

# Reporte de Consolidacion

**Agente:** Carlos Mendoza (GERENTE PMO)  
**ID Agente:** A2\_PMO  
**Modelo LLM:** Claude 3.7 Sonnet  
**Fecha:** 2026-01-23 17:47 UTC  
**Versión:** V1

## INFORMACIÓN DEL PROYECTO

**ID Proyecto:** PROJ-143F75BD  
**Nombre:** Estrategia Competitiva Fortezza 2025  
**Cliente/Sponsor:** Grupo Fortezza SA de CV  
**Monto:** \$450,000.00 MXN  
**Tipo de Servicio:** Plan Estratégico 2024-2026  
**Descripción:** Estudio de mercado y posicionamiento competitivo para Q1-Q2 2025

## DECISIÓN

**RECHAZADO**

## ANÁLISIS DETALLADO

# REPORTE DE CONSOLIDACIÓN - SISTEMA SATMA ## Revisar.ia - Control Integral de Servicios de Consultoría

[REDACTED] \*\*CLASIFICACIÓN:\*\* Documento Confidencial - Uso Interno  
\*\*FECHA DE EMISIÓN:\*\* 24 de enero de 2025 \*\*PROYECTO ID:\*\* PROJ-143F75BD \*\*ESTADO FINAL:\*\* \*\*RECHAZADO\*\* [REDACTED]

---

## 1. ENCABEZADO Y RESUMEN EJECUTIVO

### ### 1.1 IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

\*\*Denominación del Proyecto:\*\* Estrategia Competitiva Fortezza 2025 \*\*Identificador Único:\*\* PROJ-143F75BD \*\*Solicitante/Cliente:\*\* Grupo Fortezza SA de CV \*\*RFC del Solicitante:\*\* No proporcionado \*\*Tipo de Servicio Solicitado:\*\* Plan Estratégico 2024-2026 \*\*Alcance Declarado:\*\* Estudio de mercado y posicionamiento competitivo para Q1-Q2 2025 \*\*Monto Total del Proyecto:\*\* \$450,000.00 MXN (Cuatrocientos cincuenta mil pesos 00/100 Moneda Nacional) \*\*Correo Electrónico del Solicitante:\*\* No especificado en la solicitud inicial \*\*Fecha de Recepción:\*\* No especificada \*\*Fecha de Inicio de Evaluación:\*\* Enero 2025 \*\*Fecha de Conclusión de Análisis:\*\* 24 de enero de

2025

### ### 1.2 SÍNTESIS EJECUTIVA DE LA SOLICITUD

El presente documento constituye el Reporte de Consolidación Final del proyecto identificado como PROJ-143F75BD, correspondiente a la solicitud de contratación de servicios de consultoría estratégica denominada "Estrategia Competitiva Fortezza 2025", presentada por Grupo Fortezza SA de CV ante el Sistema de Análisis Tributario y Materialidad Avanzada (SATMA) de Revisar.ia.

La solicitud inicial planteaba la necesidad de desarrollar un estudio integral de mercado y análisis de posicionamiento competitivo para el periodo comprendido entre el primer y segundo trimestre del año 2025, con un presupuesto estimado de \$450,000.00 MXN. El proyecto fue sometido al proceso de evaluación multidisciplinaria establecido en nuestro Procedimiento Operativo Estándar (POE), el cual contempla el análisis secuencial a través de las fases F0 a F9, involucrando la participación coordinada de seis áreas funcionales especializadas.

### ### 1.3 DECISIÓN FINAL CONSOLIDADA

#### \*\*VEREDICTO DEL SISTEMA SATMA: PROYECTO RECHAZADO\*\*

Tras completar el análisis preliminar en las fases iniciales F0 (Intake/SIB-BEE) y la evaluación parcial de las áreas de Estrategia y Fiscal, el Comité de Gestión de Proyectos (PMO) determina que el proyecto \*\*NO PUEDE CONTINUAR\*\* en el proceso de evaluación ni proceder a su autorización y ejecución.

Esta determinación se fundamenta en deficiencias estructurales críticas en la documentación presentada, ausencia de información esencial para cumplir con los requisitos fiscales y normativos vigentes, y la imposibilidad de garantizar el cumplimiento de los cuatro pilares fundamentales de deducibilidad fiscal establecidos por la legislación mexicana.

### ### 1.4 PRINCIPALES HALLAZGOS DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Durante el proceso de análisis multidisciplinario, se identificaron las siguientes deficiencias críticas que fundamentan la decisión de rechazo:

**\*\*a) Completitud Documental Insuficiente:\*\*** La Solicitud Inicial de Bien/Servicio (SIB) presentó un nivel de completitud del 25%, muy por debajo del umbral mínimo del 70% requerido para avanzar en el proceso de evaluación. Esto incluye la ausencia de elementos fundamentales como la justificación de negocio detallada, métricas cuantificables de impacto, análisis de alternativas consideradas, y presupuesto desglosado.

**\*\*b) Ausencia de Razón de Negocios Demostrable:\*\*** No se proporcionó documentación que acredite la existencia de una razón de negocios legítima según lo establecido en el Artículo 5-A del Código Fiscal de la Federación. La solicitud carece de evidencia que demuestre que el servicio responde a necesidades empresariales reales y verificables.

**\*\*c) Beneficio Económico No Cuantificado:\*\*** No se presentaron proyecciones financieras, análisis de retorno sobre inversión (ROI), ni métricas que permitan evaluar el beneficio económico esperado de la prestación del servicio, elemento indispensable para la deducibilidad fiscal.

**\*\*d) Riesgos de Materialidad No Mitigables:\*\*** La ausencia de información sobre el proveedor propuesto, metodología de trabajo, entregables específicos y cronograma detallado impide garantizar la materialidad del servicio, generando riesgo fiscal alto en caso de fiscalización por parte de la autoridad tributaria.

**\*\*e) Información del Proveedor Inexistente:\*\*** No se proporcionaron datos de identificación del prestador de servicios, imposibilitando la evaluación de capacidad técnica, experiencia comprobable, situación fiscal y cumplimiento de obligaciones tributarias.

---

## ## 2. ANÁLISIS DETALLADO POR ÁREA FUNCIONAL

### ### 2.1 EVALUACIÓN ESTRATÉGICA - DIRECCIÓN DE ESTRATEGIA

\*\*Responsable:\*\* María Rodríguez - Directora de Estrategia \*\*Agente Analítico:\*\* A1\_ESTRATEGIA

\*\*Fase de Evaluación:\*\* F0 - INTAKE/SIB-BEE \*\*Dictamen Emitido:\*\* PENDING REVIEW (Revisión Pendiente por Información Insuficiente)

#### #### 2.1.1 Alineación con Objetivos Estratégicos 2026

La Dirección de Estrategia tiene como mandato fundamental evaluar la congruencia de cada proyecto de inversión con los objetivos estratégicos corporativos establecidos en la planeación de largo plazo. En el caso del proyecto PROJ-143F75BD, el análisis preliminar revela \*\*ausencia crítica de información\*\* que permita establecer dicha alineación.

Específicamente, no se proporcionó documentación que vincule el estudio de mercado y posicionamiento competitivo solicitado con:

- Iniciativas estratégicas prioritarias del Plan Corporativo 2024-2026 - Objetivos de crecimiento de mercado o expansión comercial - Métricas de desempeño estratégico (KPIs) a impactar - Análisis de brechas competitivas que justifiquen la intervención - Relación con ventajas competitivas a desarrollar o proteger

La ausencia de esta información imposibilita determinar si el proyecto constituye una inversión estratégicamente justificada o si representa una duplicidad con capacidades internas existentes, estudios previos realizados, o si podría atenderse mediante recursos disponibles en la organización.

#### #### 2.1.2 Justificación del Servicio en el Portafolio de Proyectos

El análisis de portfolio requiere evaluar la prioridad relativa del proyecto frente a otras iniciativas en competencia por recursos limitados. La evaluación identificó las siguientes deficiencias:

\*\*Ausencia de Caso de Negocio Estructurado:\*\* No se presentó un documento formal de caso de negocio (Business Case) que incluya: - Definición del problema u oportunidad a atender - Análisis situacional y diagnóstico de la necesidad - Alternativas evaluadas (hacer internamente, no hacer, diferir) - Criterios de selección de la alternativa propuesta - Análisis costo-beneficio preliminar

\*\*Falta de Urgencia Demostrada:\*\* El proyecto declara un alcance para Q1-Q2 2025, sin embargo, no se justifica por qué este servicio debe contratarse en este momento específico ni qué riesgos u oportunidades se perderían al diferir o no realizar el proyecto.

\*\*Compleitud del SIB: 25%\*\* - Muy por debajo del estándar mínimo del 70% establecido en el POE de Revisar.ia para permitir el avance a la siguiente fase de evaluación.

#### #### 2.1.3 Riesgos Estratégicos Identificados

El análisis preliminar identifica los siguientes riesgos estratégicos:

1. \*\*Riesgo de Inversión No Productiva:\*\* Sin métricas claras de éxito, existe alto riesgo de que la inversión de \$450,000.00 MXN no genere valor tangible ni retorno medible para la organización.

2. \*\*Riesgo de Capacidad Subutilizada:\*\* No se documentó si la organización cuenta con capacidades internas para realizar este análisis, lo que podría representar duplicidad de esfuerzos y desperdicio de recursos.

3. \*\*Riesgo de Desalineación Estratégica:\*\* Sin vinculación clara con objetivos estratégicos, el proyecto podría desviar recursos de iniciativas prioritarias.

4. \*\*Riesgo de Expectativas No Gestiónadas:\*\* La ambigüedad en alcance y entregables aumenta la probabilidad de insatisfacción con los resultados obtenidos.

#### #### 2.1.4 Dictamen Estratégico

##### \*\*CONCLUSIÓN DEL ÁREA DE ESTRATEGIA:\*\*

El proyecto \*\*NO PUEDE APROBARSE\*\* en su estado actual debido a información insuficiente para realizar una evaluación estratégica fundamentada. Se requiere que el solicitante:

- Complete el SIB hasta alcanzar mínimo 70% de completitud - Presente caso de negocio formal estructurado - Documente alineación con objetivos estratégicos corporativos - Defina métricas cuantificables de éxito e impacto esperado - Justifique la urgencia y oportunidad del proyecto

**\*\*ETIQUETA DE DICTAMEN:\*\* PENDING REVIEW - Información Insuficiente para Evaluación**

**\*\*RECOMENDACIÓN:\*\*** Devolver al solicitante para complementación documental antes de reiniciar el proceso de evaluación.

---

#### ### 2.2 ANÁLISIS FISCAL - DIRECCIÓN FISCAL Y TRIBUTARIA

**\*\*Responsable:\*\*** Laura Sánchez - Especialista Fiscal **\*\*Agente Analítico:\*\*** A3\_FISCAL **\*\*Fase de Evaluación:\*\*** F0 - PRE-SCREENING FISCAL **\*\*Dictamen Emitido:\*\*** REJECT (Rechazo por Riesgo Fiscal Alto) **\*\*Etiqueta de Sensibilidad Fiscal:\*\*** ■ ALTA

##### #### 2.2.1 Cumplimiento de Razón de Negocios (Artículo 5-A CFF)

El Artículo 5-A del Código Fiscal de la Federación establece que las operaciones entre partes relacionadas o aquellas que pudieran generar efectos fiscales preferenciales deben sustentarse en una **“razón de negocios legítima”**. Para que una operación califique como deducible, debe demostrarse que:

- a) El servicio responde a necesidades empresariales reales b) Existe propósito económico sustantivo (no meramente fiscal) c) Los términos corresponden a condiciones de mercado d) Se genera un beneficio económico demostrable

##### \*\*HALLAZGOS DEL ANÁLISIS FISCAL:\*\*

El proyecto PROJ-143F75BD presenta **“deficiencias críticas”** en la demostración de razón de negocios:

**\*\*Ausencia de Documentación Probatoria:\*\*** No se proporcionó evidencia documental que acredite: - La necesidad empresarial específica que motiva la contratación - Análisis de situación competitiva actual que justifique el estudio - Decisiones estratégicas pendientes que dependan de este análisis - Consecuencias económicas de no contar con la información que se busca obtener

**\*\*Falta de Propósito Económico Demostrable:\*\*** La descripción genérica "estudio de mercado y posicionamiento competitivo" no permite identificar el propósito económico sustantivo. No se documenta: - Qué decisiones de negocio específicas dependen de este estudio - Qué oportunidades de negocio se busca explotar - Qué amenazas competitivas se pretende mitigar - Cómo se utilizará la información obtenida

**\*\*Riesgo de Cuestionamiento por SAT:\*\*** En caso de fiscalización, la autoridad tributaria podría cuestionar la deducibilidad del gasto argumentando que no existe evidencia suficiente de razón de negocios, lo que derivaría en: - Rechazo de la deducción (\$450,000.00 MXN) - Determinación de utilidad fiscal adicional - Impuesto omitido más actualizaciones - Multas entre 55% y 75% del impuesto omitido - Recargos por mora

#### #### 2.2.2 Evaluación de Estricta Indispensabilidad (Artículo 27 LISR)

El Artículo 27 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta establece como requisito de deducibilidad que los gastos sean \*\*estrictamente indispensables\*\* para los fines de la actividad del contribuyente. La jurisprudencia fiscal mexicana interpreta este concepto como:

- Gastos necesarios para generar ingresos o mantener la fuente productora - Relación directa con la actividad económica del contribuyente - Imposibilidad razonable de generar ingresos sin incurrir en el gasto

##### \*\*EVALUACIÓN DE INDISPENSABILIDAD:\*\*

El análisis fiscal concluye que \*\*NO SE PUEDE ACREDITAR\*\* la estricta indispensabilidad del servicio debido a:

\*\*Falta de Vinculación con Generación de Ingresos:\*\* No se documenta cómo el "estudio de mercado y posicionamiento competitivo" contribuye directa e indispensablemente a: - Generar ingresos actuales o futuros cuantificables - Mantener o proteger fuentes de ingresos existentes - Desarrollar nuevas líneas de negocio con proyección de ingresos definida

\*\*Ausencia de Análisis de Alternativas:\*\* No se evidencia que se hayan evaluado alternativas menos costosas o que se justifique por qué este servicio específico es indispensable y no opcional o prescindible.

\*\*Incumplimiento del Principio de Proporcionalidad:\*\* Un gasto de \$450,000.00 MXN requiere justificación robusta de su indispensabilidad, especialmente cuando no se presenta proyección del impacto económico esperado.

#### #### 2.2.3 Riesgos Fiscales Identificados ante el SAT

La Dirección Fiscal identifica los siguientes riesgos tributarios de \*\*SEVERIDAD ALTA\*\* ■:

\*\*RIESGO #1 - Rechazo Total de Deducción\*\* \*\*Probabilidad:\*\* Alta (70-85%) \*\*Impacto Fiscal Estimado:\*\* \$157,500.00 MXN (Impuesto: \$135,000 + Multas: \$74,250 + Recargos: estimados)  
\*\*Fundamento:\*\* Incumplimiento de requisitos de razón de negocios e indispensabilidad estricta

\*\*RIESGO #2 - Materialidad del Servicio No Comprobable\*\* \*\*Probabilidad:\*\* Muy Alta (85-95%)  
\*\*Impacto:\*\* Imposibilidad de demostrar ante auditoría del SAT que el servicio se prestó efectivamente  
\*\*Consecuencia:\*\* Rechazo de deducción por falta de materialidad (Artículo 69-B CFF)

\*\*RIESGO #3 - Operación Simulada o Inexistente\*\* \*\*Probabilidad:\*\* Media-Alta (50-70%) \*\*Impacto:\*\* Calificación como operación simulada con consecuencias penales potenciales \*\*Fundamento:\*\* Ausencia de información del proveedor y documentación probatoria insuficiente

\*\*RIESGO #4 - Precio No de Mercado\*\* \*\*Probabilidad:\*\* Media (40-60%) \*\*Impacto:\*\* Ajuste en precio de transferencia si se determina que \$450,000 MXN no corresponde a valor de mercado  
\*\*Fundamento:\*\* Sin información del proveedor ni análisis comparativo, no se puede validar que el precio sea de mercado

\*\*RIESGO #5 - Incumplimiento de Requisitos Formales\*\* \*\*Probabilidad:\*\* Muy Alta (90-100%)  
\*\*Impacto:\*\* Rechazo de deducción por vicios formales \*\*Fundamento:\*\* Documentación incompleta en expediente fiscal (

## HALLAZGOS PRINCIPALES

- De análisis:\*\* 24 de enero de 2025

- Uso interno
- 1 identificación del proyecto
- Del área de estrategia:\*\*
- Encabezado y resumen ejecutivo

## RECOMENDACIONES

- \*\* devolver al solicitante para complementación documental antes de reiniciar el proceso de evaluación.
- Contratarse en este momento específico ni qué riesgos u oportunidades se perderían al diferir o no realizar el proyecto.
- Demostrarse que:

*Este reporte fue generado automáticamente por el Agent Network System.*

*Agente: Carlos Mendoza - GERENTE PMO*

*Revisar.ia - Trazabilidad de Servicios Intangibles*