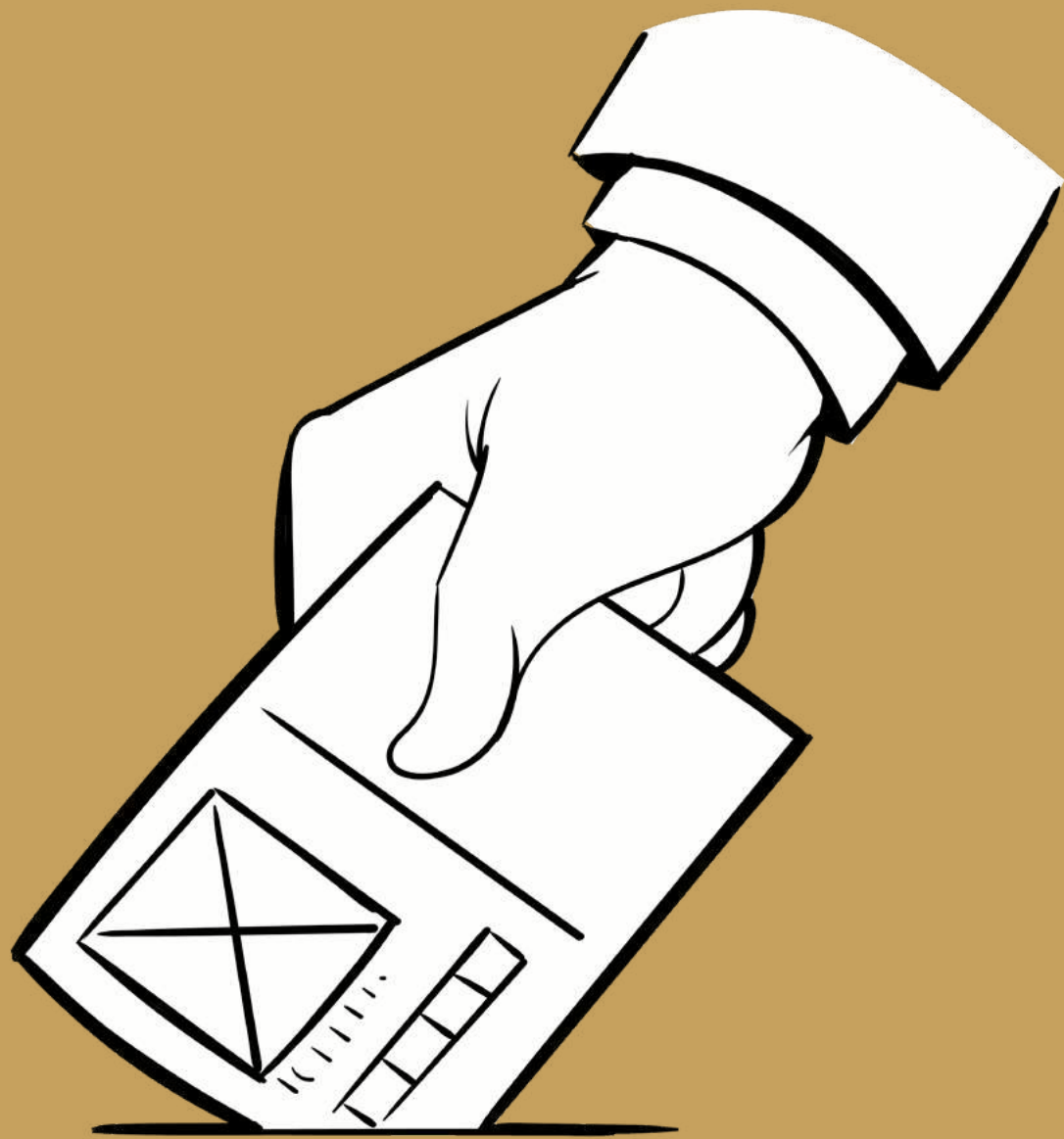
En ese orden de ideas, el nuevo criterio permite el bloqueo de cuentas con base en “indicios” de actividades ilícitas, esto configura un modelo preocupante, en virtud de que existe a) afectación patrimonial sin determinación de responsabilidad, b) restricción de derechos sin proceso, y c) presunción de culpabilidad disfrazada de prevención.

La crítica no debe dirigirse únicamente al nuevo criterio, sino a la lógica que ha permeado tanto el anterior como el actual:

- La subordinación del individuo frente a abstracciones funcionales.
- La normalización de medidas invasivas sin control previo.
- La flexibilización de los estándares de derechos humanos en nombre de la eficacia.

El nuevo criterio no representa una ruptura, sino una continuidad agravada, es por ello, que la tarea no es simplemente cuestionarlo, sino descolonizar la estructura misma del razonamiento que lo hace posible, toda vez que, mientras el derecho siga justificando la afectación sin garantías suficientes, seguirá siendo (en su forma más depurada) una ficción, una ficción que, bajo el discurso de la legalidad, legitima la arbitrariedad funcional. 🚫

Reforma electoral en México: impactos jurídicos y certeza institucional



La discusión sobre la reforma electoral en México durante dos mil veintiséis ha puesto sobre la mesa una tensión que no es nueva: la necesidad de hacer más eficiente el sistema sin comprometer su calidad democrática. A diferencia de lo que se planteó en un inicio, los cambios que finalmente se aprobaron no representan una transformación estructural, sino ajustes a nivel de legislación secundaria que, aunque puntuales, sí pueden tener efectos relevantes en la operación institucional.

Este artículo analiza dichos cambios desde una perspectiva jurídica, pero también considerando sus implicaciones para el entorno empresarial. Se examina su impacto en la autoridad electoral, en la competencia política y, sobre todo, en la certeza jurídica. La idea central es clara: aunque el sistema no cambió de fondo, sí se están moviendo piezas que pueden afectar la confianza institucional en el mediano plazo, y eso importa más de lo que parece.

Palabras clave: reforma electoral; certeza jurídica; instituciones; sistema electoral; Estado de derecho.



Arantzazu Abreu y Uriarte

Correo electrónico: arantzazucabreu@gmail.com

Arantzazu Abreu y Uriarte es estudiante de Derecho en la Universidad México Americana del Golfo (UMAG), con interés en derecho electoral, derecho internacional y análisis político. Ha participado activamente en procesos políticos y de formación en liderazgo dentro de Acción Nacional, incluyendo campañas electorales. Actualmente es vicepresidenta de Jóvenes Líderes de Puebla (JLP) y representante suplente del PAN ante la 04 Junta Distrital Ejecutiva en Puebla. Ha publicado artículos en Poder Magazine y es columnista activa en SUMMA: Liderazgo que transforma, donde desarrolla análisis jurídico y político desde una perspectiva crítica y aplicada.

Hablar de reforma electoral en México casi siempre implica pensar en transformaciones profundas: rediseños institucionales, cambios constitucionales o nuevas reglas que reconfiguran el equilibrio político. Sin embargo, lo ocurrido en dos mil veintiséis se aleja de ese patrón. Más allá del discurso público y de la narrativa política que acompañó la propuesta original, los cambios que finalmente se aprobaron corresponden a ajustes más acotados, derivados de una versión reducida del denominado “Plan B” (Eje Central, 2026; Proceso, 2026).

Desde una perspectiva jurídica, esta distinción es clave. No es lo mismo reformar la Constitución que modificar leyes secundarias. En este caso, el diseño institucional del sistema electoral se mantiene, pero se ajustan elementos que inciden directamente en su funcionamiento. Como señala Miguel Carbonell (2026), los cambios operativos pueden parecer menos visibles, pero pueden generar efectos relevantes cuando impactan la capacidad real de las instituciones.

Esto obliga a cambiar el enfoque del análisis. No basta con revisar la norma; hay que observar cómo opera en la práctica. Además, el tema no es únicamente jurídico o político, también tiene implicaciones económicas. La estabilidad de las reglas electorales es un elemento clave para la confianza en las instituciones, y esa confianza, a su vez, influye en la toma de decisiones de inversión.

En otras palabras, el sistema electoral no solo define cómo se elige el poder, también influye en cómo se percibe la estabilidad del país. Por eso, incluso reformas que parecen limitadas pueden tener efectos más amplios de lo que inicialmente se considera.



1. Naturaleza jurídica de los cambios aprobados

Lo primero que debe aclararse es que los cambios aprobados en dos mil veintiséis no constituyen una reforma estructural del sistema electoral mexicano. No se modificaron disposiciones constitucionales clave ni se alteró el diseño de las instituciones fundamentales. En términos técnicos, se trata de ajustes en legislación secundaria (Carbonell, 2026).

Esto delimita su alcance. Mientras las reformas constitucionales redefinen el sistema, los cambios en leyes secundarias inciden en su funcionamiento. En este caso, el diseño institucional se mantiene formalmente intacto, lo

“La reforma electoral de dos mil veintiséis no modificó el sistema de manera estructural, pero sí introdujo ajustes relevantes en su funcionamiento.”



que favorece la continuidad normativa.

En ese sentido, el Instituto Nacional Electoral conserva su papel como autoridad encargada de organizar los procesos electorales y garantizar su legalidad. Sus atribuciones esenciales no han sido eliminadas ni sustituidas, por lo que el modelo de autoridad electoral autónoma sigue vigente (IMCO, 2026).

Imagen 1. Discusión legislativa de la reforma electoral en el Senado mexicano. Nota. Tomado de EFE (2026). <https://efe.com/mundo/2026-02-25/mexico-reforma-electoral-congreso/>

Sin embargo, esta continuidad formal no implica que el sistema permanezca completamente inalterado. Las modificaciones operativas pueden incidir en la capacidad de implementación, en la eficiencia administrativa y en la percepción de independencia institucional. En algunos casos, estos efectos no son inmediatos, pero se acumulan con el tiempo.

Además, es importante considerar que las reformas a nivel secundario suelen ser más flexibles y, por lo tanto, más susceptibles a ajustes futuros. Esto puede generar un entorno de mayor incertidumbre normativa si no existe una línea clara de estabilidad en las reglas.

Por ello, el análisis jurídico no debe limitarse a lo que cambia de manera explícita, sino también a cómo esos cambios pueden evolucionar en el tiempo y en la práctica institucional.

Imagen 2. Sesión del Instituto Nacional Electoral sobre la reforma electoral. Nota. Tomado de Político.mx (2026). <https://politico.mx/2026/03/05/reforma-electoral-estos-son-los-cambios-que-se-vienen-para-el-ine/>



2. Impacto en la autoridad electoral

Uno de los ejes más visibles ha sido el argumento de la austeridad. La idea de que el sistema electoral mexicano es costoso ha sido utilizada como base para justificar ajustes orientados a reducir el gasto (Infobae, 2026).

Este objetivo, en principio, es válido. La eficiencia en el uso de recursos públicos es una exigencia en cualquier sistema democrático. Sin embargo, en materia electoral, el análisis no puede limitarse a una lógica de ahorro. La organización de elecciones implica costos que responden a la necesidad de garantizar su integridad, transparencia y confiabilidad.

El riesgo no está en reducir el gasto, sino en cómo se hace. Si los recortes afectan funciones clave, como la fiscalización o la capacitación electoral, el impacto puede reflejarse en la calidad del proceso.

De acuerdo con el Instituto Mexicano para la Competitividad, la fortaleza de una autoridad electoral depende tanto de su diseño jurídico como de su capacidad operativa (IMCO, 2026). Si esta última se debilita, la institución puede perder efectividad sin necesidad de cambios formales.

Además, existe un componente de percepción pública. La confianza en la autoridad electoral no se construye únicamente con normas, sino con resultados visibles. Si la ciudadanía percibe debilidad operativa, la confianza puede verse afectada, incluso si el marco legal se mantiene intacto.

3. Consecuencias para los partidos políticos

Las modificaciones también impactan al sistema de partidos, especialmente en materia de financiamiento y condiciones de competencia. El principio de equidad electoral exige que todos los participantes tengan condiciones razonables para competir.

En la práctica, los efectos no son iguales para todos. Los partidos con mayor estruc-



tura tienen más margen de adaptación. Los más pequeños dependen más del financiamiento público, por lo que los recortes los afectan de manera directa (Este País, 2026).

Esto plantea una cuestión jurídica relevante: si las reglas generan efectos desiguales, la equidad en la contienda puede verse comprometida. Y la equidad es un principio fundamental del sistema electoral.

Además, estas medidas pueden influir en la pluralidad del sistema político. Si algunos actores pierden capacidad real de competir, el sistema tiende a concentrarse, lo que reduce los contrapesos.

También es importante considerar que el financiamiento no solo impacta campañas, sino la vida interna de los partidos. Menos recursos pueden traducirse en menor capacidad de organización, formación política y representación efectiva frente a la ciudadanía.



Imagen 3. Jornada electoral en México organizada por el INE. Nota. Tomado de Infobae México (2026). <https://www.infobae.com/mexico/2026/01/12/elecciones-del-ine-entregan-su-proyecto-para-la-reforma-electoral/>

4. Certeza jurídica y entorno empresarial

Desde una perspectiva empresarial, el elemento central es la certeza jurídica. Este concepto implica previsibilidad de las reglas y confianza en las instituciones que las aplican.

En contextos de inversión, la estabilidad institucional es clave. Las decisiones económicas dependen de expectativas de mediano y largo plazo, y estas se construyen sobre la confianza en el marco normativo.

El sistema electoral, aunque no es un factor económico directo, sí influye en esa percepción. Un proceso electoral confiable garantiza legitimidad y continuidad en las reglas del juego.

Como señala Agenda Estado de Derecho (2026), la calidad de las instituciones democráticas está vinculada con la confianza económica. No se trata solo de elecciones, sino de estabilidad estructural.

Incluso cambios menores pueden generar efectos si afectan la percepción de confiabili-

dad. La certeza jurídica no se construye solo con normas, sino con consistencia institucional y con señales claras de estabilidad.

5. Evaluación crítica: continuidad y efectos acumulativos

En conjunto, los cambios aprobados no transforman el sistema de raíz. La arquitectura institucional se mantiene, pero eso no implica ausencia de efectos.

El riesgo principal no es inmediato. Es gradual. Tiene que ver con ajustes que, sumados, pueden afectar la capacidad institucional o alterar el equilibrio político con el tiempo (Carbonell, 2026).

A esto se suma un elemento adicional: la percepción ciudadana. La confianza en el sistema electoral no depende únicamente de su funcionamiento técnico, sino de cómo es percibido por la sociedad.

Cuando los cambios se presentan bajo una



Imagen 4. Manifestación ciudadana en defensa del INE en México. Nota.

Tomado de El País (2023). <https://elpais.com/mexico/2023-02-26/la-protesta-a-favor-del-ine-en-imagenes.html>

narrativa de ajuste o reducción, sin claridad suficiente, puede generarse incertidumbre. Esta incertidumbre no implica necesariamente un problema estructural, pero sí puede afectar la confianza.

Además, en contextos políticos sensibles, incluso modificaciones menores pueden interpretarse como cambios en las reglas del juego. Esto refuerza la importancia de analizar no solo la norma, sino su impacto en la percepción pública.

Asimismo a ello, es importante considerar que la estabilidad institucional no se construye únicamente a partir de grandes reformas, sino también de la consistencia en los cambios pequeños. Cuando estos se acumulan sin una lógica clara o sin una narrativa coherente, pueden generar dudas sobre la dirección del sistema.

En ese sentido, la estabilidad institucional no solo depende de buenas reglas, sino de confianza sostenida en su aplicación y en la claridad de sus objetivos.

6. Implementación y retos a corto plazo

Más allá del contenido de la reforma, hay un punto clave: su implementación. En derecho electoral, muchas veces el problema no está en la norma, sino en cómo se aplica.

En el corto plazo, el reto principal será operativo. Las autoridades deberán ajustar procesos, redistribuir recursos y mantener la calidad del sistema bajo nuevas condiciones. Esto implica presión institucional, especialmente conforme se acercan nuevos procesos electorales.

También existe un factor político. Las normas no se aplican en el vacío. Los actores tienen intereses, y eso puede influir en su interpretación y ejecución.

Otro punto relevante es el tiempo. Muchos efectos no se verán de inmediato, sino en los próximos procesos electorales, donde será posible evaluar si los ajustes lograron mantener la confianza en el sistema.

Además, la implementación requiere coordinación entre distintos niveles de gobierno y autoridades electorales. Si esta coordinación falla, incluso una reforma bien diseñada puede

enfrentar dificultades en su aplicación práctica.

Por ello, más que cerrar el análisis, este momento exige seguimiento. La reforma no termina con su aprobación; empieza con su aplicación.

Conclusiones

La reforma electoral de dos mil veintiséis no modificó el sistema de manera estructural, pero sí introdujo ajustes relevantes en su funcionamiento.

Desde una perspectiva jurídica, el elemento central es la certeza. Mientras las instituciones mantengan su capacidad y credibilidad, el sistema se sostiene. Sin embargo, si estos elementos se debilitan, el impacto puede extenderse más allá del ámbito electoral.

Para el entorno empresarial, esto es clave. La estabilidad institucional es una condición para la inversión y el desarrollo económico.

Al final, el debate no debería centrarse únicamente en el costo del sistema electoral, sino en su valor. Porque sostener instituciones confiables puede ser caro, pero perder la confianza en ellas puede salir mucho más caro. 📉

Bibliografía

1. Agenda Estado de Derecho. (2026, febrero 25). Cuando el poder reescribe las reglas: la reforma electoral mexicana frente a los estándares internacionales. <https://agendaestadodederecho.com/cuando-el-poder-reescribe-las-reglas/>
2. Carbonell, M. (2026, marzo 4). Análisis de la propuesta de reforma electoral de 2026. Centro Carbonell. <https://centrocarbonell.online/2026/02/25/analisis-de-la-propuesta-de-reforma-electoral-de-2026/>
3. Eje Central. (2026, febrero 25). Reforma electoral 2026 de Claudia Sheinbaum: cuáles son los 10 puntos clave. <https://www.ejecentral.com.mx/nuestro-eje/reforma-electoral-2026-de-claudia-sheinbaum-cuales-son-los-10-puntos-clave-y-como-cambiaran-la-eleccion-de-diputados-y-la-reeleccion>
4. Este País. (2026, marzo 9). La representación proporcional en la reforma electoral 2026. https://estepais.com/tendencias_y_opiniones/representacion-proporcional-reforma-electoral-2026/
5. Infobae México. (2026, febrero 25). La nueva reforma electoral 2026: estos son los 10 puntos clave de la iniciativa. <https://www.infobae.com/mexico/2026/02/25/la-nueva-reforma-electoral-2026-estos-son-los-10-puntos-clave-de-la-iniciativa/>
6. Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO). (2026, febrero 5). Reforma electoral: lo que está en juego entre equilibrios, ineficiencias e incentivos. <https://imco.org.mx/reforma-electoral-lo-que-esta-en-juego-entre-equilibrios-ineficiencias-e-incentivos/>
7. Laboratorio Electoral. (2026). Comisión Presidencial para la Reforma Electoral: análisis del decreto. https://laboratorioelectoral.mx/leer/Comision_Presidencial_para_la_Reforma_Electoral_analisis_del_decreto
8. Proceso. (2026, marzo 4). Estos son los puntos claves de la iniciativa de reforma electoral de Sheinbaum. <https://www.proceso.com.mx/nacional/politica/2026/3/4/estos-son-los-puntos-claves-de-la-iniciativa-de-reforma-electoral-de-sheinbaum-369641.html>

Servicios profesionales de contabilidad y auditoría



- ✓ Confianza
- ✓ Profesionalismo
- ✓ Resultados

Acompañando a PYMES y empresas grandes en el cumplimiento oportuno de:

- IVA
- ISR
- Mucho más

Acércate a Gestión Integral Morben y fortalece la certeza fiscal de tu empresa



De lo Local a lo Global: Cómo una Holding Internacional Blinda el Patrimonio Familiar



En un entorno económico globalizado y fiscalmente complejo, la protección y sucesión del patrimonio familiar se ha convertido en una prioridad estratégica para las familias empresarias en México. Este artículo analiza la figura de la holding internacional como un vehículo sofisticado para el blindaje patrimonial, transitando de una estructura local a una global. Se examina el marco normativo mexicano, incluyendo el Título II de la Ley del ISR y el régimen de grupos de sociedades, así como las implicaciones de los artículos 4, 4-A y 4-B sobre residencia y transparencia fiscal. A la luz de las directrices de la OCDE y el plan de acción contra la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS), se evalúa el impacto del nuevo paradigma de fiscalidad internacional, en particular la regla del impuesto mínimo global del 15% (Pillar Two). El análisis concluye que, si bien las estrategias de optimización fiscal agresiva han sido limitadas, una holding internacional bien estructurada, con sustancia económica y en cumplimiento de las normativas de precios de transferencia, sigue siendo una herramienta poderosa para la protección de activos, la planificación sucesoria y la gestión centralizada del patrimonio familiar en el siglo XXI.

Palabras clave: Holding Internacional, Patrimonio Familiar, Blindaje Patrimonial, Ley del ISR, BEPS, OCDE



***Victor Javier Caballero
Martinez***

vcaballero@caballerosuarez.com

Estudiante de la Maestría en Estrategias Fiscales, se desenvuelve actualmente como fundador de Caballero, Suárez y Asociados. Firma de estrategias fiscales que asesora a empresarios para optimizar sus impuestos.

Cuenta con diversos diplomados en Dirección Empresarial, tópicos selectos de Materia Contenciosa Fiscal, en Derecho Penal-Fiscal, entre otros.

Ha participado en diversos proyectos como consejero fiscal y financiero, asimismo funge como consultor fiscal de una de las Donatarias autorizadas más grandes de México.



En el dinámico y cada vez más interconectado panorama económico del siglo XXI, las familias empresarias mexicanas enfrentan un doble desafío: expandir sus operaciones más allá de las fronteras nacionales y, simultáneamente, asegurar la preservación de su patrimonio a través de las generaciones. La tradicional estructura de negocios local, si bien efectiva en sus inicios, a menudo resulta insuficiente para gestionar los riesgos y optimizar las oportunidades que presenta un mercado global. En este contexto, la transición de una estructura local a una global mediante la constitución de una holding internacional se ha erigido como una estrategia sofisticada y robusta para el blindaje patrimonial.

Una holding, o sociedad tenedora de acciones, es una entidad cuyo principal propósito es poseer una participación mayoritaria en un conjunto de empresas subsidiarias, permitiendo una gestión centralizada y una separación jurídica entre los activos del grupo y los riesgos operativos de cada filial [1]. Cuando esta estructura trasciende las fronteras, se convierte en una herramienta poderosa no solo para la expansión de negocios, sino también para la planificación fiscal, la protección de activos frente a litigios o inestabilidad política, y la facilitación de una sucesión patrimonial ordenada.

Sin embargo, la era de las estructuras internacionales diseñadas exclusivamente para la optimización fiscal está llegando a su fin. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), a través de su plan de acción contra la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS, por sus siglas en inglés), ha redefinido las reglas del juego de la fiscalidad internacional [2]. Este nuevo paradigma, que incluye medidas como la introducción de un impuesto mínimo global del 15% (conocido como Pillar Two), exige que las estructuras internacionales tengan una sustancia económica real y cumplan con estrictas normativas de transparencia y precios de transferencia.

Este artículo analiza cómo una holding internacional puede servir como un mecanismo eficaz para blindar el patrimonio familiar, navegando entre el marco legal mexicano —incluyendo el Título II de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR) sobre grupos de sociedades y los artículos 4, 4-A y 4-B relativos a la residencia y transparencia fiscal— y las nuevas exigencias de la fiscalidad internacional post-BEPS. El objetivo es ofrecer una visión integral sobre cómo estructurar una holding que no solo proteja el patrimonio, sino que también resista el escrutinio de las autoridades fiscales en esta nueva era de transparencia global.

El Fundamento Local: El Régimen de Grupos de Sociedades en México

Antes de explorar las complejidades de una estructura internacional, es fundamental comprender las herramientas que la propia legislación mexicana ofrece para la organización y gestión de grupos empresariales. El Título II de la Ley del ISR, que regula a las personas morales, contempla en su Capítulo VI (artículos 59 al 71) un “Régimen Opcional para Grupos de Sociedades”. Este régimen, heredero del antiguo esquema de consolidación fiscal, permite que un grupo de empresas opere bajo una estructura fiscalmente integrada, sentando las bases para una eventual expansión global [3].

La Estructura del Grupo de Sociedades

Bajo este régimen, el grupo se compone de una sociedad integradora (la holding) y sus sociedades integradas (las subsidiarias). Para que un grupo pueda optar por este régimen, la sociedad integradora debe cumplir, entre otros, con el requisito de poseer más del 80% de las acciones con derecho a voto de las integradas. Este control accionario es lo que permite una gestión unificada y una estrategia fiscal coordinada.

“La holding internacional ha evolucionado de una herramienta de optimización fiscal a un vehículo de sostenibilidad y blindaje patrimonial legítimo.”

El principal beneficio de este régimen es la posibilidad de diferir una parte del impuesto sobre la renta que se cause en el ejercicio. Si bien el antiguo esquema de consolidación permitía una compensación más directa de pérdidas y ganancias entre las empresas del grupo, el régimen actual se enfoca en un diferimiento del impuesto, lo que sigue representando una ventaja financiera significativa al mejorar el flujo de efectivo del grupo.



Residencia Fiscal y Transparencia: Los Artículos 4, 4-A y 4-B de la LISR

La correcta aplicación del régimen de grupos de sociedades y la posterior transición a una estructura internacional dependen de una clara comprensión de los conceptos de residencia y transparencia fiscal, regulados en los primeros artículos de la LISR.

- Artículo 4: Establece que las personas morales que hayan establecido en México la administración principal de su negocio o su sede de dirección efectiva, serán consideradas residentes en México para efectos fiscales [4]. Esto implica que una holding constituida en México está sujeta al pago de ISR por la totalidad de sus ingresos, independientemente de la fuente de donde provengan (renta mundial).
- Artículos 4-A y 4-B: Introducidos como parte de las medidas anti-BEPS, estos artículos abordan la figura de las “entidades extranjeras transparentes fiscales”. Se tra-

ta de vehículos de inversión o de negocio constituidos en el extranjero que, para efectos fiscales de su país de origen, no son contribuyentes del impuesto y sus ingresos se atribuyen a sus socios o accionistas. El artículo 4-B de la LISR establece que cuando un residente en México obtenga ingresos a través de una de estas entidades, deberá tributar por ellos en México como si los hubiera obtenido directamente [5]. Esta medida es crucial, ya que evita que se utilicen figuras como las LLC (Limited Liability Companies) de Estados Unidos para diferir o eludir el pago de impuestos en México.

En conjunto, estas disposiciones sientan las bases para la creación de una holding local, permitiendo una gestión fiscalmente eficiente del grupo empresarial en México, al tiempo que establecen las reglas para el reconocimiento de ingresos provenientes de estructuras internacionales, preparando el terreno para el siguiente paso: la globalización del patrimonio.



El Nuevo Paradigma de la Fiscalidad Internacional: BEPS y el Impuesto Mínimo Global

La decisión de transitar de una estructura local a una holding internacional ya no puede basarse únicamente en la búsqueda de la jurisdicción con la menor tasa impositiva. El proyecto BEPS de la OCDE ha transformado radicalmente el panorama de la fiscalidad internacional, estableciendo un nuevo conjunto de reglas diseñadas para combatir la evasión fiscal y asegurar que las empresas multinacionales paguen una parte justa de impuestos dondequiera que operen. Dos de los pilares de esta iniciativa, el principio de “sustancia sobre forma” y la introducción de un impuesto mínimo global, son de particular relevancia para la estructuración de holdings internacionales.

BEPS y la Exigencia de Sustancia Económica

Uno de los principios fundamentales del plan de acción BEPS es que la tributación debe estar alineada con la creación de valor. Esto significa que las estructuras corporativas deben tener una sustancia económica real y no pueden ser meros “cascarones” o entidades instrumentales constituidas en paraísos fiscales con el único fin de eludir impuestos.

Para las familias empresarias mexicanas, esto implica que la creación de una holding en el extranjero debe estar justificada por razones de negocio sólidas, tales como:

- La gestión de operaciones reales en esa jurisdicción.
- El acceso a mercados de capital internacionales.
- La centralización de la propiedad intelectual y su explotación en un mercado global.
- La facilitación de la logística y la cadena de suministro del grupo.

Además, las transacciones entre las empresas del grupo (precios de transferencia) deben realizarse a valores de mercado, como si se tratara de operaciones entre partes independientes (principio de arm’s length). La OCDE ha emitido guías detalladas sobre la documentación que las empresas deben mantener para demostrar el cumplimiento de estos principios, y las autoridades fiscales, incluyendo el SAT en México, han intensificado sus auditorías en esta materia [6].

Pillar Two: El Impuesto Mínimo Global del 15%

La medida más disruptiva y reciente del proyecto BEPS es, sin duda, la implementación de un impuesto mínimo global, conocida como Pillar Two. Este acuerdo, suscrito por más de 140 países, busca garantizar que los grandes grupos multinacionales (con ingresos superiores a 750 millones de euros) paguen una tasa efectiva de impuesto de al menos el 15% en cada una de las jurisdicciones en las que operan [7].

El mecanismo funciona de la siguiente manera:

Regla de Pillar Two	Descripción	Aplicación
Income Inclusion Rule (IIR)	Si una filial en el extranjero paga una tasa efectiva menor al 15%, la holding en su país de residencia debe pagar un impuesto complementario hasta alcanzar el 15%.	Se aplica en la jurisdicción de la matriz.
Undertaxed Profits Rule (UTPR)	Si la IIR no se aplica (por ejemplo, porque la matriz está en un paraíso fiscal), otras empresas del grupo en jurisdicciones con tasas más altas pueden ser obligadas a pagar el impuesto complementario.	Se aplica como un mecanismo de respaldo.

Global

Complemento
casa mínima

ble cuando la
le la matriz.

ente
2024

OCDE · GloBE Rules

“El impuesto mínimo global del 15% no elimina la planificación fiscal, pero sí exige un enfoque más estratégico y menos agresivo.”

Fiscalidad Internacional Transparencia Global



TRANSACCIONES FISCAL · PRINCIPIO ARM'S LENGTH

Fuente: OCDE · Proyecto BEPS

Funciones Estratégicas de la Holding Internacional

Más allá de la simple tenencia de acciones, la holding internacional puede desempeñar una serie de funciones estratégicas que contribuyen a la protección y crecimiento del patrimonio familiar:

- **Centralización del Control y la Toma de Decisiones:** La holding permite consolidar el control accionario de las diversas empresas operativas del grupo, facilitando una toma de decisiones unificada y una visión estratégica a largo plazo. Esto es especialmente valioso en procesos de sucesión, ya que permite que la siguiente generación asuma el control de un vehículo unificado en lugar de un conglomerado de empresas dispersas.
- **Protección de Activos:** Al separar jurídicamente la propiedad de las acciones (en manos de la holding) de los riesgos operativos de las filiales, se crea un “cortafuegos” que protege el patrimonio consolidado del grupo frente a posibles litigios, quiebras o contingencias que puedan afectar a una de las empresas operativas.
- **Acceso a Financiamiento y Mercados de Capital:** Una holding constituida en una jurisdicción con un sistema financiero desarrollado y una reputación de estabilidad jurídica puede tener un acceso más fácil y económico a financiamiento bancario o a los mercados de capital, lo que a su vez puede impulsar el crecimiento del grupo.
- **Planificación Sucesoria:** La holding simplifica enormemente la transferencia del patrimonio a las siguientes generaciones. En lugar de transferir acciones de múltiples empresas operativas, la sucesión se realiza a nivel de las acciones de la holding, lo que puede hacerse de manera gradual y ordenada a través de instrumentos como fideicomisos o protocolos familiares.

La Elección de la Jurisdicción: Más Allá de los Impuestos

Si bien la tasa impositiva sigue siendo un factor a considerar, la elección de la jurisdicción para constituir la holding internacional debe basarse en un análisis multifactorial que privilegie la estabilidad y la sustancia económica:

“La elección de la jurisdicción debe priorizar la estabilidad jurídica y la eficiencia operativa sobre la simple minimización de impuestos.”

Factor	Descripción	Ejemplos de Jurisdicciones
Estabilidad Jurídica y Política	Un sistema legal robusto, respeto por el estado de derecho y un entorno político predecible son fundamentales para la seguridad a largo plazo del patrimonio.	Suiza, Singapur, Luxemburgo, Reino Unido
Red de Tratados Fiscales	Una amplia red de tratados para evitar la doble imposición puede reducir la carga fiscal sobre los dividendos, intereses y regalías que fluyen a través de la holding.	Países Bajos, Luxemburgo, España
Sistema Financiero Desarrollado	Acceso a servicios bancarios sofisticados, mercados de capital y profesionales con experiencia en gestión patrimonial.	Estados Unidos (Delaware), Reino Unido, Suiza
Flexibilidad Corporativa	Leyes corporativas modernas que permitan una gestión eficiente de la holding y la protección de los derechos de los accionistas.	Delaware (EE.UU.), Singapur, etc.

Es crucial entender que, a la luz de Pillar Two, incluso si se elige una jurisdicción con una tasa impositiva baja o nula, la tasa efectiva global del grupo deberá alcanzar el 15%. Por lo tanto, la decisión debe priorizar la seguridad jurídica y la eficiencia operativa sobre la simple minimización fiscal.

Conclusiones

La globalización de los negocios y la creciente complejidad del entorno fiscal han transformado la gestión del patrimonio familiar en una disciplina que exige una visión estratégica y una ejecución impecable. La transición de

una estructura empresarial puramente local a una que incorpora una holding internacional representa una evolución natural y necesaria para las familias empresarias mexicanas que buscan no solo expandir sus operaciones, sino también asegurar la preservación de su legado a través de las generaciones.

Como se ha analizado, la figura de la holding internacional, cuando se estructura de manera adecuada, ofrece un mecanismo robusto para el blindaje patrimonial. Permite centralizar el control, proteger los activos de los riesgos operativos, facilitar el acceso a mercados de capital y, fundamentalmente, ordenar el proce-

El Valor Estratégico de la Holding

Cuatro Pilares del Blindaje Patrimonial Familiar

I

Protección de Activos

Separación jurídica entre el patrimonio familiar y los riesgos operativos de cada filial.

II

Control Corporativo

Consolidación del control accionario y gobierno unificado del grupo empresarial.

III

Planeación Sucesoria

Transferencia ordenada del patrimonio a las siguientes generaciones mediante protocolos familiares.

IV

Acceso a Capital Global

Apertura a financiamiento internacional y mercados de capital en jurisdicciones desarrolladas.

Fundamento legal: LISR Art. 4 · 4-A · 4-B · Título II · Grupos de Sociedades

so de sucesión. Sin embargo, el camino hacia una estructura global exitosa ya no pasa por la opacidad y la búsqueda de la tasa impositiva más baja. El nuevo paradigma de la fiscalidad internacional, impulsado por el proyecto BEPS de la OCDE y la implementación de un impuesto mínimo global, ha establecido un nuevo estándar basado en la transparencia, la sustancia económica y la responsabilidad fiscal.

Para las familias empresarias en México, esto implica un cambio de mentalidad. La planificación patrimonial internacional ya no es un ejercicio de minimización de impuestos, sino de optimización y sostenibilidad. La elección de la jurisdicción para la holding, el diseño de las transacciones entre compañías del grupo y la documentación de cada decisión deben estar fundamentados en una lógica de negocio sólida y en un cumplimiento riguroso de la normativa tanto local (LISR, precios de transferencia) como internacional (BEPS, Pillar Two).

En definitiva, la holding internacional sigue siendo una herramienta de inmenso valor para blindar el patrimonio familiar, pero su poder ya no reside en el secreto, sino en la solidez de su estructura y en su capacidad para

operar de manera transparente en un mundo que exige, cada vez más, que la creación de riqueza vaya de la mano con una contribución fiscal justa y equitativa. El verdadero blindaje, en el siglo XXI, es la legitimidad. 🇲🇽

Bibliografía

1. SJM Abogados. (2025, 9 de septiembre). Estructuras Empresariales Holding: Centralización, Independencia y Protección para tu Grupo Empresarial. Recuperado de: <https://www.sjmabogados.com.mx/post/estructuras-empresariales-holding-centralizaci%C3%B3n-independencia-y-protecci%C3%B3n-para-tu-grupo-empresarial>
2. OCDE. (s.f.). Acerca de BEPS. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. Recuperado de: <https://www.oecd.org/tax/beps/acerca-de-beps/>
3. Justicia México. (s.f.). Ley del Impuesto Sobre la Renta, Título II, Capítulo VI - Del Régimen Opcional para Grupos de Sociedades. Recuperado de: <https://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-del-impuesto-sobre-la-renta/titulo-ii/capitulo-vi/>
4. Gobierno de México. (2021, 12 de noviembre). Ley del Impuesto sobre la Renta. Diario Oficial de la Federación. Recuperado de: <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LISR.pdf>
5. Soy Conta. (2020, 28 de octubre). Lo que debes saber sobre inversiones a través de entidades y figuras jurídicas extranjeras transparentes. Recuperado de: <https://www.soyconta.com/lo-que-debes-saber-sobre-inversiones-a-traves-de-entidades-y-figuras-juridicas-extranjeras-transparentes/>
6. OCDE. (2022, enero). OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022. OECD Publishing. Recuperado de: <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022-0e655865-en.htm>
7. OCDE. (s.f.). Global Anti-Base Erosion Model Rules (Pillar Two). Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. Recuperado de: <https://www.oecd.org/tax/beps/global-anti-base-erosion-model-rules-pillar-two.htm>
8. PwC. (2025, noviembre). Pilar Dos: guía para multinacionales con sede en América Latina. PricewaterhouseCoopers. Recuperado de: <https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/assets/pillar-two-guide-for-latin-america-multinational-enterprises-spanish.pdf>



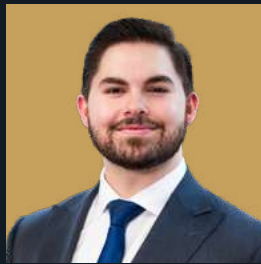
Blindaje Patrimonial: Escudo Legal y Financiero para Proteger los Activos Empresariales

Toda empresa exitosa nace como el proyecto de un fundador; sin embargo, para que ese proyecto sobreviva al crecimiento, a los conflictos y al paso generacional, requiere una arquitectura legal que aisle el patrimonio personal frente a los riesgos de la operación diaria. El presente artículo analiza cómo la confusión entre las finanzas del dueño y las de su empresa puede costarle la casa, las cuentas bancarias y las inversiones personales, a la luz de los criterios más recientes de la Suprema Corte de Justicia de la Nación (2025) sobre el levantamiento del velo corporativo. Se desmitifica que el blindaje patrimonial sea exclusivo para temas fiscales, subrayando su urgencia ante demandas laborales, litigios civiles y crisis de liquidez. Se evalúan estrategias concretas de protección: la segmentación del negocio en ecosistemas Holding, el usufructo de acciones, las acciones preferentes y los fideicomisos de control accionario, explicando cómo cada una protege el patrimonio familiar y facilita la transición generacional del negocio.

Palabras clave: blindaje patrimonial, velo corporativo, fideicomiso, responsabilidad solidaria, sucesión empresarial.

El Escudo que Protege al Dueño: El Velo Corporativo y sus Límites

Primeramente, cuando un empresario constituye una sociedad mercantil, adquiere algo más valioso que una nueva cuenta bancaria, un RFC y una razón social: adquiere un escudo legal. El artículo 2o. de la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM) establece que: la empresa tiene personalidad jurídica propia y distinta de la de sus socios. Esto significa, en términos prácticos, que si el negocio enfrenta una demanda o un embargo (contingencias legales), los acreedores en principio solo pueden perseguir los bienes de la empresa; y no la casa, los ahorros ni las inversiones personales del fundador. Este principio se conoce como velo corporativo.



Mtro. Diego Elizondo Garza

*Socio Director, Balboa Elizondo, S.C.
Maestro en Derecho de los Negocios
Correo electrónico: diego@balboaelizondo.com*

Maestro en Derecho de los Negocios por la Facultad Libre de Derecho de Monterrey y Licenciado en Derecho por la Universidad de Monterrey. Es Socio Director de Balboa Elizondo, S.C., firma especializada en derecho corporativo, compliance laboral y protección patrimonial con sede en San Pedro Garza García, Nuevo León. Su práctica se centra en la institucionalización de empresas mexicanas y gobierno corporativo, guiando a organizaciones en su transición hacia estándares pre-bursátiles. Es autor del Manual de Empresas Mercantiles en México y promotor de prácticas bursátiles corporativas como estándar de excelencia.

Sin embargo, este escudo no es incondicional. Los tribunales mexicanos han construido una doctrina clara sobre cuándo puede romperse. En febrero de 2025, la Primera Sala de la Suprema Corte de Justicia de la Nación emitió la tesis 1a. II/2025 (11a.), determinando que procede levantar el velo corporativo cuando la empresa se utilice para defraudar a terceros o evadir la ley. La Corte precisó que se trata de una medida excepcional que requiere evidencia fehaciente, no solo de la estructura societaria, sino de la intención de defraudar. Este criterio, que consolidó la línea trazada por el Quinto Tribunal Colegiado en Materia Civil en la tesis I.5o.C.69 C (10a.), tiene un mensaje directo para el empresario: cuando el fundador mezcla sus finanzas personales con las de la empresa, paga colegiaturas desde la cuenta corporativa o inyecta capital sin documentar asambleas, está construyendo la evidencia que un juez necesita para romper ese escudo.

La misma Primera Sala, en la tesis 1a. I/2025 (11a.), protegió también al empresario honesto al establecer que el levantamiento no puede ordenarse a la ligera como medida cautelar sin audiencia previa. La conclusión es directa: quien opera con orden financiero tiene un blindaje invulnerable; quien opera en desorden, tiene una bomba de tiempo.

Así, procuramos desmitificar una creencia que persiste en el sector empresarial: el blindaje patrimonial no sirve solo para protegerse del SAT. Una demanda laboral por un accidente de trabajo, el incumplimiento de un contrato con un proveedor estratégico o una crisis de liquidez que impida honrar un crédito bancario pueden atravesar la empresa y alcanzar directamente el patrimonio personal del fundador cuando la estructura jurídica es deficiente.

Quando el SAT Toca la Puerta: El Control Efectivo y sus Consecuencias

Más allá de las demandas y los litigios, el riesgo fiscal merece atención especial. El artículo 26, fracción X, del Código Fiscal de la Federación (CFF) establece que los socios responden

con su patrimonio personal por las contribuciones que la empresa haya omitido. Esto se detona cuando la empresa, por ejemplo, no es localizada en su domicilio fiscal, omite enterar retenciones o es incluida en el listado del artículo 69-B del CFF.

Pero esta responsabilidad aplica exclusivamente a quienes tengan el "control efectivo" de la sociedad, cuyas causales se detallan en la Tabla 1.

“El acta constitutiva no es un mero trámite burocrático; es el primer y más robusto escudo defensivo sobre el que se edifica el blindaje patrimonial.”

Tabla 1

Supuestos de Control Efectivo según el Artículo 26, Fracción X, cuarto párrafo del CFF

Causal	Descripción Operativa	Fundamento (CFF)
Imposición de Decisiones	Capacidad de imponer decisiones en asambleas o nombrar a la mayoría de los administradores.	Art. 26, Fracc. X, inciso a)
Titularidad de Voto	Titularidad de derechos que permitan ejercer el voto respecto de más del 50% del capital social.	Art. 26, Fracc. X, inciso b)
Dirección Estratégica	Dirigir la administración, estrategia o principales políticas de la persona moral.	Art. 26, Fracc. X, inciso c)

Si el fundador concentra el poder de decisión y la mayoría del capital, su patrimonio está en la primera línea de fuego. Peor aún: el SAT puede restringir los Certificados de Sello Digital de toda la empresa si detecta que un socio con control efectivo tiene irregularidades en otra sociedad (artículo 17-H Bis, fracción XI del CFF), paralizando la facturación de todo el grupo. Mientras el fundador concentre control y capital en su persona, no hay blindaje que lo proteja.

Cómo Proteger el Patrimonio: Estrategias que Funcionan

Bajo la misma línea del apartado anterior, la protección patrimonial es preventiva, nunca correctiva. Intentar blindarse después de que surge el problema configura fraude de acreedores en materia civil o estado de insolvencia en materia penal. Las soluciones deben diseñarse a la medida del grado de riesgo, sustentadas en una legítima "razón de negocios" conforme al artículo 5o-A del CFF. La tesis I.5o.C.91 C (11a.) del Quinto Tribunal Co-

legiado (2023) confirmó que las estructuras escalonadas son lícitas cuando operan con propósito legítimo. Los instrumentos disponibles van desde los más accesibles hasta los de mayor sofisticación.

En un primer nivel, los seguros de responsabilidad civil y profesional cubren eventualidades operativas y son deducibles fiscalmente. La copropiedad de bienes ofrece una protección básica: el copropietario no puede ser afectado por las obligaciones del otro. En un segundo nivel, el usufructo de acciones (artículo 980 del CCF) permite al fundador conservar el derecho a cobrar dividendos pero ceder el voto a su empresa matriz, escapando del supuesto de control efectivo del artículo 26 del CFF. El derecho de usufructo queda además exceptuado de embargo (artículo 157, fracción VII del CFF). Complementariamente, el patrimonio de familia, inscrito en el Registro Público, hace inembargable la casa habitación y el equipo de trabajo del fundador (artículo 157, fracción IX del CFF).

Gráfico 2. Instrumentos de Protección Patrimonial: De Menor a Mayor Sofisticación



En el nivel de mayor protección se ubican el fideicomiso y la empresa Holding. El fideicomiso de control accionario crea un patrimonio autónomo inembargable; el fideicomitente aporta acciones y recibe certificados de participación sin que exista enajenación fiscal cuando se reserva el derecho a readquirir los bienes (artículo 14, fracción V del CFF). La empresa Holding corporativa sin operaciones representa la cúspide del escalonamiento: los fundadores son socios únicamente de la matriz, que no factura ni contrata empleados; simplemente controla las acciones de subsidiarias funcionales independientes. Si una subsidiaria enfrenta una contingencia, las demás y el patrimonio familiar permanecen intactos. La tesis I.5o.C.90 C (11a.) reconoció la licitud de estos vehículos de propósito específico. Esta estructura también transforma la sucesión: lo que se hereda son acciones de la tenedora, no inmuebles dispersos.

A la luz de la tesis 1a. II/2025 (11a.), todas estas estructuras resultan invulnerables porque cumplen la condición que la Corte exige: operan con buena fe, propósito legít-

timo y sin intención de defraudar. Cada planeación patrimonial es un traje a la medida; no existen recetas de cocina.

Conclusiones

Los criterios de la Suprema Corte en 2025 le dicen al empresario mexicano algo que debería cambiar la manera en que opera su negocio: la ley protege a quien se organiza con transparencia y castiga a quien se esconde detrás de su empresa para evadir responsabilidades.

“Mitigar la responsabilidad solidaria exige desvincular el control efectivo de la persona física: ese es el paso hacia la certeza.”

Gráfico 1. Evolución del Ecosistema Corporativo: De la Concentración al Escalonamiento



Fuente: Elaboración propia. Artículo "Blindaje Patrimonial" — Mtro. Diego Elizondo Garza, Balboa Elizondo®.

La separación entre el patrimonio del dueño y el de la empresa no es un privilegio automático; es un derecho que se gana con orden financiero, documentación impecable y una arquitectura corporativa profesional.

Separar el negocio en estructuras escalonadas, desvincular el control efectivo y consolidar el patrimonio en un fideicomiso no son maniobras de evasión: son decisiones de un fundador que piensa en la continuidad de su empresa más allá de su propia gestión. El futuro del negocio familiar en México dependerá de que sus creadores dejen de improvisar y asuman que blindar la empresa es, en su expresión más pura, asegurar que el propósito original del fundador perdure con certeza, agilidad sucesoria y la legitimidad que hoy exige la máxima autoridad jurisdiccional del país. 🏛️

Referencias

- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (1928). Código Civil Federal. Diario Oficial de la Federación. Última reforma publicada DOF 11-01-2021.
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (1934). Ley General de Sociedades Mercantiles. Diario Oficial de la Federación. Última reforma publicada DOF 20-10-2023.
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (1981). Código Fiscal de la Federación. Diario Oficial de la Federación. Última reforma publicada DOF 14-11-2025.
- Elizondo, D. (2026). Manual de Empresas Mercantiles en México. Balboa Elizondo.
- Quinto Tribunal Colegiado en Materia Civil del Primer Circuito. (2013). Velo Corporativo. Es un instrumento para proteger el núcleo societario de una empresa, que debe levantarse cuando se atenta contra el principio de buena fe. Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta, Tesis I.5o.C.69 C (10a.), Registro 2004354.
- Quinto Tribunal Colegiado en Materia Civil del Primer Circuito. (2023). Empresa Vehículo de Propósito Especial o Específico. Notas esenciales para distinguirla. Semanario Judicial de la Federación, Tesis I.5o.C.90 C (11a.), Registro 2026806.
- Quinto Tribunal Colegiado en Materia Civil del Primer Circuito. (2023). Velo Corporativo. Su levantamiento tratándose de los grupos societarios es una medida excepcional. Semanario Judicial de la Federación, Tesis I.5o.C.91 C (11a.), Registro 2026824.
- Suprema Corte de Justicia de la Nación, Primera Sala. (2025). Velo Corporativo. Procede levantarlo como medida excepcional cuando se acredite que se utiliza con el propósito de defraudar a terceros. Gaceta del Semanario Judicial de la Federación, Tesis 1a. II/2025 (11a.), Registro 2029944.
- Suprema Corte de Justicia de la Nación, Primera Sala. (2025). Velo Corporativo. Por regla general no puede ordenarse su levantamiento como medida cautelar en un procedimiento prejudicial. Gaceta del Semanario Judicial de la Federación, Tesis 1a. I/2025 (11a.), Registro 2029943.



Jurva
JOYERÍA



@JURVA.JOYERIA

Reparto de PTU: Sus realidades y retos en el panoramana laboral actual



El presente artículo busca realizar un análisis acerca de las implicaciones y retos que tienen los empresarios actuales al momento de cumplir con su obligación, en su caso, de realizar un reparto de participación en las utilidades por el ejercicio fiscal correspondiente, partiendo desde un análisis concreto del origen de esta prestación, y si es que hoy en día se cumple realmente con su intención original. Así mismo, se buscará concientizar al lector acerca de la importancia de la comunicación directa y honesta con el trabajador sobre dicha prestación, más en una época donde la desinformación está a la orden del día y como es que la integración de una comisión mixta ayuda precisamente con el cumplimiento de lo mismo. Finalmente, se espera que, al finalizar el artículo, el lector pueda realizar un autoanálisis respecto a sus políticas internas, para que, si se encuentra en el escenario concreto, pueda realizar un procedimiento transparente que no permee la confianza con su personal de trabajo.

El escenario: Las personas morales y las personas físicas han presentado su declaración anual a tiempo, la mayoría de las morales teniendo como fecha límite el 31 de marzo del año en curso y las físicas hasta el 30 de abril del año en curso, los números no mienten y las finanzas señalan números rojos, la preocupación e incertidumbre se eleva, y justo en el momento en que piensas que las cosas no podrían estar peor, de pronto llegan un conjunto de trabajadores a preguntar: ¿Entonces cuánto nos toca de utilidades patrón?

El reparto de utilidades es, a mi consideración, una de las prestaciones laborales de las cuales se tiene el mayor desconocimiento y desinformación en materia del trabajo, y con justa razón, ¿Cómo es que una prestación nacionalmente obligatoria desde 1962 actualmente es motivo de pleito entre patrones y trabajadores al día de hoy? Si las reglas son relativamente sencillas, la Ley Federal del Trabajo lo establece en sus artículos 117 y 120:

Artículo 117.- Los trabajadores participarán en las utilidades de las empresas, de conformidad con el porcentaje que determine la Comisión Nacional para la Participación de los Trabajadores en las Utilidades de las Empresas.

Artículo 120.- ... Para los efectos de esta Ley, se considera utilidad en cada empresa la renta gravable, de conformidad con las normas de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Entonces para entender lo que es la renta gravable, y entender como es que se llega a la conclusión de que el 10% (Porcentaje fijado por la Comisión Nacional) de ello será repartido entre el personal de trabajo, toca remitirse a la Ley del Impuesto sobre la Renta, que en un análisis de sus disposiciones normativas nos permite concluir que:

“Ingresos acumulables (-) Deducciones autorizadas (-) No deducibles (Art.28 Fracc. XXX Ley de impuesto sobre la renta) (-) Deducción a activos fijos con deducción inmediata de ejercicios previos a 2014 (Art. 9 Transitorio Fracc. XXXIV Ley de impuesto sobre la renta) (=) Renta gravable.”

Entonces si las reglas se encuentran establecidas con claridad, ¿Por qué existe tanto desconocimiento general sobre esta prestación? ¿Qué se puede hacer como empresario para que la línea que lo divide con su personal no se fragmente, pero a la vez sea lo más transparente posible?

Con el presente artículo se busca dar un punto de vista objetivo, y que el mismo permita demostrar que la comunicación y honestidad con el personal de trabajo es esencial para evitar cualquier tipo de conflicto a futuro.

1. El objetivo principal del reparto de utilidades.

El origen de esta prestación, además de ser el resultado de una lucha constante de la clase trabajadora por el reclamo de sus derechos laborales, es evidente que surge de la necesidad de reconocer que la relación obrero-patronal es simbiótica de cierta forma, un patrón por naturaleza necesita trabajadores para lograr su crecimiento esperado, y un trabajador necesita de su patrón para su subsistencia del día a día, lo que se convierte en una relación donde se entiende perfectamente hacia que lado está cargando la balanza económica.

Por ello surge este concepto de “Reparto de utilidades”, como una forma compensar la ardua labor del personal del trabajo, que sin su esfuerzo, capacidades y talentos, no sería posible que una empresa pueda llegar al éxito.

Ahora bien, ¿Este objetivo original realmente se cumple? Ahí se encuentra el dilema, **porque cualquier conflicto que hemos llegado a conocer referente este tema siempre tiene el mismo punto en común: Un patrón que no transparenta sus finanzas y un trabajador que desconoce de las mismas, y que su mayor fuente de información son TikTok y su compadre que es “abogado”.**

“¿Cómo que no hay utilidades en la empresa si todo el año pasado nos la pasamos trabajando como locos?” “En una empresa similar, escuché que les tocaron utilidades de cinco cifras y a nosotros si bien nos va nos toca de a \$100 por cabeza” “Vi una nota en Facebook que decía que a todos los trabajadores nos toca el 10% de las ganancias de la empresa en la que trabajamos, hay que reclamarlas”

Todo lo anterior es producto de una falta de información, o peor, desinformación que muy comúnmente el trabajador percibe, y que conlleva a que los patrones tengan una responsabilidad sumamente importante, el tener una cercanía honesta con su personal de trabajo, para que este tipo de comentarios no se dispersen por toda el área de trabajo, y se pueda evitar cualquier tipo de reclamos, denuncias y auditorías, y que mejor manera de ser cercanos y cumplir con la normativa establecida que el formalizar una comisión mixta para reparto de utilidades.

2. La comisión mixta para el reparto de utilidades, un puente fortalecedor de las relaciones obrero-patronales.

La Ley Federal del Trabajo en su artículo 125 nos brinda una solución que muy pocos patrones utilizan correctamente, y es la integración de una comisión mixta para el reparto de utilidades, que por definición, consiste en: *Una comisión integrada por igual número de representantes de los trabajadores y del patrón que formularan un proyecto, que determine la participación de cada trabajador y lo fijará en lugar visible del establecimiento.*

Es decir, plantea el escenario perfecto en el que cualquier duda, confusión, o aclaración respecto a las finanzas de la empresa puedan hacerse, permitiendo un ambiente sano entre la parte patronal y la parte laboral, previo a cualquier otro tipo de procedimiento legal que pudieran hacer valer.

Y es que **hoy en día más que un procedimiento que se pueda considerar como “violatorio de derecho a la privacidad y manejo financiero”, considero que la óptica que se debe tomar a cuenta es que es una oportunidad de fortalecer la confianza con el personal**, porque en un ejercicio de empatía, es razonable que un trabajador tenga dudas sobre por qué si hay tanto trabajo, existen circunstancias en las que el pago de las utilidades no es lo suficientemente grande a sus expectativas, y eso

"Cualquier conflicto que hemos llegado a conocer referente este tema siempre tiene el mismo punto en común: Un patrón que no transparenta sus finanzas y un trabajador que desconoce de las mismas, y que su mayor fuente de información son TikTok y su compadre que es 'abogado'!"

considerando el escenario en el que sí existieron utilidades a repartir.

Y es que es una realidad, son pocos los trabajadores que hoy en día conocen las implicaciones de mantener a flote un negocio o empresa, pues desconoce o ignora que gran parte de las ganancias que pudieron ser obtenidas realmente se vieron afectadas por las disposiciones fiscales a las que se suelen someter las empresas hoy en día, el alza a los precios, los gastos que son reflejo de la inseguridad e incertidumbre política nacional e internacional, el aumento a las cargas y obligaciones que los patrones deben de cubrir en materia de seguridad social y vivienda, todo ello no suele reflejarse o expresarse comúnmente, por ello, es que **durante la integración de la comisión mixta se presenta la oportunidad perfecta para establecer una mesa de dialogo entre las partes, en las que se explique porque las cosas son como son, siendo lo más transparente posible**, si los números son verdes, entonces que sea claro el como y cuando se repartirán las utilidades debidamente ganadas, si son rojos, el porque lo son y explicación detallada de como se llegó a dicho resultado.

3. Conclusiones

En un panorama en el que lo más sencillo siempre es causar pleito, demandarnos, con-

" El reparto de utilidades siempre ha sido un reto para las empresas, pero hoy en día, en un mundo tan globalizado en el que la opinión sobre un mismo tema puede ser dado por un Doctor en Derecho y al mismo tiempo por un influencer, ambos con posibilidades reales de llegar a los mismos oídos, considero que el tener un acercamiento real, asesorado y transparente con los trabajadores realmente puede ser la diferencia, permitiendo un espacio en el que el dialogo y la honestidad sobrepasen cualquier formalidad".

trademandarnos, denunciarnos ante las diferencias instancias públicas, creo que lo más importante como patrones y empresarios es tener una cultura preventiva, más cuando se pone a discusión el patrimonio de los trabajadores.

El reparto de utilidades siempre ha sido un reto para las empresas, pero hoy en día, en un mundo tan globalizado en el que la opinión sobre un mismo tema puede ser dado por un Doctor en Derecho y al mismo tiempo por un influencer, ambos con posibilidades reales de llegar a los mismos oídos, considero que el tener un acercamiento real, asesorado y transparente con los trabajadores realmente puede ser la diferencia, permitiendo un espacio en el que el dialogo y la honestidad sobrepasen cualquier formalidad.

Porque un patrón puede tener todo, pero si no tiene la confianza de sus trabajadores, esto puede resultar en que todo lo que haya construido se derrumbe de la noche a la mañana, porque como mencionaba anteriormente, ambos se necesitan, y si nos encontramos en la necesidad de poder llegar a crecer juntos, empecemos por el pie derecho. 🛠️



José Andrés Macías Macías

Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Aguascalientes, con mención honorífica. Cuenta con experiencia en materia laboral, civil y mercantil. Inició su trayectoria como asistente jurídico en el despacho Orozco Loureiro, Salazar & González, S.C., participando en la tramitación de procedimientos judiciales. Actualmente es Abogado Titular del Departamento Jurídico en ApexConsulting y Stratex, Firma Legal, donde brinda asesoría integral y colabora estratégicamente con áreas de recursos humanos, contabilidad y dirección general para toma de decisiones legales. Ha complementado su formación con capacitación especializada y actualmente cursa la Maestría en Derecho en la Universidad Panamericana.

Bibliografía:

- ContaDigital. (2021, mayo 18). ¿Cómo calcular la PTU? <https://www.contadigital.mx/posts/como-calcular-la-ptu>
- México. Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (s.f.). Ley del Impuesto sobre la Renta.
- México. Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (1970). Ley Federal del Trabajo. Diario Oficial de la Federación. Última reforma 15 de enero de 2026. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFT.pdf>

¿Quieres aparecer en nuestra próxima edición?

PUBLICITATE AQUÍ
PUBLICITATE AQUÍ
PUBLICITATE AQUÍ

**HAZ CRECER
TU MARCA**

PUBLICITATE AQUÍ
PUBLICITATE AQUÍ
PUBLICITATE AQUÍ

Contacto
56 2001 3158

Mas información
revista.de@ideonline.com.mx