

¿CUÁLES Y QUÉ TIPO DE CONTRIBUYENTES QUE USAN “OUTSOURCING” U OTRO ESQUEMA DE PERSONAL ESTÁN EN RIESGO ANTE EL SAT?

¿CUÁLES Y QUÉ TIPO DE CONTRIBUYENTES QUE USAN “OUTSOURCING” U OTRO ESQUEMA DE PERSONAL ESTÁN EN RIESGO ANTE EL SAT?

DR. ADOLFO SOLÍS

El uso de los outsourcing por parte de las empresas en México, generó grandes distorsiones a través del tiempo; principalmente porque una figura creada para proveer personal y reducir contingencias laborales, terminó siendo utilizada para distribuir dividendos, ocultar fondos, desviar recursos públicos, vender facturas y en algunos casos extremos, hasta para lavar dinero.

Muchas estrategias se han gestado con los outsourcing, ya sea usando cooperativas, sociedades universales, asociaciones políticas, agrícolas, ganaderas; sindicatos, sociedades anónimas y promotoras de inversión; financieras, populares; la sociedad civil particular, en comandita simple y por acciones; integradoras, SOFOM, SOFOL, entre muchas otras. Es por este motivo, cuando en el mar de opciones llega una empresa que subcontrata personal, pues ya está estigmatizada como un EFO, (empresa que simula operaciones).

La primera falla de los empresarios en materia de subcontratación, es que piensan que todos los que manejan personal son outsourcing y aquél que oferta el servicio, trata también a todo su servicio como outsourcing; es decir, la figura de outsourcing se corrompió tanto, que se usa, tanto para tener el manejo de una nómina, como para dispersar fondos, reducir impuestos, minorar la base, entregar dividendos, llevar beneficios a los socios o trabajadores u ocultar activos.

Un segundo error de los empresarios, es que todo le ven cara de outsourcing (si lo maneja un tercero), aún cuando crean sus propias figuras (insourcing) incurren en las mismas malas prácticas del outsourcing, pero ni en uno u otro caso se manejan con el rigor de la ley y por tanto, para el SAT, esta figura está adulterada desde su concepción.



Entonces, en México tenemos una verdadera disyuntiva, porque tenemos outsourcing que no operan como outsourcing y tenemos insourcing, que ni siquiera tienen participación accionaria ni son partes relacionadas de las empresas a las que les presta el servicio. Esta pregunta nos invita a reflexionar, si estamos usando la figura adecuada para nuestra organización.

Por este motivo, las empresas, para operar correctamente, primero deben identificar qué sistema de operación necesita su organización y partiendo de ello, pueden elegir el método más fiable para cumplir con sus obligaciones fiscales, reduciendo riesgos y contingencias fiscales.

Las estructuras que hoy existen a nivel internacional son las siguientes:

A) Outsourcing	Insourcing (B)
C) Servicios compartidos	Offshore (D)
E) Nearshore	Blockchain (F)
G) Co-business	Externalización (H)
I) Deslocalización u offshoring	Abastecimiento (J)
K) Suministro	Outtasking (L)

Si nos damos cuenta, el problema del outsourcing en México es que a todo lo tratan igual y cada tipo de entidad tiene una particularidad que se debe ajustar al ciclo de negocios de cada empresa. Esto significa que un corporativo, sólo debe contratar el tipo especializado de prestador de servicios que requiera.

Por ejemplo, si una persona cumple con el artículo 15-A de forma íntegra, entonces debe crear un outsourcing e insourcing, siempre que satisfaga esas condicionantes; pero si no las cumple de entrada, es ilógico crear un outsourcing o insourcing, pues dicha norma constituye la columna vertebral de la operación.



Si una empresa por ejemplo no tiene infraestructura propia, porque usa las herramientas, equipo e instalaciones dentro de otra empresa, entonces debe usar outtasking no el outsourcing, porque es la única figura que le permite que se le ceda la potestad de una parte de la operación (líneas de producción, seguridad, mantenimiento, soporte informático) sin necesidad de que ésta tenga activos o infraestructura propia, e incluso, que esté dentro del domicilio fiscal de otra empresa, pues la figura le permite utilizar toda la infraestructura del cliente, ocurre con la industria maquiladora.

Si la razón de negocios consiste en diversificar una parte de la actividad a una parte relacionada, lo mejor sería tener un servicio compartido. Si su operación se centra en apoyo exterior o en personal que sea controlado o proveniente del extranjero, pues el offshore podría ser la solución.

Si el proceso se lleva fuera del lugar de prestación de servicios, pero se recibe por la identidad de horarios y precios salariales un servicio en un país con identidades, quizá el nearshore sea la opción. Si tenemos una cadena articulada entre varias empresas con tangibles e intangibles, entonces lo que necesitamos un esquema blockchain.

Si el outsourcing va a controlar la operación del personal, posiblemente el Co-business sea la respuesta, porque permite desarrollar negocios compartidos.

Si es una simple subcontratación parcial, pues el concepto externalización es la solución, pero, por el contrario, si lo que queremos es trasladar nuestro centro de trabajo, necesitamos entonces el servicio de deslocalización u offshoring.

Si tenemos alguna necesidad básica de operación, el abastecimiento puede ser la solución, mientras que, si necesitamos cubrir necesidades operativas, el suministro es la respuesta.

En síntesis, la problemática en las empresas el día de hoy, es que no encuentran la figura que les aplica de forma exacta y, por tanto, todas se confunden con el outsourcing, siendo perseguidas por el SAT.

Entonces, si nos preguntamos quiénes o qué contribuyentes están en riesgo de ser considerados como EDOS o EFOS o de que se les desconozca la existencia o materialidad de la operación, pues la respuesta es simple, los que usen outsourcing, sin adaptarlo a sus condiciones particulares, pues como se ha dicho, no todo es ni debe ser outsourcing ni a toda la subcontratación se le debe tratar con esa naturaleza, por lo que recomendamos encontrar dentro de las opciones anteriores, cuál se ajusta a sus necesidades de operación.



Para mayor información acerca del tema, por favor contacte a alguno de nuestros especialistas en el área legal:

Lic. Iván Argote

Gerente Práctica Legal
argotei@grupofarias.com

MD. Isabel Rodríguez

Gerente Práctica Legal
rodriguezi@grupofarias.com

MD. Estela de León

Gerente Práctica Fiscal
deleone@grupofarias.com

Dr. Adolfo Solís

Socio Práctica Legal
adolfos@grupofarias.com

MD. A. Valentina Monjarás

Gerente Práctica Legal
monjarasa@grupofarias.com

MD. Aldo Solís.

Abogado Senior Práctica Legal
aldos@grupofarias.com

TIJUANA

Blvd. Agua Caliente #10611, Noveno Piso,
Despacho 901, Colonia Aviación,
Centro Corporativo Centura, C.P. 22014.
Tel. 52(664) 971-0722,

AGUASCALIENTES

Av. Adolfo López Mateos #1001, Plaza Kristal,
Torre B, Primer Piso, Int. 105, 106, Col. San Luis,
C.P. 20250, Aguascalientes, Ags.
Tels. 52(449) 918-1722, 52(449) 918-1723

MÉXICO D.F.

Playa Olas Altas #601 Col. Reforma,
Iztaccihuatl Sur, Delegación Iztacalco,
C.P. 08840, México D.F.
Tels. 52(55) 5633-2145