



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN



"IMPUESTOS FEDERALES.
ESTRATEGIAS FISCALES DE LAS EMPRESAS
HOLDING Y DE GRUPO EN EL MEXICO ACTUAL
EN MATERIA DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA
E IMPUESTO AL ACTIVO"

TRABAJO DE SEMINARIO
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A ;
ESTEBAN HERNANDEZ HIPOLITO

ASESOR: C.P. ROMEO RUIZ RUIZ



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: OFICIO DE TERMINACION
DE LA PRUEBA ESCRITA.

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
PRESENTE

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S.-C.

Con base en los art. 19 y 20 del Reglamento General de Exámenes, informo a ud., que ha sido concluido el trabajo de Seminario: Impuestos Federales

Estrategias Fiscales de las Empresas Holding y de grupo
en el México Actual en Materia del Impuesto Sobre la
Renta e Impuesto al Activo.

que presenta el pasante: Esteban Hernández Hipolito
con número de cuenta: 8509139 - 7 para obtener el TITULO de:
Licenciado en Contaduría

Bajo mi asesoría, cubriendo los requisitos académicos.

ATENTAMENTE

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuatitlan Izcañi, Edo. de Méx., a 28 de NOVIEMBRE de 1994

NOMBRE Y FIRMA DEL ASESOR
C.P. ROMEO RUIZ RUIZ

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

(Vo. Bo.)
DEPARTAMENTO DE EXAMENES
PROFESIONALES DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

DEDICATORIA

A MIS PADRES TERE Y ESTEBAN

**QUE SIEMPRE CREYERON EN MI
E IMPULSARON MI VIDA AL
CUMPLIMIENTO DE ESTA GRAN
META**

AGRADECIMIENTOS

A MI GRAN AMIGO CRISTO JESUS

Quien siempre me acompaña y en los momentos más difíciles me ha permitido ver la luz a través de esa semilla de fe que sembró en mi corazón.

A MIS PADRES QUE SON MI ADORACION

Por sus consejos, regaños y amor total que han infundido en mi un espíritu de perseverancia y lucha por la vida.

A MIS HERMANAS

Por su confianza y comprensión que simplemente me hacen quererlas cada día más.

A MIS AMIGOS, QUE SON TANTOS

En especial al MJVC, a Daniel, Yola, José Juan, Ana María y Vicky; por ser tan incondicionales.

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

En especial a la FES- CUAUTITLAN a la que siempre guardaré fidelidad.
Gracias por permitirme vivir una de las etapas más hermosas de mi vida y
alcanzar un sueño anhelado desde mi infancia.

INDICE

OBJETIVO	1
HIPOTESIS	2
INTRODUCCION	3
ABREVIATURAS	5

CAPITULO 1. MARCO CONCEPTUAL DE LAS EMPRESAS DE GRUPO

1. Antecedentes de las empresas de grupo	
1.1 Nacimiento de las Holding y empresas de grupo	6
1.2 Antecedentes fiscales	9
2. Algunas definiciones	
2.1 Definición de Holding y otros conceptos	15
3. Ventajas y desventajas en la formación de empresas de grupo	
3.1 Ventajas y desventajas financieras	21
3.2 Ventajas y desventajas económicas	23
3.3 Ventajas y desventajas fiscales	24

CAPITULO 2. ASPECTOS DE LA LEGISLACION FISCAL Y MERCANTIL DE LAS EMPRESAS DE GRUPO

1. Aspecto legal	
1.1 Divergencias y similitudes de las leyes mercantiles y fiscales	26

12. Marco legal en materia mercantil y tributaria en las empresas de grupo	28
--	----

CAPITULO 3 ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS DE GRUPO

1. El estrategia fiscal y financiero en las empresas de grupo	
1.1 Características humanas	41
1.2 Características técnica	45
1.3 La capacitación del fiscalista y financiero	46
2. Características estratégicas y control fiscal	
2.1 La estrategia fiscal	47
2.2 El control fiscal	48
2.3 Procedimientos para la elaboración de estrategias fiscales	49
2.4 Algunas estrategias	58
2.5 Riesgos a los que se encuentran sujetas las empresas de grupo y el estrategia	63
CONCLUSIONES	67
BIBLIOGRAFIA	69

OBJETIVO

El presente trabajo tiene como objetivo principal, dar a conocer los beneficios que se pueden obtener con la formación de empresas de grupo, como consecuencia del establecimiento de adecuadas estrategias fiscales.

HIPOTESIS

Un grupo de empresas que carece de una adecuada estrategia fiscal, tendrá el riesgo de incurrir en algún incumplimiento tributario que esté previsto en las leyes vigentes, para operaciones entre empresas de grupo.

INTRODUCCION

En los últimos años, el fenómeno de la formación de empresas de grupo ha cobrado una gran relevancia en el entorno económico de México; derivado principalmente del TLC, con lo cual muchas empresas mexicanas en su afán de no ser remplazadas del mercado han encontrado en las alianzas estratégicas el camino más viable que las conduzca al crecimiento y estabilidad.

Es así como surgen grandes grupos empresariales que son fuertemente apoyados por el gobierno federal al ser los que atraen más capital e ingresos al país, aunado a la creación de empleos para la sociedad.

Por otra parte, algunos de estos grupos impulsados por el dinamismo de nuestros tiempos han crecido en una forma desordenada, que los ha llevado a realizar operaciones ilícitas e incluso fraudulentas, como en el caso de los grupos financieros HAVRE y BANCO UNION. Lo anterior se deriva de una falta de control y de no contar con profesionales capaces que las asesoren en el aspecto financiero, económico y fiscal.

En este trabajo se muestra un panorama general en el que se desenvuelven las empresas de grupo, dando a conocer aspectos fiscales de las figuras que conducen a su formación y promoviendo al mismo tiempo algunos procedimientos que permitan el buen control de las empresas, que por consecuencia, las lleven a crear una estructura e imagen sana frente a las autoridades fiscales.

Concluyo mi trabajo dando a conocer algunas estrategias fiscales utilizadas comunmente por estas empresas, así como los riesgos a los que se encuentran sujetas las personas que incurran en defraudación al fisco.

ABREVIATURAS

LGSM	Ley General de Sociedades Mercantiles
CFF	Código Fiscal de la Federación
RCFF	Reglamento del Código Fiscal de la Federación
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
ISR	Impuesto Sobre la Renta
LISR	Ley del Impuesto Sobre la Renta
RISR	Reglamento del Impuesto Sobre la Renta
LIA	Ley del Impuesto al Activo
RIA	Reglamento del Impuesto al Activo
IVA	Impuesto al Valor Agregado
LIVA	Ley del Impuesto al Valor Agregado
TLC	Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
CPF	Código Penal Federal

CAPITULO 1.

MARCO CONCEPTUAL DE LAS EMPRESAS DE GRUPO

1 . ANTECEDENTES DE LAS EMPRESAS DE GRUPO

1.1 NACIMIENTO DE LAS HOLDING Y EMPRESAS DE GRUPO.

El Fenómeno de la formación de empresas de grupo, empieza a surgir a finales del siglo XIV como una respuesta hacia la necesidad de expansión y crecimiento de algunos grupos de personas que buscaban ampliar su poder económico dentro de la sociedad de sus tiempos, de tal manera que esta idea se fue acrecentando hasta llegar a una formalidad y al momento cumbre y decisivo de la historia del sistema de economía de mercado o capitalista. La desaparición de monopolio y reglamentaciones gubernamentales del antiguo régimen, y la aparición de nuevos dominios económicos de competencia, crearon una estructura económica mas representativa dentro de los países clave en el desarrollo de esta evolución, a base de empresas que por millares competían entre si y luchaban tercamente unos contra otros, sometidos a la Ley de Mercado.

De este Fondo nace el llamado capitalismo de grupos. quienes aspiran a dominar el mercado y en el que surgen como países más importantes los Estados Unidos de Norteamérica y Alemania.

En Estados Unidos se conjugan una serie de causas de muy distinta naturaleza que llevan a los hombres de negocios a tener la idea de crear un ambiente donde existiera todo un mundo de fábricas y de negocios que traspasaran fronteras y alcanzaran economías de escala a través de la formación de grandes grupos empresariales.

Se fija como primera etapa de este fenómeno el año de 1880 y hasta fines de siglo en el que se da lo que podemos llamar, época de los "Trust" (Grupos de organizaciones que se unen para satisfacer fines comunes sin que exista una empresa que controle a las demás). Sigue el período de fines de siglo a inicios del actual donde se utiliza fundamentalmente el sistema de "HOLDING" (Controladoras de empresas).

En Alemania el proceso nace del espíritu de asociación que es peculiar de este pueblo, aunado a la tradición de confianza y relación con el Estado, quien tenía la posesión de la titularidad de algunos productos básicos y también una posición internacional importante, con lo que resulta una combinación de ideas e intereses estrictamente privados que conllevan hacia la utilización pública de los grupos, quienes alcanzan una magnitud que llega a desbordar los límites nacionales y conducen a la aparición de grandes uniones de empresas

internacionales en determinadas materias como son el acero, petróleo, aluminio, azufre, o en determinados productos como son el material eléctrico, y vidrio.

De alguna forma el desarrollo de este fenómeno de empresas ha crecido de una manera extraordinaria hasta el grado de controlar gran parte de la producción de bienes de consumo mundial, además de atraer los grandes beneficios que esto acarrea al motivar la diversificación de productos, reducir costos, controlar la competencia, incrementar la producción y crear mayores fuentes de empleo. Cabe hacer la mención de que a México llegó este fenómeno de las empresas de grupo a inicios de siglo con la entrada de la inversión extranjera durante la época Porfiriana, instalándose filiales de grandes grupos controlados por organismos extranjeros, principalmente Norteamericanos y que a la fecha han adquirido una gran fuerza, desplazando e incluso provocando la desaparición de muchas empresas individuales, además de contar con el apoyo y estímulos del Gobierno Mexicano, en especial de la S.H.C.P.

En los últimos meses, como resultado de la firma del Tratado de Libre Comercio, diversas empresas mexicanas han encontrado en las alianzas estratégicas con otras compañías del país o del extranjero, un medio de lograr una supervivencia competitiva que les permita seguir creciendo como grupos y así lograr una mayor productividad y diversificación, tal es el caso de las empresas Comercial Mexicana y Price Club, Bimbo y Sara Lee, Liverpool y K. Mart, Cervecería Modelo y Anhauser Büsch, entre muchos casos.

1.2 ANTECEDENTES FISCALES

Tenemos que en materia fiscal se empieza a tocar el tema de las empresas HOLDING y de GRUPO el 22 de abril de 1925 en el Artículo 40 del Reglamento de la ley del I.S.R., donde se indicaba expresamente lo siguiente:

Artículo 4o. Cuando varias sociedades tengan personalidad jurídica distinta, pero una relación de negocios tal, que fusionen su contabilidad, su administración y liquiden unidas sus operaciones podrán hacer, en cada caso, siempre que demuestran previamente, ante la Secretaría de Hacienda, que reúnen los requisitos anteriores, las declaraciones que exigen la Ley y este Reglamento, comprendiendo con ellas el total de los ingresos percibidos por dicha sociedades, pero una vez adoptada esta forma de declarar, no podrán variarla sin previo permiso de la propia Secretaría.

La misma disposición se encuentra en los reglamentos de 1935 y 1941.

Posteriormente se expidió el Decreto que concede estímulos a las Sociedades y Unidades Económicas que Fomentan el Desarrollo Industrial y Turístico del País, publicado en el Diario Oficial del 20 de junio de 1973, donde se les ofrecía una gran oportunidad de expansión y crecimiento a las Holding, así como algunos estímulos que conjunto con la poca reglamentación al respecto, se propiciaba que estas vivieran en un verdadero paraíso fiscal que hasta nuestras fechas no se ha podido erradicar en su totalidad aún y cuando muchos aleguen lo contrario. El Decreto antes mencionado queda sin efecto en 1984, por lo

dispuesto en el Artículo 23 transitorio de la Ley que reformó diversas disposiciones fiscales para 1982 estableciéndose un complejo sistema de opción para consolidar y en el que se da la siguiente explicación:

"Desde otro ángulo se plantea suprimir el Decreto de estímulos a las Sociedades y Unidades Económicas que Fomentan el Desarrollo Industrial y Turístico del País, las razones en que se apoya esa recomendación son múltiples. En primer término, constituye un incentivo que, por lo estricto de los requisitos, sólo ha estado al alcance de las grandes empresas. Por lo demás, es conveniente suprimir la exención a las ganancias de capital por enajenación de acciones de las sociedades de fomento e incorporar un sistema general y optativo de consolidación de resultados dentro de la Ley del Impuesto Sobre la Renta. No se intenta dar aliciente de promoción, sino cumplir objetivos fiscales, como reducir movimientos entre compañías, del mismo grupo de accionistas con la finalidad de disminuir las cargas impositivas":¹

¹Sellerier Carbajal, Carlos y Cevallos Esponda, Carlos. "Análisis de los impuestos sobre la renta y al activo 1994". Editorial Themis. México P. 57

**REFORMAS RELEVANTES PARA LAS HOLDING APLICABLES
UNICAMENTE A LAS EMPRESAS QUE OPTEN POR CONSOLIDAR.**

REFORMAS

AÑO : 1983

1. Una vez que se ejercía opción de consolidar se necesitaba autorización expresa para dejar de consolidar.
2. Se precisó que no se considerarían acciones con derecho a votos aquellas que lo tengan limitado.
3. Se estableció la posibilidad de amortizar las pérdidas fiscales consolidadas contra las utilidades consolidadas en términos de Ley del Impuesto Sobre la Renta.

AÑO : 1984

1. Se precisa que no se puede disminuir del resultado fiscal consolidado, la pérdida fiscal ajustada de cualquier empresa del grupo que en lo individual tenga derecho a amortizarla, sí en el ejercicio inmediato anterior su resultado fiscal no se consideró en la consolidación.

AÑO : 1988

1. Se redefinió el monto de impuesto acreditable en el caso de que las empresas controladoras o controladas gozaran de reducción de impuesto.
2. Se adicionó la fracción 57- K para establecer reglas en el caso de que se presenten declaraciones complementarias de cualquier empresa del grupo.

AÑO : 1990

1. Se simplifican los trámites administrativos.
2. Se adecua el esquema de consolidación a las reformas que en materia del CFF se proponen.
3. Se establece la consolidación de los pagos provisionales y sus ajustes, tanto por el impuesto sobre la renta como por el impuesto al activo.
4. Se obliga que todas las empresas concluyan su ejercicio fiscal en el mismo mes
5. Se propone que la cuenta de utilidad fiscal neta se lleve a nivel consolidado.

6. Se precisa la forma para determinar el costo promedio por acción de las acciones de la controladora.
7. Se permite el libre flujo de utilidades entre las sociedades que consolidan, gravándolas hasta el momento en que salgan del grupo de consolidación.

AÑO : 1991

1. Se introdujo la posibilidad de permitir la consolidación de empresas con control en el extranjero.
2. Se estableció la posibilidad de efectuar la consolidación fiscal por niveles, donde se le da un tratamiento de controladora a una subcontroladora en la que más del 50% de sus acciones con derecho a voto sean propiedad de otras empresas que no puedan consolidar (Bancos, aseguradoras, casas de bolsa, etc.) o que esté diluida de tal forma que ninguna tenga más del 50%.

Sin embargo a efectos de que no constituya una ventaja fiscal, se dispone de que el resultado consolidado en ningún caso será inferior al que se tuviera de no consolidar por niveles.

3. Para seguir promoviendo a las Sociedades de Inversión de Capitales (SINCAS) se permitió que fueran consideradas como controladoras aunque no tuvieran más del 50% de las acciones con derecho a voto de otras sociedades, siempre que tengan control efectivo sobre las sociedades controladas y éstas no consoliden para efectos fiscales con otro grupo.
4. Se estableció el mecanismo para determinar el resultado fiscal consolidado cuando alguna empresa controlada goza de reducción en el pago de impuesto.
5. Se precisó que los pagos provisionales y sus ajustes a nivel consolidado deben hacerse a partir del segundo ejercicio en que se obtenga la autorización para consolidar.
6. Se introdujo una disposición (Fracción VI del artículo 57-B) que resulta trascendental para el sistema de consolidación fiscal, ya que pretende delimitar la operación del sistema por un periodo de 5 años, a fin de que no signifique una ventaja fiscal, sino un tratamiento neutral.

AÑO : 1992

1. Se eliminó la posibilidad de efectuar la consolidación fiscal por niveles, la cual se había incorporado en 1991.

2. Se hace obligatoria la consolidación por un periodo no menor de 5 años.
3. Se establece que la autorización para consolidar surtirá efectos en el siguiente ejercicio al que se obtenga, retardando un año los efectos de la consolidación.
4. Se eliminan para los pagos provisionales consolidados los ingresos de controladas residentes en el extranjero que sean sujetas de ISR en su país.

2. ALGUNAS DEFINICIONES

2.1. DEFINICION DE HOLDINGS Y OTROS CONCEPTOS

Para poder hablar de **HOLDINGS** y empresas de **GRUPO** primero tenemos que entender al fenómeno de la combinación de empresas, sus causas y alianzas estratégicas.

La combinación de empresas según Kohler es: "La concentración de dos o más entidades económicas llevada a cabo por la transferencia de los activos netos de una de las entidades económicas a una de las otras (fusión), o a una nueva creada para ese propósito (consolidación). Cualquiera de los dos puede ser en efecto, una compra con el retiro de uno o más grupos de accionistas o puede

ocurrir una comunidad de intereses en la cual toman parte todos los accionistas de acuerdo con su participación".²

El Instituto Americano de Contadores Públicos (A.I.C.P.A), la define como:

"La concentración en una entidad económica de una corporación y una o más empresas incorporadas o no incorporadas".³

Griffin Williams y Larson dan la siguiente definición:

"... el término general aplicado para crecimiento externo, en el cual todas o substancialmente todas las operaciones de dos o más firmas son concentradas bajo un control centralizado".⁴

Concluyendo podemos definir a los grupos de empresas como la unión de dos o más entes que pueden o no tener un control centralizado y que se forman con el objeto de cumplir con sus metas comunes.

Antonio González y José Manuel Meléndez clasifican los grupos de empresas desde los siguientes puntos de vista :⁵

² González Hernández, Antonio y Meléndez Siegrist, José Manuel. "Holding, compañías tenedoras, subsidiarias y asociadas".

Editorial Limusa. México 1980. P.13

³ González Hernández, op. cit., P.14

⁴ Ibidem; P. 14

⁵ Ibidem; P. 16

1.- Económico

2.- Legal

3.- Financiero

Desde el punto de vista económico las combinaciones pueden ser:

- Combinaciones verticales.- Son aquellas en las cuales las empresas agrupadas constituyen diferentes partes de un proceso productivo.
- Combinaciones horizontales.- Son aquellas que realizan la misma actividad.
- Combinaciones en conglomerados.- Son aquellas que tienen poco en común en cuanto a su producción o mercado.

Desde un punto de vista legal podemos dividir las en:

1. Figuras reales (uniones de hecho)
2. Figuras jurídico-obligacionales (uniones de derecho)
3. Combinaciones de figuras jurídicas y reales.

Las **figuras reales** son aquellas combinaciones que se realizan a través de medios patrimoniales, mediante la adquisición de sociedades, adquisición de participaciones y creaciones de nuevas entidades, con fines de unión de empresas.⁶

⁶ Gómez Coto, José de Jesús. Fusión y Escisión de Sociedades Mercantiles. México, 1993. P.3

Estas figuras llevan a la adquisición de empresas y a combinaciones donde las sociedades pierden su personalidad jurídica para dar lugar a una nueva, que en legislación conocemos como "Fusión por Integración". También existe el caso de la absorción o "Fusión por Incorporación" en la cual desaparecen una o más sociedades sobreviviendo una de ellas.⁷

En lo referente a la adquisición de participaciones y creaciones de nuevas entidades, con fines de unión de empresas, se dan una variedad de formas de dominio o control que se pueden clasificar de la siguiente manera:

- 1.- Control directo
- 2.- Control indirecto
- 3.- Control recíproco
- 4.- Control circular
- 5.- Control triangular
- 6.- Formas más complejas y estructuras multiestratificadas

1.- Control directo

Es cuando una sociedad llamada tenedora, matriz o controladora (Holding), participa en el capital contable de una subsidiaria o bien crea una nueva entidad económica denominada sucursal, teniendo control sobre la misma.

⁷ González Hernández, Antonio op.cit

2.- Control indirecto

Consiste en que una sociedad controla indirectamente a otra de la siguiente manera: la empresa A participa en el capital de B; la cual a su vez participa en la empresa C de tal forma que la primera domina indirectamente a la compañía C.

3.- Control recíproco

Este control se da cuando dos empresas participan en el capital de manera simultánea.

4.- Control circular

Dicho control surge de la combinación de un dominio indirecto y un recíproco, en el que A posee acciones de B, quien a su vez posee acciones de C, quien posee acciones de A.

5.- Control triangular

Es una combinación de control directo e indirecto, en el que una compañía A participa en el capital de B y en el capital de C directamente; y a su vez tiene participación indirecta en C ya que B participa en esta última.

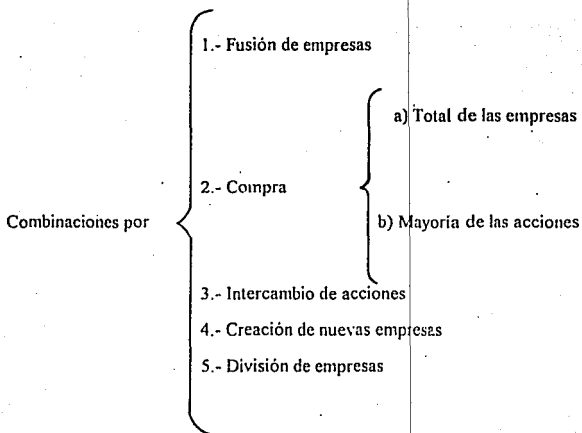
6.- Estructura multiestratificada

Esta se da cuando el grupo de empresas se vuelve más complejo creándose múltiples niveles o estratos, que nos llevan a la combinación de los controles antes mencionados.

Por otra parte las figuras jurídico-obligacionales. Son alianzas contractuales en las cuales se pactan o acuerdan apoyos de interés mutuo que repercutirán en un beneficio que dará mayor fortaleza económica a las mismas.

En cuanto a las figuras jurídicas y reales se distinguen las creaciones de Rings (Uniones de empresas que compiten entre si), asociaciones de especuladores y consorcios (Asociaciones de empresas de una misma rama que se apoyan mutuamente) de muy variada forma.

Desde un punto de vista financiero se dividen como sigue:



En los tres enfoques antes mencionados tocamos las diferentes combinaciones de empresas que pueden surgir como formas de alianzas estratégicas de crecimiento, en las que sobresalen las llamadas Holdings que se definen como:

"Grupo financiero constituido por varias empresas entre las cuales hay una que por tener la mayoría de las acciones de cada una de las demás, las controla y marca sus políticas de acción ."⁸

Estos grupos en nuestro país han sido motivo de múltiples estudios, mas aún con la entrada en vigor del Tratado Trilateral de Libre Comercio, gozando en materia fiscal de grandes beneficios que les han permitido un mayor desarrollo y expansión.

3. VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN LA FORMACION DE EMPRESAS DE GRUPO.

3.1 VENTAJAS Y DESVENTAJAS FINANCIERAS

Indudablemente que la creación de grupos empresariales puede traer como consecuencia, una serie de ventajas y desventajas de tipo financiero, económico y fiscal que debemos tener muy en cuenta para el crecimiento, solvencia y expansión de los organismos integrantes .

⁸ Franco Díaz, Eduardo M. Diccionario de contabilidad Editorial Siglo Nuevo Editores, S.A. México 1983 P.111

Como ventajas financieras podemos mencionar las siguientes:

- ◆ Mejor control de sus operaciones financieras. Logradas a nivel individual como resultado de dividir sus actividades específicas en empresas .
- ◆ Incremento en sus utilidades a mediano plazo. Se derivan de adquisiciones y fusiones de sociedades que producen un mismo artículo en el mercado.
- ◆ Conocer mas fácilmente que empresa del grupo o parte del proceso productivo de alguna de ellas no cumple con los resultados planeados por falta de solvencia.
- ◆ Con lo anterior se podrá decidir si habrá que efectuarse una inyección de capitales, fusión de operaciones o en el peor de los casos la venta de dichos entes.
- ◆ Fortalecimiento financiero. Derivado de alianzas estratégicas con otras empresas, bajo la premisa de que ambos socios serán más fuertes si se unen, contrario a lo que resultaría si cada quien siguiera solo.
- ◆ Financiamientos. Estos se obtienen más fácilmente por la solvencia que como grupo tienen las empresas.
- ◆ Se incrementa el valor de las acciones al poder cotizar en bolsa.
- ◆ Se racionalizan y reducen costos. Esto se logra por la mayor eficiencia obtenida con la segmentación del proceso productivo en empresas individuales.
- ◆ Se incrementa el valor financiero de sus entidades por la rentabilidad y prestigio que estas adquieren con motivo de su expansión.

Como desventajas podemos mencionar entre otras:

- ◆ Fuga de capitales. Se ocasiona cuando el grupo financiero es tan grande y complejo que se llega a perder el control a nivel consolidado.
- ◆ Crisis existencial. Estas se dan cuando las inyecciones de efectivo son mal encausadas y repercuten en pérdidas para las empresas del grupo (producción excesiva de artículos de moda, perecederos o grandes inversiones realizadas en adquisiciones de tecnologías que en poco tiempo son obsoletas).

3.2 VENTAJAS Y DESVENTAJAS ECONOMICAS.

En materia económica surgen las siguientes ventajas :

- Una mayor diversificación. En el plano operativo la descentralización de la empresa crea una multiplicidad de unidades y procesos productivos que pueden ir desde la fabricación de la materia prima hasta la distribución del producto terminado, de tal manera que su mercado es más amplio.
- Un mayor crecimiento interno. Este se deriva del incremento en las bienes o servicios, del establecimiento de nuevas líneas de productos, apertura de áreas geográfica de venta etc., dicho crecimiento se financia con las utilidades del negocio y sus subsidiarias.
- Crecimiento externo y expansión. Se deriva de la compra de empresas en operación que pueden darse en forma total, parcial, por medio de una fusión o bien, logrando el control de empresas mediante participación mayoritaria

en su capital. También puede llevarse a cabo con la creación de nuevas entidades, escisiones y otro tipo de asociaciones estratégicas.

- Se logra una mayor competitividad al permitirle un rápido acceso a nuevos mercados y tecnologías.
- Se alcanza una dinámica más acelerada de fortalecimiento con menores riesgos y costos. Lo anterior resulta de la combinación de esfuerzos entre las empresas.

Algunas desventajas son las siguientes:

- Atraso en el crecimiento de grupo. Este se deriva de la adquisición de empresas con pérdidas relevantes en las que se necesita de una reestructuración completa de su control interno y equipo tecnológico.
- Desventaja ante la competencia. Derivado del atraso en el crecimiento, la empresa no puede competir ventajosamente y se encuentra ante el riesgo inminente de que sean desplazados del mercado.
- El riesgo que siempre implica el aventurarse hacia la creación innovadora de líneas de productos que no sean aceptadas en nuestro mercado.

3.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS FISCALES

Las ventajas fiscales que se ofrecen son importantes, siempre y cuando las operaciones que se realicen sean a la luz de las leyes.

Podemos establecer algunas ventajas como las que a continuación se mencionan:

- * Poca legislación fiscal. Siento que es un estímulo que la misma ley contempla Operaciones estratégicas intercompañías que permitan aprovechar los beneficios que las leyes fiscales otorgan.
- * Para las empresas de grupo y que no se expresa claramente como se estableció en la legislación de 1973 pero definitivamente está presente. Cabe hacer la mención de que las empresas de grupo son las que tienen la mayor fuerza económica en México al atraer más capital y generar empleos.

Como principales desventajas podemos mencionar las siguientes:

- * El perder el control fiscal de sus operaciones y resultados a nivel consolidado. Lo anterior se deriva de no contar con un verdadero estrategia que lleve el control fiscal de las operaciones de cada empresa.
- * El incurrir en algún riesgo de tipo fiscal. Esto se da cuando no se lleva a cabo un adecuado control fiscal de sus operaciones.

CAPITULO 2.

ASPECTOS DE LA LEGISLACION FISCAL Y MERCANTIL DE LAS EMPRESAS DE GRUPO

1. ASPECTOS FISCALES

1.1 DIVERGENCIAS Y SIMILITUDES DE LAS LEYES MERCANTILES Y FISCALES.

Antes de entrar en materia legal de los grupos empresariales me gustaría tomar en cuenta la falta de armonía que existe en muchos aspectos entre las leyes fiscales y la legislación mercantil.

Podemos empezar desde el hecho de que ciertas leyes son muy antiguas y se han estancado en su evolución, como es el caso del Código de Comercio promulgado el 15 de septiembre de 1889; así como la Ley General de Sociedades Mercantiles que entró en vigor el 28 de julio de 1934.

Estas leyes han tenido muy pocos cambios que adecuen sus ordenamientos a la actualidad de las transacciones mercantiles, lo cual ha causado serios conflictos que han llegado hasta la última instancia jurisdiccional y que se

resuelven incluso, a través de tesis contradictorias después de una serie de enredos de interpretación, como lo fue el problema de la deducción de los dividendos interinos (Artículo 22 Fracción IX LISR) que se suscitó por una discrepancia entre las leyes mercantiles y fiscales.

Lo anterior se deriva principalmente de que en el aspecto fiscal las leyes sufren modificaciones constantemente, sobre todo en la última década donde no hay año, mes y casi semana en que no se lleven a cabo adecuaciones y cambios en las mismas, cabe hacer la mención de que las razones que provocan estas diferencias son entre otras las siguientes:

1. En el derecho mercantil lo que ha predominado siempre en su concepción y desarrollo es una idea de autonomía en la voluntad de los particulares.
2. Estas características del derecho privado llegan a permitir la interpretación de las partes contratantes en los términos en que se desean obligar.
3. Es por lo anterior, que la legislación mercantil se torna lenta al no recibir la presión adecuada de los interesados para actualizar los preceptos.
4. Por otra parte el desenvolvimiento de los fenómenos económicos y la mayor captación de riquezas, han hecho que las autoridades fiscales se enfoquen a gravar las fuentes productoras de dicha riqueza, pasando por alto incluso aspectos básicos de la legalidad, estableciendo a diestra y siniestra nuevas figuras sin importarles si son o no reconocidas por otras ramas del Derecho.

Pero aún y con tantas discrepancias existen algunas similitudes dadas en la historia de la legislación y que se han acoplado para funcionar en su contenido mercantil y fiscal, como lo son el fideicomiso, la asociación en participación, el arrendamiento financiero, la fusión y recientemente la escisión de sociedades. Dichos conceptos se encuentran bien enmarcados en la legislación y permiten su correcta estructura y funcionamiento.

A pesar de las diferencias antes mencionadas en el número 49 de la Revista del Tribunal Fiscal de la Federación de enero de 1992, el Lic. Augusto Fernández establece que a falta de disposición fiscal expresa que regule un negocio jurídico privado debe aceptarse la aplicación de la ley mercantil para la adecuada interpretación de la norma tributaria.

1.2 MARCO LEGAL EN MATERIA MERCANTIL Y TRIBUTARIA EN LAS EMPRESAS DE GRUPO

En lo relativo a este punto existen cinco figuras a observar que conducen a la formación de empresas de grupo y que son las siguientes:

1. Fusión de sociedades.
2. Escisión de sociedades.
3. Grupos empresariales.
4. Enajenación de acciones.
5. Compras apalancadas de empresas.

1. Fusión de sociedades

Esta figura por algún tiempo se mantuvo olvidada por la legislación fiscal ya que solo se contemplaban algunas reglas que provocaban cierta inseguridad jurídica y que hacían recurrir a resoluciones específicas.

La situación antes mencionada provocó la emisión de nuevas reformas a la ley que incluyeron diversas disposiciones al respecto.

La Ley General de Sociedades Mercantiles describe brevemente el procedimiento a seguir en la fusión de sociedades sin aportar definición alguna al igual que la legislación fiscal, pero en base a sus articulados y a las diferentes doctrinas se puede definir como: la unión jurídica y de patrimonios de dos o más sociedades en una sola, mediante la creación de una nueva o la subsistencia de una de las anteriores.

La LGSM reconoce dos tipos de fusiones derivadas de los artículos 223, 224 y 226 que son:

A) La fusión pura o por integración. Es aquella en la que desaparecen todas las sociedades y surge una nueva.

B) La fusión por absorción o incorporación. Consiste en la transmisión total del patrimonio de una empresa a otra ya existente que subsiste y se denomina fusionante.

De conformidad con la legislación mercantil se deben considerar los artículos 223 a 228 los cuales indican los requisitos y procedimientos que nos conducen a la fusión.

La LISR le da plenos efectos fiscales a la fusión de sociedades en sus artículos 5, 17, 18, 19, 25, 41, 46, 57-J, 95, 98, 100 y 120 principalmente, estableciendo entre otros los siguientes aspectos:

- Los casos en que se transmitan bienes como consecuencia de fusión o de escisión serán considerados como actos de enajenación y provocarán ingresos acumulables siempre y cuando no cumplan con los requisitos establecidos en el artículo 14-A del CFF (Artículo 5-A y 17 LISR).
- Los valores sujetos a deducción de las inversiones en una sociedad fusionante no deberán ser superiores a sus valores pendientes de deducir en las sociedades fusionadas (Artículo 46 Fracción IV LISR), considerándose como fecha de adquisición la de fusionada. (Artículo 41 párrafo IV LISR)
- No son deducibles las pérdidas derivadas de la fusión de sociedades en las que el contribuyente hubiera adquirido acciones (Artículo 25 Fracción XVII, 17 Fracción V y 56 LISR)
- El derecho de deducir pérdidas de ejercicios anteriores es personal del contribuyente que las sufre y no pueden ser transmitido a otra persona ni como consecuencia de fusión. (Artículo 55 último párrafo).

- La fusionante solo podrá disminuir su pérdida fiscal pendiente al momento de la fusión con cargo a la utilidad fiscal correspondiente a la explotación de los mismos giros en que la pérdida se produjo, por lo que deberán llevarse registros contables, en tal forma que el control de las pérdidas en cada giro se pueda ejercer individualmente respecto de cada ejercicio, así como cada nuevo giro que se incorpore. (Artículo 57 LISR).
- El saldo de la cuenta del Capital de Aportación puede transmitirse mediante fusión. (Artículo 120 Fracción II LISR).
- El saldo de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta únicamente se podrá transmitir a otra mediante fusión. (Artículo 124 párrafo VI).

Respecto al Código Fiscal de la Federación debemos tener presentes los artículos 11, 14-A y 32-A; así como el artículo 5-A del Reglamento.

En materia de Impuesto al Activo se consideran los siguientes aspectos:

- No se aplicará en estos casos lo referente a que no se pagará impuesto al activo por el periodo preoperativo, el de inicio, el siguiente y el de liquidación. (Artículo 6 LIA)
- Se pierde el derecho de acreditamiento de ISR contra IA y la devolución de éste último por considerarse personales del contribuyente por lo que no pueden ser transmitidos a otra persona. (Artículo 9 último párrafo LIA).

Respecto al Impuesto al Valor Agregado se deben de considerar las siguientes situaciones:

- La ley en su artículo 4 permite que el impuesto acreditable que tengan las sociedades fusionadas pase a la fusionante.
- En la fusión de sociedades solo se causa el IVA cuando en ella hay enajenación de bienes en términos del CFF (Artículo 8 LIVA)

2. Escisión de sociedades

La figura de escisión de sociedades fue incorporada en la LISR en 1991 definiéndose en la exposición de motivos como "... la división de bienes y activos que se transmiten a otra u otras, sin que se extinga la sociedad transmisora y en donde subsisten los mismos capitales y los mismos accionistas y únicamente se desconcentran para operar de acuerdo con otras formas de organización que su operación comercial, productiva, bursátil, económica, jurídica o financiera les obliga..."⁹

Dicha ley incorpora la escisión con todos los aspectos fiscales que de ella se derivan contenidos principalmente en los artículos 5-A, 12, 17, 18, 41 Y 120 entre otros, considerando incluso esta figura como una enajenación.

Estos artículos establecen entre otros los siguientes aspectos:

⁹Sellerier Carbajal, op cit. P.5-A

- En los casos en que se transmitan bienes como consecuencia de escisión se producirán efectos de enajenación siempre y cuando no se cumpla con lo establecido en el artículo 14-A del CFF. (Artículo 5-A LISR).
- En el caso de bienes adquiridos por escisión, los valores sujetos a deducción no serán superiores al monto pendiente de deducir en la sociedad escidente. (Artículo 41 y 46 LISR)
- Las pérdidas fiscales pendientes de amortizar se podrán dividir entre la sociedad escidente y escindidas en la proporción en que se divide el capital con motivo de la escisión. (Artículo 55 LISR).
- El saldo de la Cufin puede ser transmitido a otra sociedad mediante escisión (Artículo 124 último párrafo).

Por otra parte los artículos que se consideran en el CFF son el 14-A, 26, 32-A y 52; así como los artículos 5-A y 23 del Reglamento.

En lo referente al IA existe la siguiente normatividad:

- No es aplicable la exención de impuesto establecida en el artículo 6 en el penúltimo párrafo.
- El artículo 13-A fija las reglas para la determinación del impuesto al activo.

- El derecho de acreditamiento y devolución del impuesto al activo se puede dividir entre las sociedades escidente y escindidas, en las proporciones en que se divida el valor del activo disminuido por sus deudas en el ejercicio en que se efectúe la escisión.

En materia del IVA se establece en el artículo 8 que se entiende por enajenación, derivándose que la transmisión de bienes como consecuencia de la escisión no causará IVA cuando esta se ubique en los supuestos del artículo 14-A de CFF.

Cabe hacer la mención de que fue hasta julio de 1992 cuando se incorporó a la LGSM la figura de la escisión, estableciéndose en el artículo 228-BIS su normatividad mercantil.

3. Grupos empresariales.

En materia de grupos corporativos solo la legislación fiscal, específicamente en la LISR se contempla en tema de las controladoras.

Por lo referente al aspecto mercantil existe un intento del legislador que solo a culminado con la ley para regular las agrupaciones financieras publicado el 18 de julio de 1990, misma que trata de la organización y su funcionamiento.

La LGSM no establece nada que regule la constitución y funcionamiento de los grupos empresariales, quizás porque se considera por parte del legislador que las normas vigentes en lo que a clase de acciones y porcentajes accionarios se refiere, es suficiente lo que nos lleva a tener la visión una vez más, de que la mencionada ley se ve todavía bloqueada por carencias que no han obedecido la dinámica fiscal, misma que establece disposiciones de cuando se está o no en presencia de una sociedad controladora o una controlada y que se consideran acciones y partes sociales con derecho a voto.

Lo anterior se estipula principalmente en los artículos 57 y 67 de la LISR y 51, 52, 53, 55, 56, 57 y 58 del reglamento de la ley citada.

El concepto de sociedad controladora se encuentra plasmado en el artículo 57-A destacando que para considerarla como tal, debe reunir los siguientes requisitos:

A) Que sea una sociedad residente en México

B) Que sea propietaria de más del 50 % de las acciones con derecho a voto de otra u otras sociedades controladas, incluyendo la propiedad que se tenga por conducto de otras que a su vez, sean controladas por la misma controladora.

C) Que en ningún caso más del 50 % de sus acciones con derecho a voto sean propiedad de otra u otras sociedades salvo que estas residan en un país con el que se tenga un amplio acuerdo de información. Para estos efectos no se

considerarán las acciones que coloquen entre el gran público inversionista, de conformidad con lo que dicte la SHCP.

Lo dispuesto en el inciso B) no será aplicable para las sociedades de inversión de capitales, siempre que tengan control efectivo de sus sociedades controladas y estas últimas no consoliden fiscalmente en otro grupo.

Cabe hacer la mención de que se consideran acciones o partes sociales con derecho a voto aquellos que lo tengan limitado y las que en los términos de legislación mercantil se denominan acciones de goce.

Además la mencionada ley en el inciso C) del artículo antes citado considera como sociedades controladas las siguientes:

A) Aquellas cuyas acciones con derecho a voto sean propiedad directa o indirectamente en más del 50 % de una controladora, considerando la participación indirecta en base a la que tenga dicha controladora a través de sociedades residentes en México o en el extranjero siempre y cuando exista un acuerdo de intercambio amplio de información.

B) Aquellas en las que la sociedad controladora o controladas, tengan hasta el 50% de sus acciones con derecho a voto y ejerzan control efectivo de las mismas. Entendiéndose que existe control efectivo en los siguientes casos.

1. Cuando las actividades mercantiles de la sociedad de que se trate, se realizan preponderantemente con la controladora o controladas.

2. Cuando la controladora o controladas posean junto con otras personas físicas o morales vinculadas más del 50% de las acciones con derecho a voto. En el caso de residentes en el extranjero se considerará lo mencionado en el punto anterior.

No tendrán el carácter de controladoras o controladas de acuerdo al inciso D) del mencionado artículo las siguientes:

- ◆ Las personas morales no contribuyentes del impuesto sobre la renta.
- ◆ Las instituciones de crédito, de seguros o de fianzas, las organizaciones axiliares de crédito, casas de bolsa y casas de cambio.
- ◆ Los residentes en el extranjero aunque tengan establecimiento permanente en el país, siempre y cuando no exista un acuerdo amplio de información.
- ◆ Aquellas que se encuentren en liquidación.
- ◆ Las sociedades y asociaciones civiles, así como las cooperativas.
- ◆ Las personas morales que paguen el impuesto bajo el régimen simplificado.

Las empresas controladoras en términos de lo antes mencionado tienen la opción de consolidar su resultado fiscal en conjunto con sus controladas, aplicándole la tasa del artículo 10 de LISR, a fin de obtener el impuesto a pagar por la controladora.

4. Enajenación y compra de acciones

Tienen de hecho vital importancia para el crecimiento de las empresas de grupo aquellas operaciones en las que está de por medio el capital social y que desembocan en la enajenación o adquisición de partes sociales.

De hecho la LISR regula aspectos desde qué se consideran acciones (Art. 5), hasta procedimientos que se han ido depurando, como ajustes al costo en la enajenación de acciones (Art. 19 y 19-A), el trato que se les da a las pérdidas que se generen con motivo de la enajenación de acciones (Art. 25 Fracción XVII y 137 Fracción XII), las obligaciones derivadas cuando las acciones o capital se reciban como utilidades o dividendos (Art. 120 Fracción I, 121 y 123 Fracción II), así como las situaciones específicas a que se encuentran sujetas las acciones que se adquieran como herencia, legado, donación o fusión de sociedades (Art. 100).

En cuanto a la LGSM son los artículos 111 a 141 los que establecen todo lo referente al manejo y emisión de acciones sobresaliendo el hecho de que se prohíbe a las sociedades anónimas, el adquirir sus propias acciones salvo que se trate de adjudicaciones judiciales en pago de créditos de las sociedad. En tal caso la sociedad venderá las mismas en los 3 meses a partir de la fecha en que legalmente pueda disponer de ellas, ya que de lo contrario las acciones quedarán extinguidas y se procederá a la reducción del capital. En tanto pertenezcan las mismas a la sociedad no podrán ser representadas en la asamblea de accionistas (Artículo 134 LGSM).

En lo referente al párrafo anterior el 27 de agosto de 1990, la Comisión Nacional de Valores emitió la circular número 11-16 publicada en el Diario Oficial de la Federación el 2 de octubre de 1990, en la que se dan a conocer una serie de disposiciones de carácter general relativas a la adquisición temporal de acciones por parte de las propias emisoras, estableciéndose entre otras cosas un plazo de hasta un año a partir de su adquisición para colocarlas nuevamente ante el público inversionistas.

Lo anterior se contempla para las sociedades cuyas acciones representativas del capital variable se encuentran inscritas en la sección de valores del Registro Nacional de Valores.

Por último, en lo referente al IVA se considera la enajenación de acciones exenta del pago de dicho impuesto de acuerdo al artículo 9 fracción VII de la LIVA.

5. Compras apalancadas de empresas

Estas operaciones se dan con mucha frecuencia y en síntesis, corresponden a la constitución de una sociedad controladora con escaso capital y que, con base en la solvencia de las que pasan a ser operadoras del grupo, adquiere el capital y /o los activos de una tercera compañía; consiste precisamente en la posición de las operadoras frente a la sociedad que va ha ser adquirida, ya que de tomarse solo la situación financiera del adquirente, la operación no se llevaría a cabo.

Las formas de apalancamiento de la operación por parte de las operadoras puede darse mediante emisión de obligaciones, por un exceso de liquidez, mediante la constitución de hipotecas sobre inmuebles o de prenda sobre acciones, etc.

Con la situación a la larga el capital social de la empresa adquirida queda en poder de la controladora (adquiriente) para después diluirse en incrementos de capital de esta última.

Este tipo de operaciones no está contemplada expresamente en legislación mercantil y fiscal, pero siguiendo el procedimiento de tales compras, las leyes permiten a las partes involucradas planear y culminar estas operaciones.

Así por ejemplo tenemos el caso de una compra apalancada simple, que desemboca en la compra y venta de acciones, en la que el adquiriente obtiene para realizarla un financiamiento de terceros.

De lo anterior resulta que el costo comprobado de adquisición para el comprador representará el monto erogado por la misma, mientras que el vendedor determinará la ganancia o pérdida por la enajenación de acciones en términos del artículo 19 de LISR. Por su parte los intereses que deba cubrir el comprador del préstamo serán deducibles en términos del artículo 7-B de la LISR.

CAPITULO 3

ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS DE GRUPO

1. EL ESTRATEGA FISCAL Y FINANCIERO EN LAS EMPRESAS DE GRUPO.

1.1 CARACTERISTICAS HUMANAS.

Para poder aprovechar al máximo las ventajas y poder eliminar las desventajas que se nos puedan presentar en la creación y expansión de grupos, se necesita principalmente de buscar y allegarse de personas con ciertas características humanas y técnicas que se reflejen en el buen funcionamiento de sus empresas; es decir de verdaderos estrategas fiscales y financieros.

En términos generales podemos decir que todo estrategia fiscal y financiero debe tener cuando menos las siguientes características humanas:

Buen criterio para analizar problemas. Esta cualidad es básica ya que el especialista, al desarrollar su trabajo, se encontrará en presencia de eventos y situaciones que no quedan perfectamente enmarcadas en los principios contables o dentro de las disposiciones legales y fiscales. Será su buen criterio

quien lo lleve por encima de fanatismos o necesidades a decidir lo más viable y localizar la verdad.

Buena memoria. Como sabemos en nuestra profesión la normatividad contable, las disposiciones fiscales y los enfoques financieros están cambiando constantemente y existen una serie de circulares, boletines, decretos, etc., que en el transcurso de los años se van haciendo de gran volumen y es por lo tanto, que el estratega requiere una buena memoria para cuando menos poder establecer, donde se encuentran tales disposiciones o normatividades.

Capacidad imaginativa. El estratega debe tener la suficiente imaginación como para poder contemplar un mismo problema desde diferentes puntos de vista, a la vez que imaginarse las posibles soluciones que a un mismo problema se le pueda dar, evaluando en cada caso ventajas y desventajas, alejándose de lo convencional y lo tradicional para intentar operaciones que quizás resulten fuera de lo común. Su imaginación y mentalidad tienen que estar siempre abiertas, porque muchas veces de estar ideando alternativas diferentes, surgirán las grandes estrategias fiscales y financieras. Lo anterior es importante para el estratega fiscal ya que las autoridades de hacienda han ido cerrando los caminos que solo con una imaginación que nos permita diseñar operaciones nuevas o no contempladas que se encuentren en el marco de la ley o que no caigan en los supuestos y prohibiciones establecidos en la misma, será como podremos obtener beneficios positivos para las empresas.

Capacidad receptora. Es muy importante que el estratega entienda claramente que es lo que se está previendo para poder estar en posibilidad de emitir una opinión bien fundamentada, ya que muchas veces como lo dice el fiscalista Alberto Montiel con mucho atino por defecto humano "oímos lo que queremos oír" lo cual obviamente podrá repercutir en errores que podrán ser decisivos para el buen camino de las empresas. Es fundamental que el especialista tiene que oír lo que le están diciendo e incluso captar más allá y ponerse en el lugar de la persona que está contratando sus servicios y asesoría.

Facilidad para el estudio. Obviamente que en nuestra área fiscal sobre todo se necesita estar estudiando constantemente las leyes, resoluciones, jurisprudencias, sentencias de los tribunales, opiniones de terceros, etc., por lo que el buen profesionista debe ser un gran estudioso para desarrollar su trabajo con eficiencia y eficacia ya que de lo contrario se va ha encontrar con serios problemas y riesgos de tipo fiscal.

Gusto por la investigación. El especialista debe ser interesado por investigar que es lo que sucede en la empresa y sus operaciones, porque precisamente de ahí puede surgir la chispa que le permita detectar los problemas que le den la pauta para sugerir soluciones que puedan traer simultáneamente beneficios fiscales y financieros; debe, por lo tanto, estar metido en todos lados y en un sinfín de operaciones donde no lo llamen porque de aquí podrán surgir las ideas básicas para una buena estrategia y corrección de errores detectados.

Mentalidad positiva. Obviamente la persona debe ser positiva, ponerse la camiseta de la firma para la que trabaja y buscar siempre los beneficios para la misma, limitada por un juicio profundo e imparcial que como volvemos a insistir se encuentre dentro de un marco legal aplicable y le permita no incurrir en riesgos para ambas partes.

Facilidad de expresión oral y escrita. El especialista debe desarrollar la capacidad para ser más claro y preciso al expresarse, dejando de utilizar términos técnicos y explicando en pocas palabras cualquier situación que se presente en el medio, de igual forma debe ser la redacción que sea empleada para la formulación de escritos y boletines hacia los niveles implicados.

Mentalidad deductiva o ágil. La mentalidad **deductiva** es la que estudia y analiza los diversos aspectos de un problema al tratar de encontrarle solución, siendo muy lento pero a la vez muy valioso cuando se requiere estudiar un aspecto nuevo o desconocido o bien cuando la problemática exige un análisis más profundo, es por lo tanto, útil en la parte contenciosa y defensa.

Por su parte la persona ágil no necesita de un raciocinio meticuloso y da las soluciones a los problemas de forma inmediata y espontánea, al parecer sin mayor esfuerzo, impactando y siendo del gusto de los altos funcionarios al responder y opinar al instante sobre una consulta que se le plantee, pero derivado de esa agilidad es obvio el riesgo inminente de error en que se puede incurrir.

La combinación de estas dos mentalidades se pueden complementar perfectamente y en la estrategia fiscal y financiera dará muy buenos resultados.

Mentalidad Profesional. El estratega debe tener siempre la mentalidad de enaltecer su profesión teniendo bien presente su ética (establecida en el Código de Ética Profesional) conservando el secreto profesional con su empresa en los aspectos confidenciales siempre y cuando no sean actos delictivos, siendo al mismo tiempo imparcial y manteniendo su independencia mental.

1.2 CARACTERISTICAS TECNICAS.

Para poder ejercer funciones de control fiscal o financiero, se requiere que la persona sea un licenciado en contaduría apoyado en determinados casos por los abogados y economistas siendo dichas profesiones las que proporcionan los conocimientos técnicos para ser un buen especialista, deduciendo que el estratega financiero será un contador con experiencia en la determinación de razones, presupuestos y análisis financieros.

Por su parte, el especialista de impuestos debe ser un contador público con experiencia tanto en el área contable como en auditoría de estados financieros, además de que debe de conocer con cierta profundidad los aspectos legales, a fin de que sus opiniones fiscales no se contrapongan con la legislación. Lo óptimo de hecho, es que el fiscalista se apoye en un abogado al momento de emitir una opinión que requiera fundamentos de derecho.

1.3 LA CAPACITACION DEL FISCALISTA Y FINANCIERO.

En materia financiera cabe hacer la mención de que existen una serie de libros tanto nacionales como extranjeros de muy buena calidad que complementados con cursos que se imparten en institutos de prestigio como nuestro Colegio de Contadores Públicos de México, A.C. y el intercambio de puntos de vista que se tengan con otros profesionistas son los elementos técnicos que forman y mantienen actualizado al especialista financiero.

En el aspecto fiscal, la situación es diferente, ya que al hablar de bibliografía, encontramos que éste material es insuficiente para mantener realmente actualizado y capacitado al estratega fiscal, siendo una de las características de los impuestos en México, la rapidez con que han ido modificándose las leyes, reglamentos, decretos, etc. provocando que en determinado momento, un libro técnico que se planteaba como muy bueno o una instrucción universitaria de impuestos de calidad a la vuelta de un año se vuelva obsoleta.

Actualmente no existen escuelas o instituciones que tengan un plan que permita crear especialistas y que los mantenga actualizados, por lo que el fiscalista mexicano se hace a través de los años y la resolución diaria de problemas, tomando parte en pláticas con colegas, leyendo los diarios oficiales y manteniendo un contacto estrecho con las autoridades fiscales, de tal forma que el mercado de gente bien preparada y prestigiada dedicada a los impuestos es muy reducido.

Este problema es más agudo a niveles inferiores, en lo que por falta de una capacitación bien estructurada y una adecuada metodología de estudio ven frustrada su especialidad y se llegan a convertir en farsantes que pretenden generar sus honorarios a través de proponer y dar asesoramiento sin apego a los principios fiscales, convirtiéndose en verdaderos defraudadores como es el caso de los asesores fiscales del tan sonado grupo HAVRE.

2. CARACTERISTICAS ESTRATEGICAS Y CONTROL FISCAL.

2.1 LA ESTRATEGIA FISCAL

La única manera en la que se puede lograr un beneficio y un buen control fiscal de las operaciones de una empresa o grupo de empresas, es mediante un buen estudio y programación fiscal en el que se logren encontrar estrategias favorables y aplicables a las empresas, persiguiendo los siguientes objetivos:

- Lograr que los accionistas y funcionarios estén tranquilos de la buena situación fiscal de las empresas.
- Establecer que se estén pagando los impuestos en forma justa.
- Lograr dentro de los marcos legales los máximos ahorros fiscales.
- Crear y mantener una estructura fiscal sana de la empresa (evitando el pago de sanciones y recargos) frente a las autoridades fiscales.

De lo anterior se desprende el concepto de estrategia fiscal que a mi leal entender es el siguiente:

Es un análisis, estudio e investigación bien fundamentada de la naturaleza y régimen de la empresa mediante lo cual se establece una estructura y operaciones que se realizan o habrán de realizarse en la empresa, a la luz de las disposiciones fiscales vigentes, con el fin de cumplir con las mismas y obtener los máximos beneficios dentro del marco legal.

Quiero insistir en que toda operación que se realice con fines fiscales sea perfectamente estudiada a la luz de las leyes, ya que muchas veces en México la aplicación de estrategias fiscales se ha encaminado a obtener beneficios y muy pocas veces a dar seguridad de que se esta cumpliendo con las disposiciones fiscales, por lo que es recomendable, antes que nada establecer un buen control fiscal de las operaciones de la empresa.

2.2 EL CONTROL FISCAL.

Aquí es viable aplicar aquella filosofía humana que dice que antes de correr se tiene que aprender a caminar, ya que todo en la vida lleva un proceso y una serie de enseñanzas que la misma experiencia y la práctica nos dan.

Por otra parte no se puede aplicar una buena estrategia fiscal, si antes no se realiza una buena programación que asegure el cumplimiento de la obligaciones

de la empresa, ya que de nada servirán algunos beneficios obtenidos por la aplicación de dicha estrategia, si por otra parte, se cae en una serie de irregularidades que cuestan el doble de dichos beneficios, además de que es difícil establecer un buen control fiscal si no se cumple adecuadamente con las obligaciones a las que esta sujeta la empresa.

Es necesario por lo tanto, establecer mecanismos idóneos que lleven a un buen grado de confiabilidad a las empresas y que pueden ir desde un calendario fiscal de pagos hasta la estructuración de manuales, instructivos y cuestionarios fiscales.

2.3 PROCEDIMIENTOS PARA LA ELABORACION DE ESTRATEGIAS FISCALES

La estrategia puede ser elaborada a largo y corto plazo estableciendo los procedimientos a seguir que deberán girar en la obtención de dos tipos de beneficios que son:

- A. Los explícitos que la misma ley otorga.
- B. Los implícitos que se derivan de lo que comúnmente se llama lagunas o deficiencias de la ley.

De lo anterior se propone el siguiente proceso a seguir:

- 1) Obtención de información interna
- 2) Obtención de información externa
- 3) Análisis y estudio de la información
- 4) Determinación de la acción a seguir en la elaboración de políticas y estrategias fiscales
- 5) Control preventivo
- 6) Control efectivo

1) Obtención de información

Dicha información se obtiene de la siguiente forma:

- Mediante una revisión sistemática de la estructura de la empresa, de las operaciones que realiza o va a realizar, de los estados financieros y de los demás reportes contables, administrativos y de operación, así como Actas de Asamblea. Todo esto implica una revisión detallada que puede ejecutarse a través de programas, cuestionarios, etc. teniendo como principal objetivo la detección de problemas o posibles beneficios, antes de que sean consultados o comentados oficialmente.
- Mediante consultas a los diferentes departamentos o áreas, en las cuales podemos saber que es lo que se piensa hacer en el futuro y determinar que es lo que más conviene.

- A través de informes de auditoría interna y de otras áreas. En este caso, la comunicación con el auditor es muy importante para el buen control fiscal, ya que de esta forma se podrán detectar algunos problemas en la empresa.

La información de otras áreas podrá de igual forma alimentarse de reportes como:

- Desarrollo de nuevas tecnologías
- Prestaciones al personal
- Nuevos sistemas de cómputo

2) Obtención de información externa.

La información externa se puede obtener a través de los siguiente:

- Un estudio permanente de las leyes, anteproyectos, reglamentos, reformas, modificaciones y criterios, que permitan delimitar las funciones de una empresa en su entorno legal y a su vez, conocer los beneficios implícitos en las mismas, solicitando en su caso auxilio de un especialista externo.
- Conocer cuales son las interpretaciones de las leyes efectuadas por otros profesionistas, las autoridades, los tribunales, etc., ya que de esta forma se obtendrá más claridad en la aplicación de las leyes, además de que a partir del diálogo entre colegas, surgirán en muchos casos las grandes planeaciones al aclararse muchas dudas.

- Opinión de los auditores externos, ya que de la revisión de éstos se encontrarán áreas o problemas en los que sea necesaria la intervención del fiscalista.
- Análisis de estados financieros e informes de otras empresas, a través de la lectura de diarios oficiales e informes que rinden a la Bolsa de Valores las empresas que cotizan sus acciones, podrá uno observar lo que éstas vienen haciendo y el tratamiento que le dan a ciertas operaciones siendo esto muy importante sobre todo cuando dichas empresas son competencia.

3) Análisis y estudio de la información

Una vez obtenida la información, se procede a su análisis y estudio llegando a las siguientes conclusiones:

- Identificación de tendencias. De los análisis estadísticos, de información y comparaciones se podrán observar los incrementos en los impuestos que no vayan aparejados con incrementos en la utilidades o viceversa, pudiendo encontrar de hecho conceptos de ingresos o gastos que no vayan de acuerdo a las políticas y criterios establecidos.
- Identificación de problemas. Determinar que es lo que se está haciendo mal, detectando omisiones en el pago de sus impuestos, operaciones riesgosas, tratamientos fiscales no homogéneos, etc.

- Estudio y análisis de consultas concretas. Esto se obtiene a través de identificar y definir el problema o punto básico que requiere consulta, con lo que posteriormente se determinarán las alternativas e implicaciones enfocadas a reducir impuestos, a cumplir sus obligaciones fiscales de manera correcta, evaluar alternativas, etc.

4) Determinación de la acción a seguir en la elaboración de políticas y estrategias fiscales

Mediante lo anterior se llegará a lo siguiente:

- Emisión de las políticas fiscales generales. Dichas políticas serán respetadas por todo el personal a fin de mantener una estructura fiscal sana de la empresa y que se identificarán como los lineamientos básicos mediante los cuales se pretende cumplir con los objetivos fiscales perseguidos por la empresa, como son los compromisos fiscales con terceros, cumplimiento correcto y oportuno de las obligaciones, confidencias sobre las operaciones realizadas, etc.
- Emisión de políticas fiscales técnicas. Son los lineamientos específicos a cada área que indican la opción fiscal que debe seguirse en la empresa, respecto de aquellas que señalen expresamente las disposiciones legales de la materia, como son las políticas de depreciación, inventarios, etc.

- Emisión de reglas de aplicación de las políticas fiscales. Estas reglas sin modificar el fondo de la política, la viene a moldear respecto al tiempo, la forma y el modo en que debe ser aplicada.
- Emisión de un manual de estrategias fiscales. En el que existe un compendio de estas, las cuales son resultado de experiencias prácticas vividas por la empresa o de estudios realizados que pueden utilizarse al celebrar determinadas operaciones y que podrán dar ventajas fiscales en diversos grados. Dicho manual es importante que se encuentre actualizado y sea de consulta permanente y confidencial.
- Resolución de consulta. De entre varias alternativas estudiadas se tiene que escoger la más viable de acuerdo a la naturaleza y operaciones de la empresa.

5) Control preventivo

En este paso se fija el establecimiento y manejo de medidas e instrumentos que se anticipan a la realización de los hechos, con la idea de prevenir posibles contingencias en materia fiscal buscando la seguridad y cumplimiento de las obligaciones de la empresa, a través de utilizar, actualizar y estructurar documentos que consideramos útiles como son:

- a) Un calendario de obligaciones fiscales individual o por grupo en el que se consideren las fechas límite de cumplimiento, prevención de obligaciones fiscales federales y ordinarias, anotaciones aclaratorias, etc.
- b) Régimen fiscal de la empresa

Consideramos necesario prever un documento que muestre la radiografía fiscal de la empresa, de tal forma, que los funcionarios, gerente y subgerentes conozcan el régimen fiscal en el que opera la organización.

Dicho documento debe reflejar cuando menos los datos principales de identificación de la empresa, gravámenes, convenios, estímulos, entre otros.

- c) Manuales de operación o información.

Sirve para efectuar un buen control fiscal, ya que resume una serie de conceptos o nociones básicas sobre determinado tema o aspecto fiscal y serán de constante manejo para las diferentes áreas de la empresa.

- d) Criterios fiscales.

Debe existir un documento de criterios fiscales en el que se debe tener presente lo siguiente:

- De manera sencilla deberá reflejarse la operación o situación que es objeto de tratamiento fiscal, contemplando las variantes y modalidades.

- Se deben establecer criterios que por su regularidad, importancia y trascendencia así lo ameriten y sean origen de diversas opiniones.

e) Instructivos de operación.

Dichos instructivos son aplicables para aquellas empresas que por su naturaleza, complejidad o tratamiento especial para fines fiscales, requieren de una serie de instrucciones específicas para poder llevarlas adecuadamente con el fin de no incurrir en omisiones o errores que puedan llegar a perjudicar a la empresa, como es la formulación y presentación de la declaración anual.

f) Cuadros de impuestos

Consiste en plasmar panorámicamente una serie de conceptos o actos, relacionados entre si o con otros aspectos y en donde se marcan los efectos fiscales. Esto con el objeto de no recurrir constantemente al responsable fiscal o a las leyes para la determinación de un impuesto.

g) Cuestionarios de evaluación fiscal.

Es conveniente sobre todo parra las empresas de un grupo, estructurar cuestionarios que les permitan medir el grado de eficiencia con que se desarrollan las funciones o actividades, vinculadas con el aspecto fiscal y que les permiten detectar posibles fallas, errores, omisiones y sus causas.

Dicho cuestionario debe ser elaborado de acuerdo el régimen, obligaciones y naturaleza de la empresa.

h) Informes periódicos sobre la situación fiscal.

Pueden ser los siguientes:

- Informe sobre el número de juicios e inconformidades en materia fiscal, el estado que guardan y sus posibilidades en cuanto a resultados favorables a la empresa.
- Informe mensual sobre el comportamiento del resultado fiscal, en función de las partidas no deducibles o no acumulables.
- Informe sobre el número de declaraciones o pagos de impuesto suscitados en un periodo, sus montos, oportunidad y demás datos.

6) Control efectivo

Consiste en desarrollar funciones de vigilancia sobre los instrumentos de control, estableciendo mecanismos de seguimiento, revisión o auditoría como son:

- El estructurar y desarrollar programas específicos de revisión
- Análisis de informes de auditoría interna, externa o fiscal por parte de las autoridades
- Revisiones periódicas de declaraciones fiscales, etc.

2.4 ALGUNAS ESTRATEGIAS

En este aspecto me gustaría aclarar que mi objeto principal, no es el de establecer estrategias de manera detallada en las que se explique paso a paso como llegar a las mismas y los beneficios en términos numéricos obtenidos, puesto que las características a considerar las mencioné anteriormente.

Solamente doy pequeños tips y casos concretos que la persona debe evaluar y estudiar detenidamente.

CASO 1 EN MATERIA DE ISR

Razón económica.- Se desea adquirir maquinaria pesada para la industria minera en Veracruz debido al descubrimiento de una veta.

Planteamiento:

Una empresa "A" ubicada en Veracruz dedicada a la extracción de minerales, tiene una base de ISR muy alta derivada de ventas importantes de oro extraído de una veta encontrada en el ejercicio 1994.

Por otra parte la empresa "B" situada en Pachuca Hidalgo tiene pérdidas pendientes de amortizar que vencen en el ejercicio y no serán aprovechadas en su totalidad por lo que se perderá el derecho de disminuir el excedente que resulte de compararlas contra la utilidad fiscal del ejercicio.

Solución

La empresa "B" decide vender parte de su maquinaria nueva no utilizada a la sociedad "A" a precio de mercado y por un valor aproximado al del excedente de la pérdida fiscal.

Por su parte la sociedad "A" al adquirir la maquinaria decide aprovechar el beneficio de la deducción inmediata del 77% establecida en el artículo 51 de la LISR.

Resultado:

Con dicha operación la sociedad "B" se aprovecha el total de la pérdidas por las que en el presente ejercicio se perdería el derecho a su amortización.

Por su parte la sociedad "A" (que se encuentra fuera de las áreas metropolitanas y de influencia del D.F., Guadalajara y Monterrey), al aprovechar la opción para ejercer la deducción inmediata de la maquinaria, ve reducida de manera importante su base de Impuesto Sobre la Renta.

Es importante establecer que la empresa "B" no se encuentra ante el riesgo de la presuntiva de ingresos establecida en el artículo 64- A de la LISR, ya que la venta fue realizada en términos normales, cumpliendo con los requisitos de ley y pactada a valor de mercado.

Previo al establecimiento y decisión de la estrategia debieron haberse analizado los beneficios reales y el efecto en los demás impuestos a los que está sujeta la empresa (IMPAC, IVA, etc.)

CASO 2 IMPUESTO AL ACTIVO

Razón económica.- Una empresa decide separar su planta productiva (maquinaria) mediante la creación de una nueva empresa. Dicha operación se crea con el objeto de controlar el mantenimiento y los gastos de la misma y así darle un mejor cuidado ampliando su periodo de vida.

Planteamiento:

Al ejecutar un análisis y estimación de los impuestos a pagar de la empresa "El Farolito, S.A." se observa que el Impuesto al Activo del presente ejercicio será muy alto e incluso superior en casi un 80% al Impuesto Sobre la Renta de la misma.

Solución:

Los socios mayoritarios de dicha empresa con sus acciones deciden crear una nueva sociedad, la cual vía crédito adquiere la planta productiva de la "El Farolito".

Resultado

Ante dicha operación la empresa "El Farolito" reduce notablemente el Impuesto al Activo del ejercicio y por los siguientes se estima que no habrá base.

Además de que la utilidad fiscal por venta de activo fijo acumulable para el Impuesto Sobre la Renta no existe, ya que la maquinaria se vendió al valor en libros, el cual equivale también a su valor de mercado.

Por su parte la nueva empresa decide arrendar su activo fijo a la primera y al mismo tiempo, producir e incluso vender por adelantado; de tal forma que su actividad preponderante la constituya esta última de acuerdo al artículo 43 del Reglamento del CFF.

En consecuencia la empresas no cae en el supuesto del último párrafo del artículo 6o y si en el antepenúltimo del mismo, el cual nos establece que no se pagará impuesto por el periodo preoperativo, ni por los ejercicios de inicio de actividades, el siguiente y el de liquidación, por lo tanto, no se pagará impuesto en el presente ejercicio.

Cabe hacer mención de que según estudios practicados, el efecto en el impuesto sobre al renta derivado de la operación se considera mínimo.

CASO 3 FUSION DE SOCIEDADES

Razones económicas.- El objeto es establecer una alianza estratégica que permita crecer conjuntamente a dos empresas del mismo ramo minero.

Planteamiento

La empresa "El Tecolote, S:A:" posee pérdidas fiscales pendientes de amortizar que al parecer no podrán ser aprovechadas en su totalidad, ya que sus utilidades no son lo suficientemente importantes.

Por otra parte la empresa "El Zopilote,S.A." ha generado utilidades muy importantes en los últimos años derivadas del descubrimiento de nuevos yacimientos, por lo que, requiere de una mayor capacidad y planta productiva, así como de un prestigio que la empresa "El Tecolote, S.A." si posee.

Solución:

Ambas empresas dedican fusionarse subsistiendo como fusionante la empresa "El Tecolote,S.A."

Resultado:

Con las utilidades que genera "El Zopilote, S.A." se podrán aprovechar las pérdidas pendientes de amortizar, al mismo tiempo que la empresa generadora de utilidades no paga impuesto por lo menos durante los años en que se terminan de aprovechar dichas pérdidas.

Supuesto a considerar en este caso:

1. El artículo 55 nos dice que el derecho de disminuir pérdidas es personal del contribuyente que las sufra y no podrá ser transmitido a otro ni como consecuencia de fusión. Dicha disposición no afecta a "El Tecolote,S.A" , ya que sus pérdidas siguen siendo personales además de que no existe transmisión a otra empresa.

2. El artículo 57 establece que en los casos de fusión, la sociedad fusionante sólo podrá disminuir su pérdida fiscal pendiente al momento de la fusión con cargo a la utilidad fiscal correspondiente a la explotación de los mismos giros en los que se produjo la pérdida.

Por lo anterior, se deduce que la sociedad fusionante que en este caso es "El Tecolote, S.A." podrá deducir sin mayor problema sus pérdidas ya que la actividad de ambas empresas es de un mismo giro.

3. Otro supuesto a considerar es que no existían en "El Zopilote, S.A." impuestos a favor derivados del IMPAC y que pudieron ser aprovechados, ya que de lo contrario se hubiera perdido el derecho a su devolución o acreditamiento como consecuencia de la fusión.

2.5 RIESGOS A LOS QUE SE ENCUENTRAN SUJETAS LAS EMPRESAS DE GRUPO Y EL ESTRATEGA.

Es muy evidente que si no se lleva un control fiscal, económico y financiero adecuado de las operaciones efectuadas por la empresa, se incurre en riesgos irreversibles que le den efectos plenos a las desventajas mencionadas en el capítulo 1 y que por lo tanto pueden llevar a la sociedad a la quiebra, sobre todo cuando se trata de empresas de grupo ya que estas requieren de un mayor control a nivel consolidado.

Es importante mencionar sobre todo en el aspecto fiscal que de no cumplir con un adecuado control de sus operaciones y al mismo tiempo establecer estrategias fiscales erróneas y mal fundamentadas se incurre en riesgos directos para la persona; es decir, se puede estar ante el hecho de una defraudación fiscal o violación a la ley.

Esto afecta tanto a los socios como a los funcionarios, contadores y asesores por la responsabilidad solidaria adquirida en términos de la legislación mercantil, fiscal y penal (Artículos 19,21,25,26,28,51,58,138,160 y 207 de la LGSM; 8,9,76 y 103 de LISR y 26 del CFF), con lo que se caería en los supuestos de delito fiscal y penal fijados en los artículos 13 del CPF y 95 del CFF.

En el caso de nuestra profesión se adquiere una responsabilidad directa desde el momento en que se firma una declaración. Pero si el contador solamente ha prestado asesoría externa o interna y se incurre en un delito de defraudación al beneficiarse económicamente del mismo o al convencer al representante legal de efectuar determinados movimientos que se traducirán en merma al erario federal, entonces la responsabilidad penal que se derive será de acuerdo a las fracciones IV, V o VI del artículo 95 del CFF. Esto lo mencionamos porque en la actualidad están muy de moda los procesos penales y fiscales donde se ven implicados de una u otra forma contadores públicos y algunos dictaminadores.

Ante esta situación, se insiste nuevamente en que el colega debe mantener ante todo su ética profesional e independencia mental, ya que muchas veces la

opinión de los funcionarios de algunas empresas, buscan empujar al contador público fiscalista a celebrar operaciones o negocios mal estudiados que en el futuro le ocasionen un conflicto con el fisco. Algunas veces hemos escuchado decir: " Te pago para que reduzcas los impuestos, así que búscale la forma para que la empresa se beneficie".

En estas situaciones, es cuando el fiscalista puede tener una reacción negativa que lo orille a incurrir en los riesgos antes mencionados.

Como conclusión quiero mencionar algo muy importante que debe tener también en cuenta el especialista fiscal al realizar cualquier operación estratégica en empresas de grupo; por una parte buscar una razón económica empresarial que se anteponga a la operación como premisa principal y por lo otra, tener presente los artículos 64-A de la LISR y 109 fracción IV del CFF que nos dicen lo siguiente:

Artículo 64-A. Determinación de precios en operaciones con intereses comunes

"La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá modificar la utilidad o pérdida fiscal mediante la determinación del precio o del monto de la contraprestación en las operaciones celebradas entre personas morales, residentes en el país o en el extranjero, personas físicas y establecimientos permanentes o bases fijas en el país de residentes en el extranjero, así como las actividades realizadas a través de fideicomisos, si una de ellas posee interés en los negocios de la otra, o bien existen intereses comunes entre ambas, o

inclusive cuando una tercera persona tenga interés en los negocios o bienes de aquellas..."

Artículo 109. "Será sancionado con las mismas penas de delito de defraudación fiscal, a quien:

IV. Realice dos o más actos relacionados entre ellos con el único propósito de obtener un beneficio indebido con perjuicio del fisco federal."

CONCLUSIONES

1. Podemos afirmar que aún con las divergencias existentes entre las leyes fiscales y mercantiles, ambas deben ser consideradas en la regulación y operación de todo negocio, buscándose de alguna forma el equilibrio entre ellas.

2. Ya conociendo el aspecto fiscal y legal de las figuras antes mencionadas tenemos una visión más clara de lo que son las empresas de grupo y el régimen en que tributan, de tal forma que aunque existen una serie de restricciones fiscales e incluso injustas (como la pérdida del derecho a la devolución o acreditamiento de IA pagado con anterioridad en fusión de sociedades o el de no poder amortizar la fusionante las pérdidas de ejercicios anteriores de la fusionada), y en algunos casos anticonstitucionales (como es la retroactividad que se le da al artículo 14-A de CFF vigente desde enero de 1992 para las operaciones efectuadas a partir del 22 de noviembre de 1991), podemos observar también ciertos beneficios contemplados a la luz de la ley que más adelante especificaremos en algunos casos.

3. Se establece como única forma para poder ser un buen estratega fiscal el de la resolución de problemas concretos, a través de estar participando en los comités de diversas instituciones profesionales y patronales, tomando parte en pláticas con colegas, analizando los pocos libros técnicos que se publican,

leyendo el diario oficial de la federación y manteniendo un contacto estrecho con las autoridades fiscales para saber como están interpretando las diversas leyes y otras disposiciones administrativas.

Concluyendo podemos afirmar que al llevar un control fiscal adecuado de las operaciones utilizando instrumentos como los antes mencionados conseguiremos los objetivos de crear una estructura fiscal sana de las empresas y a la vez, poder plantear estrategias que las beneficien.

BIBLIOGRAFIA

Compilación Tributaria 1994

Dofiscal Editores.

México, 1993 . sp.

Franco Díaz, Eduardo M.

"Diccionario de Contabilidad" Siglo Nuevo Editores, S.A.

México, 1983. 210 pp.

Gómez Cotero, José de Jesús

"Fusión y escisión de sociedades mercantiles, efectos fiscales y aspectos corporativos" Editorial Themis. México, 1993. 129 pp.

González Hernández, Antonio y Meléndez Siegrist, José Manuel

"Holding, Compañías Tenedoras, subsidiarias y asociadas, aspectos financieros"

Editorial Limusa. México, 1990. 243 pp.

Leyes y Códigos de México, Sociedades Mercantiles y Cooperativas.

Editorial Porrúa.

México, 1989. 227 pp.

Montiel Pérez, Joaquín

"Procedimientos para realizar la planeación fiscal en las empresas".

Dofiscal Editores. México 1983. 155 pp.

Revista Prontuario de Actualización Fiscal PAF

"La responsabilidad administrativa y penal de administradores, contadores y dictaminadores". No. 21. Editorial Grupo Gasca. México 1994. P. 28- 32.

Revista Veritas. "Alianzas estratégicas de la empresas México, E.U.A., Canadá, Europa". No. 1477 Colegio de Contadores Públicos de México, A.C. México, 1994. P. 15 - 23.

Sanchez Santiago, Emilio, et. al.

"Problemática fiscal derivada de la reestructuración de empresas"

Editores e Impresores, Foc. México, 1993. 132 pp.

Sellerier Carbajal, Carlos y Cevallos Esponda, Carlos

"Análisis de los impuestos sobre la renta y al activo 1994".

Editorial Themis. México, 1994. sp.

Trueba, José Manuel

"Aspectos fiscales de al fusión de sociedades".

Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. México 1993. 60 pp.