

ANEXO

CASOS PRÁCTICOS EN EL SECTOR RELACIONADOS CON LA COMPENSACIÓN DE ADEUDOS Y SUGERENCIAS PARA SU TRATAMIENTO

Introducción.

En el pasado mes de mayo AMDA publicó su circular (29/DG/2023) ESTUDIO DE LA JURISPRUDENCIA DE LA SUPREMA CORTE DE JUSTICIA DE LA NACIÓN SOBRE LA FIGURA DE LA COMPENSACIÓN, donde damos a los asociados un resumen de los principales puntos sobre este importante asunto y sus posibles afectaciones en el sector.

Entre los puntos principales destacamos:

- La compensación es un modo de **extinción de las obligaciones**. Tiene lugar cuando dos personas reúnen la calidad de deudores y acreedores recíprocamente y por su propio derecho, su efecto es extinguir por ministerio de ley las dos deudas, hasta la cantidad que importe la menor.
- La Segunda Sala de la Suprema Corte de Justicia de la Nación determina que, de la interpretación de los artículos 1, 1-B, 5, 17 y 18 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, **la compensación civil no es un medio de pago del Impuesto al Valor Agregado** ni puede dar lugar a una solicitud de saldo a favor o acreditamiento.
- La Tesis se considera de aplicación obligatoria para los juzgadores (y por lo tanto para los contribuyentes) a partir del lunes 15 de mayo de 2023.
- Otras definiciones que debemos tener presentes son:
 - La dación en pago es una transacción jurídica en la que un acreedor acepta recibir de parte de un deudor un determinado bien o servicio diferente al que se le adeuda. La obligación queda extinguida cuando el bien o servicio distinto al que se adeuda se recibe en pago.
 - Pago por subrogación. En el pago por subrogación lo que hay es una cesión de créditos del cedente que es el acreedor a una tercera persona cesionario que a partir de ese momento es el acreedor a quien debe pagarle el deudor.

En esta circular vamos a desarrollar ejemplos que nos permitan dar más elementos para un mejor manejo de las operaciones que estén relacionadas, o que puedan parecer, operaciones de compensaciones.

Para resolver los ejemplos, cada uno de ellos se debe analizar a detalle buscando distinguir los siguientes puntos:

- ¿La operación realmente es una compensación de adeudos de naturaleza civil, tomando en cuenta para ello que se requiere que existan entre las partes las figuras de acreedores y deudores mutuos?
- ¿La compensación que se está efectuando da lugar a un pago o acreditamiento del IVA?
- ¿En su caso, el IVA que se genera se está compensando?

Los ejemplos que se incluyen son:

Primera parte. Relacionados con las plantas y las financieras.

- Operaciones de plan piso entre armadoras, financieras y distribuidores.
- Operaciones entre distribuidores, clientes y financieras.
- Operaciones de compensación de adeudos entre los distribuidores y las financieras.
- Operaciones de compensación de adeudos entre los distribuidores y plantas armadoras.
- Operaciones de subrogaciones de deuda entre armadoras, financieras y distribuidores.
- Operaciones de venta de unidades a la Financiera/Sofome a la que a su vez se le deben financiamientos.
- Comentario sobre la validez de los oficios obtenidos por AMDA.

Segunda parte. Otras operaciones.

- Operaciones de compensación de adeudos entre distribuidores por el intercambio de unidades.
- Adquisiciones de unidades usadas a personas físicas sin actividad empresarial y profesional a cambio de una unidad nueva o usada que le vende el distribuidor.
- Operaciones de dación de pago en unidades embargadas por falta de pago.
- Operaciones de compensación de adeudos entre distribuidores y sus proveedores.
- Operaciones con empresas que se dedican a entregar nuestros productos y cobran una comisión por sus servicios.
- Pagos Anticipados de viáticos y su comprobación.
- Pagos Anticipados de comisiones a los empleados.
- Pagos Anticipados de comisiones a comisionistas independientes.
- Cobros de cuotas de asociaciones a través de las plantas.

Las analizaremos a continuación.

A. Ejemplos Relacionados con las plantas y las financieras.

Operaciones de plan piso entre armadoras, financieras y distribuidores.

Planteamiento:

En el sector, una gran parte de las unidades compradas a la planta se pagan a través de la subrogación de la deuda de las distribuidoras a las financieras de las plantas¹.

Existen contratos de financiamiento y subrogación de deudas entre los distribuidores, las plantas y las financieras.

Esto se conoce como “Financiamientos por Plan Piso”.

¹ Las Financieras normalmente pertenecen al grupo corporativo de las plantas. También las hay de grupos Bancarios que otorgan el plan piso.

No hay flujo de efectivo en la operación.

Este tipo de operaciones consisten básicamente en:

- El distribuidor adquiere las unidades de la planta.
- La planta subroga la deuda de la Distribuidora a la Financiera.
- La unidad se considera pagada al momento en que la financiera la liquida a la planta (aunque esta operación no implique flujo).
- A partir de ese momento se puede acreditar el IVA en la distribuidora.

Análisis de la operación:

No vemos una operación de compensación de adeudos, lo que existe es una subrogación del adeudo. La subrogación del adeudo no está limitada, el IVA que se genera por el pago que se realiza a través de ésta es acreditable para quién lo pagó. Al mismo tiempo, la persona que lo recibe está generando un IVA trasladado.

Aspectos relevantes adicionales.

Este tipo de operaciones están amparadas por oficio 325-SAT-09-04-A-74629 de fecha 18 de julio de 2007², el cual confirma el criterio de AMDA en el sentido de que los agremiados a la AMDA pueden acreditar el IVA de las compras que realizan a las plantas armadoras y que a su vez son financiadas, por terceros.

Conclusiones.

No consideramos que haya compensación de adeudos:

- La operación de venta es entre la planta y el distribuidor.
- La Financiera, por contrato, asume la deuda del distribuidor con la planta, liberando al distribuidor de la misma.
- En ese momento el distribuidor considera saldada su operación con la planta y ahora le debe a la financiera.
- También en ese momento, el IVA de la factura se vuelve acreditable para el distribuidor.

Adicionalmente:

- La financiera le paga a la planta.
- La distribuidora le paga a la financiera.

Operaciones entre distribuidores, clientes y financieras.

Planteamiento:

En el área de las ventas de unidades, una gran parte de ellas se pagan a través de la subrogación de la deuda de los clientes con las distribuidoras a las financieras.

Se firman contratos de financiamiento para ello entre los clientes y las financieras.

No hay flujo de efectivo en la operación.

Este tipo de operaciones consisten básicamente en:

- El distribuidor vende la unidad a su cliente.
- El cliente paga un enganche.
- El cliente toma un financiamiento por la diferencia.

² El oficio se acompaña al estudio del mes de mayo como un anexo de la circular.

- Hay dos opciones que se manejan:
 - a) La Financiera le entrega el préstamo al cliente. Éste va y paga a la distribuidora. En esta opción, el pago que recibe la distribuidora es directo de su cliente, ya sea en efectivo o en transferencia bancaria.
 - b) La distribuidora le subroga la deuda de su cliente a la Financiera. A partir del momento en que se acepta la subrogación, la unidad se considera pagada.

Análisis de la operación:

No vemos en este tipo de operaciones una compensación de adeudos. En la opción (a) existe un pago directo del cliente al distribuidor y en la opción (b) el pago se realiza a través de la subrogación del adeudo.

El IVA se genera al momento del pago, éste es acreditable para el cliente que lo pagó. Al mismo tiempo, la distribuidora que lo recibe está generando un IVA trasladado.

Aspectos relevantes adicionales.

Este tipo de operaciones, en lo que se refiere a la subrogación de la deuda, también están amparadas por oficio 325-SAT-09-04-A-74629 de fecha 18 de julio de 2007³.

Conclusiones.

No consideramos que haya compensación de adeudos en ninguna de las dos opciones que se analizaron.

- La operación de venta es entre el distribuidor y su cliente.
- En la opción a) la operación es pagada directamente por el cliente al distribuidor, ya sea en efectivo o por transferencia bancaria.
- En la opción b) el enganche es pagado directamente por el cliente en efectivo o en transferencia, y el remanente se liquida al momento que se da la subrogación del adeudo entre la distribuidora y la Financiera.
- En ese momento el cliente considera saldada su operación con el distribuidor y ahora le debe a la Financiera.

Operaciones de compensación de adeudos entre las distribuidoras y las financieras.

Planteamiento:

Existen diversas operaciones de compensación entre las distribuidoras y las financieras.

En todas ellas, además de la compensación, debemos ver si las operaciones que se compensan generan o no un IVA.

Ejemplos de compensaciones:

- a) Que no generan IVA.
 - Compensaciones de adeudos entre lo que el distribuidor le debe a la Financiera (operaciones de plan piso) y los adeudos que la Financiera tiene con los distribuidores (subrogaciones de los adeudos de los financiamientos a los clientes).
- b) Que sí generan IVA.
 - Compensaciones que estén relacionadas con el pago de intereses de los distribuidores a las financieras, aunque estas operaciones están exentas de IVA.

³ La operación se menciona claramente en los considerandos de la consulta y del oficio. El oficio se acompaña al estudio del mes de mayo como un anexo de la circular.

- Compensaciones que estén relacionadas con el pago de comisiones, bonos, premios y similares que las Financieras les pagan a los distribuidores.

Análisis de las operaciones que NO causan IVA.

Estas operaciones, al no generar IVA, pueden seguir existiendo sin dificultades. La compensación no está prohibida.

Análisis de las operaciones que SÍ causan IVA.

Para explicarlo mejor lo haremos resolviendo el siguiente ejemplo:

- El distribuidor le debe a la Financiera \$200 por una operación de Plan Piso
- El distribuidor debe a la Financiera por concepto de intereses \$10.
- La financiera le debe al distribuidor \$20 más su IVA por \$3.20, o sean \$23.20, por concepto de premios.
- Antes del mes de mayo, podían compensar y pagarse el neto. El Distribuidor debe \$210, la financiera le debe \$23.20. El distribuidor pagaba el neto \$186.80.

A partir de mayo se recomienda evitar las compensaciones:

- Si el distribuidor le debe a la financiera \$200 por el plan piso, que le pague vía transferencias bancarias en los distintos momentos en que la deuda se vaya venciendo.
- Si el distribuidor le debe a la financiera \$10., que le mande una transferencia electrónica por este importe.
- Si la financiera le debe al distribuidor \$23.20, que le mande una transferencia electrónica por este importe. Al momento de recibir el pago, el IVA generado será de \$3.20, los cuales serán un IVA trasladado para el distribuidor (cobra un ingreso) y acreditables para la financiera (paga un gasto).

Operaciones de compensación de adeudos entre las distribuidoras y las plantas armadoras.

Planteamiento:

Existen diversas operaciones de compensación entre las distribuidoras y las plantas armadoras. En todas ellas, además de la compensación, debemos ver si las operaciones que se compensan generan o no un IVA.

Ejemplos de compensaciones:

- c) Que no generan IVA.
 - Compensaciones que estén relacionadas con apoyos financieros que el distribuidor le debe a la planta.
- d) Que sí generan IVA.
 - Compensaciones que estén relacionadas con el pago de refacciones de los distribuidores a las plantas.
 - Compensaciones que estén relacionadas con el pago de comisiones, bonos, premios y similares que las plantas les pagan a los distribuidores.

Análisis de las operaciones que no causan IVA.

Estas operaciones, al no generar IVA, pueden seguir existiendo sin dificultades. La compensación no está prohibida.

Análisis de las operaciones que Sí causan IVA.

Para explicarlo mejor lo haremos resolviendo el siguiente ejemplo:

- El distribuidor le debe a la planta \$100 por un apoyo financiero
- El distribuidor debe a la planta por concepto de refacciones \$150 más su IVA por \$24, o sean \$174.
- La planta le debe al distribuidor \$30 más su IVA por \$4.80, o sean \$34.80, por concepto de comisiones, reclamaciones de garantías, premios, etc.
- Antes del mes de mayo, podían compensar y pagarse el neto. El Distribuidor debe \$274, la planta le debe \$34.80. El distribuidor pagaba el neto \$239.20.

A partir de mayo se recomienda evitar las compensaciones, pagar con flujo de efectivo.

- Si el distribuidor le debe a la planta \$100 por un apoyo financiero, que le pague vía transferencias bancarias en los distintos momentos en que la deuda se vaya venciendo.
- Si el distribuidor le debe a la planta \$174, que le mande una transferencia electrónica por este importe. Al momento de recibir el pago, el IVA generado será de \$24, los cuales serán un IVA trasladado para la planta (cobra un ingreso) y acreditables para el distribuidor (paga un gasto).
- Si la planta le debe al distribuidor \$34.80, que le mande una transferencia electrónica por este importe. Al momento de recibir el pago, el IVA generado será de \$4.80, los cuales serán un IVA trasladado para el distribuidor (cobra un ingreso) y acreditables para la planta (paga un gasto).

Nota: También se podrían compensar las sumas principales de las deudas entre sí, y manejar flujos de efectivo por el IVA. Sin embargo, no se considera que sea una solución práctica.

Operaciones de subrogaciones de deuda entre armadoras, financieras y distribuidores.

Planteamiento:

Existen operaciones de intercambio de unidades entre los distribuidores, de unidades que, a su vez, los distribuidores les deben a las plantas.

No hay flujo de efectivo en la operación.

Este tipo de operaciones consisten básicamente en:

- El distribuidor "A" es propietario de la unidad "X". la unidad la debe a la Financiera.
- El distribuidor "B" es propietario de la unidad "Y". la unidad la debe a la Financiera.
- El distribuidor "A" requiere la unidad "Y", el distribuidor "B" está de acuerdo y, por el contrario, él requiere la unidad "X".
- Los pasos que se siguen en el Distribuidor "A" son:
 - Realiza la operación de venta de la unidad "X" con el distribuidor "B". Éste aparece en la operación como cliente.
 - Subroga la cartera de la venta con la financiera. En ese momento el distribuidor "B" ya le debe a la financiera, El IVA se genera por esta subrogación.

- El distribuidor “A” compensa la deuda que tenía con la financiera con la deuda que a su vez la financiera tiene con él por la subrogación de la venta de la unidad.
- Los pasos que se siguen en el Distribuidor “B” son similares.
 - Realiza la operación de venta de la unidad “Y” con el distribuidor “A”. Éste aparece en la operación como cliente.
 - Subroga la cartera de la venta con la financiera. En ese momento el distribuidor “A” ya le debe a la financiera, El IVA se genera por esta subrogación.
 - El distribuidor “B” compensa la deuda que tenía con la financiera con la deuda que a su vez la financiera tiene con él por la subrogación de la venta de la unidad.

Análisis y conclusiones de la operación:

No vemos una operación de compensación de adeudos que generen IVA, lo que genera el IVA son las subrogaciones.

En ese sentido, las operaciones de venta y sus subrogaciones son similares a las que se realizan con los clientes.

Las compensaciones (independientemente del nombre con el cual se les maneje) que hacen los distribuidores con las financieras para cancelar las deudas originales de su plan piso no generan IVA, por lo tanto, se pueden seguir realizando.

Aspectos relevantes adicionales.

Este tipo de operaciones están protegidas por el oficio 600-01-05-2018-09850 de fecha 29 de noviembre de 2018⁴, el cual en su punto 3 confirma el criterio de AMDA en cuanto a las compras de unidades (intercambios) entre distribuidores, en los casos en que por el intercambio de automóviles en donde se presenta la subrogación del crédito original entre un distribuidor y la financiera de la planta, para que sea el nuevo distribuidor el que asume la deuda que el distribuidor originario tenía con la financiera de la planta, se puede cubrir el precio o contraprestación o extinguir a su satisfacción como acreedor con cualquier forma de extinción de obligaciones, en términos de lo dispuesto por el artículo 1-B de la Ley del IVA. Es decir, extinguir la obligación que corresponde tanto de la suma principal como del IVA generado en la operación.

Operaciones de venta de unidades a la Financiera/ SOFOME a la que a su vez se le deben financiamientos.

Planteamiento:

- La operación de venta es entre el distribuidor y la SOFOME, para que la segunda realice una operación de arrendamiento financiero con un tercero o adquiera la unidad para utilizarla como un activo fijo.
- La Distribuidora, por otras operaciones o incluso por esta misma operación, es deudora de la SOFOME.
- La venta genera IVA a cargo que debe pagar la SOFOME.
- Formas de pago: Se dan dos mecanismos de pago:
 - Vía compensación de adeudos.
 - Con flujos recíprocos, donde ambos se pagan lo que se deben.

⁴ El oficio respectivo se acompaña a la circular del mes de mayo como un anexo.

No hay flujo de efectivo en la operación.

Análisis y conclusiones de la operación:

Estamos manejando dos tipos de pago de la operación.

- Si la operación se paga vía una compensación de adeudos, se podría argumentar que la compensación de adeudos sólo se da por el principal (existen las figuras de deudores y acreedores recíprocos en los adeudos de la suma principal) y que no hay compensación de IVAS, ya que sólo se genera por la venta (no existen las figuras de deudores y acreedores recíprocos en el IVA). Sin embargo, la palabra “compensación” en el CFDI seguramente va provocar molestias con la autoridad, por lo cual no recomendamos esta opción.
 - Por el contrario, si hay flujos recíprocos, es decir que, el distribuidor le paga a la SOFOME sus financiamientos y la SOFOME le paga al distribuidor la compra de la unidad y su IVA, la operación es válida y transparente para efectos fiscales.

Comentario sobre la validez de los oficios obtenidos por AMDA.

Transcribimos a continuación la opinión de nuestros especialistas:

“ Los oficios emitidos a favor de la AMDA, no son una autorización de vigencia anual, sino la resolución de una consulta real y concreta sobre la interpretación de las disposiciones fiscales. Ello representa una resolución favorable a los particulares (los miembros de AMDA). Dicha resolución no puede ser desconocida por la autoridad, salvo que sea modificada por el Tribunal de Justicia Fiscal y Administrativa mediante un juicio iniciado por las autoridades.

Es decir, el objeto de la demanda de la autoridad fiscal es la resolución favorable al particular, y no un hecho concreto, y solo si la resolución definitiva le favorece, podrá dejar de aplicarla; antes no”.

B. Otras Operaciones.

Operaciones de compensación de adeudos entre distribuidores por el intercambio de unidades.

Planteamiento:

Se refiere a las operaciones de intercambio de unidades propias entre los distribuidores.

No hay flujo de efectivo en la operación.

Este tipo de operaciones consisten básicamente en:

- El distribuidor “A” es propietario de la unidad “X”. La unidad tiene un valor de \$100 más \$16 de IVA = \$116.
- El distribuidor “B” es propietario de la unidad “Y”. La unidad tiene un valor de \$80 más su IVA por \$12.80 = \$92.80.
- El distribuidor “A” requiere la unidad “Y”, el distribuidor “B” está de acuerdo y, por el contrario, él requiere la unidad “X”.
- Ambos se facturan las unidades entre sí.

- Hasta antes de mayo, para el pago se compensaban las deudas y se pagaba el remanente.
 - El distribuidor “B” le debe \$116 al Distribuidor “A”.
 - El distribuidor “A” le debe \$92,80 al Distribuidor “B”
 - Se compensan las deudas por el importe menor. Con esto, el distribuidor “B” termina pagando la diferencia de \$23.20 al primero.

Análisis y conclusiones de la operación:

Vemos una operación de compensación de adeudos que generan IVA, por lo cual le aplica la tesis de la SCJN:

Se sugiere cambiar el procedimiento actual por flujos de efectivo que liquiden ambas operaciones como sigue:

- El distribuidor “B” le paga con flujo de efectivo \$116 al Distribuidor “A”.
- El distribuidor “A” le paga con flujo de efectivo \$92,80 al Distribuidor “B”

Adquisiciones de unidades usadas a personas físicas sin actividad empresarial y profesional a cambio de una unidad nueva o usada que le vende el distribuidor.

Planteamiento:

Se refiere a las operaciones de compra de unidades seminuevas y usadas que se toman como medio de pago a cambio de una unidad nueva o usada.

Son dos operaciones: (a) la operación de venta de una unidad nueva o usada por parte del distribuidor y (b) la toma de una unidad usada a cambio de la primera.

Los pasos son:

- a) Por la venta.
 - La distribuidora le vende a la persona física una unidad de su propiedad, ya sea nueva, seminueva o usada, la venta es por \$100 más \$16 de su IVA, es decir \$116.
 - La operación genera IVA a la tasa del 16%.
- b) Por la compra.
 - La persona física no desarrolla actividades empresariales o profesionales.
 - La persona física se presenta en la Distribuidora y entrega su unidad como medio de pago de otra unidad. Esta compra se realiza en un valor de \$80.
 - Hay una operación de compra, esta operación no genera IVA ya que la persona física está exenta.
- c) Por el diferencial del pago.
 - La persona física liquida la operación por la diferencia resultante entre ambas ($\$116$ menos $\$80 = \36).

Análisis y conclusiones de la operación:

- El mecanismo para este tipo de operaciones **está regulado en una regla específica, la regla 2.7.1.10 de la RMF 2023⁵, la cual se encuentra vigente**, no se ha derogado, por lo mismo no le aplica la tesis de la SCJN.
- Si no existiera la regla, el análisis podría ser el siguiente:
 - El distribuidor realiza dos operaciones: Una venta de su inventario por \$100 más \$16 de IVA y una compra de una unidad usada por \$80.
 - La compra no generó IVA.
 - El diferencial del pago se realiza con efectivo o con transferencia.
 - La entrega del auto se da como dación en pago de la deuda.
 - Los pagos de la venta de \$100 generan el IVA de \$16. Los pagos son \$80 con la unidad y \$36 en transferencia.
 - No existe una compensación de IVAS. la primera operación (venta de \$100 más \$16) genera IVA. La compra (segunda operación) no generó IVA. No hay compensación de IVAS.

Aspectos relevantes adicionales.

Como ya mencionamos, estas operaciones tienen un tratamiento específico en la LISR y en la LIVA, el cual no ha sido modificado.

La regla que le es aplicable es la 2.7.1.10, la cual se refiere a la posibilidad de entregar a cambio de la unidad usada, unidades nuevas o usadas. Para que la regla dejará de ser aplicable, requeriría que el SAT la modificara, lo que esperamos no suceda.

La adquisición de un auto usado a una persona física que no realiza actividades empresariales ni profesionales ***no genera IVA, por lo mismo no le es aplicable la Jurisprudencia que comentamos.***

Adicionalmente, estas operaciones están protegidas por el citado oficio 600-01-05-2018-09850 de fecha 29 de noviembre de 2018 el cual en su punto 1 confirma “que por la enajenación de un vehículo nuevo que es pagado en parte por un vehículo usado, ***no le resulta aplicable*** el artículo 27 del Reglamento de la Ley del Impuesto al Valor Agregado ni la regla 4.3.9 de la RMF 2018 (actual regla 4.2.7), siendo aplicable para ese supuesto el artículo 1-B de la ley, por lo que corresponde a la parte que se cubre con un bien, y se considerará efectivamente cobrada la contraprestación cuando el interés del acreedor quede satisfecho por cualquier forma de extinción de las obligaciones a que den lugar las contraprestaciones”.

Las dos reglas que hemos mencionado en los párrafos anteriores se refieren a lo siguiente:

Regla 2.7.1.10 Enajenación de vehículos nuevos o usados en la que se recibe en contraprestación un vehículo usado y dinero.

Esta regla da los requisitos a cumplir para emitir un CFDI en este tipo de operaciones, destacando la posibilidad de incluir la información del auto usado que se toma a cuenta, dentro de un complemento específico que se incorpora al CFDI de la venta de la unidad nueva.

La regla también permite tomar una unidad usada a cambio de otra unidad usada⁶.

⁵ RMF 2023: Resolución Miscelánea Fiscal 2023.

⁶ En esta materia existe también la regla 2.7.3.4 que da los requisitos para adquirir la unidad a una persona física sin actividades empresariales o profesionales. Cabe hacer notar que esta operación es una compraventa y no se liga con la materia que vemos en esta circular.

Regla 4.2.7. Requisito para calcular el IVA en la enajenación de autos y camiones usados disminuyendo el costo de adquisición.

Permite, para efectos de la fracción I del Artículo 27 del Reglamento de la LIVA, que también se considere cumplido el requisito a que se refiere dicha fracción, **cuando los pagos se realicen mediante transferencia electrónica de fondos** desde cuentas abiertas a nombre del adquirente en instituciones que componen el sistema financiero y las entidades que para tal efecto autorice el Banco de México, a cuentas abiertas a nombre del enajenante.

Regla 4.2.8. Cálculo del IVA en la enajenación de motocicletas usadas.

Regla de reciente creación, permite el manejo del IVA en la adquisición y venta de motocicletas usadas en forma similar a la regla anterior.

Comentarios sobre el CFDI en estas operaciones.

AMDA ha solicitado información sobre la forma en que este tipo de operaciones se plasman en los CFDI. Como saben nuestros lectores, las reglas del CFDI obligan a llevar un saldo de las deudas, el cual aparece en los complementos de pago.

La información que tenemos sobre los CFDI que elaboran los distribuidores es la siguiente⁷:

a) Por la venta. Se genera un CFDI por la misma. En nuestro ejemplo sería de \$100 más \$16 del IVA = \$116.

El método de pago que acostumbran es “Pago en Parcialidades⁸”. El CFDI llevaría como clave forma de pago la “99. Por Definir”.

b) Por el pago del enganche. Se elabora en forma tradicional un CFDI con su complemento de pago. La forma de pago, suponiendo que fuera una transferencia sería “03 transferencia.

También se acostumbra descontar esta cartera con financieras, si este fuera el caso, la forma de pago que acostumbran utilizar sería la “13 Subrogación de deuda”.

c) Por la toma de la unidad, en nuestro ejemplo \$80.

Nos explican que acostumbraban a manejar como tipo de pago la clave “17 Compensación”.

En nuestra forma de ver, sería preferible utilizar la clave “12 Dación en pago”, entendiéndose que la dación en pago es “una transacción jurídica en la que un acreedor acepta recibir de parte de un deudor un determinado bien o servicio diferente al que se le adeuda”.

Algunos especialistas defienden que se puede continuar con la clave “17 Compensación”, dado que la suma principal es la que se compensa (existe un deudor y un acreedor que “compensan” sus adeudos, pero no hay compensación en el IVA, ya que no hay un deudor y un acreedor que compensen el IVA.

⁷ La mecánica que señalamos no es la única, seguramente en el medio existen otras formas utilizadas por los distribuidores para facturar las unidades y sus pagos.

⁸ Si la operación se liquida antes del fin de mes, también podría ser válido hacerlo por “pago en una sola exhibición”, aunque detallar en este tipo de CFDI el tipo de pago se vuelve más complicado.

En nuestra opinión, si bien el fundamento anterior nos parece correcto, consideramos que utilizar la clave “12 Dación en pago” va a evitar observaciones por parte de las autoridades, lo que sí se daría con la clave “17 Compensación”.

Operaciones de dación de pago en unidades embargadas por falta de pago.

Planteamiento:

Se refiere a las unidades que se toman en dación de pago en los embargos realizados por los distribuidores a sus clientes por falta de pago pueden o no generar IVA.

Si la toma de la unidad se realiza con un cliente que es una persona moral o una persona física con actividades empresariales o profesionales, el cliente estaría obligado a gravar la operación con IVA (es una enajenación de un bien mueble).

Si la toma de la unidad se realiza con un cliente que es una persona física SIN actividades empresariales o profesionales, el cliente NO DEBE gravar la operación con IVA. (es una enajenación de un bien mueble de una persona exenta de IVA).

Análisis y conclusiones de la operación:

En ambos casos, la forma de pago es una DACIÓN en PAGO, no es compensación de adeudo, por lo tanto, no le es aplicable la Jurisprudencia que estudiamos.

Operaciones de compensación de adeudos entre distribuidores y sus proveedores.

Planteamiento:

Se conoce también de diversas operaciones entre distribuidores y sus proveedores, que a su vez tienen una naturaleza dual con las distribuidoras: son clientes y proveedores de éstas.

Ejemplo:

- El distribuidor le vende a su cliente una unidad en \$100 más \$16 de IVA.= \$116
- Este cliente es a su vez, proveedor del distribuidor, y le vende al segundo distintos insumos por un valor de \$20 + 3.2 de IVA = \$23.20.
- Antes de mayo, acostumbraban a compensar ambos saldos, el cliente terminaba pagando \$80 más su IVA \$12.80 = \$92.80.

Análisis y conclusiones de la operación:

Sugerimos revisar estas operaciones y evitar las compensaciones de saldos, o si las llegan a efectuar, separar el pago del IVA de estas.

Lo ideal, insistimos, es que se manejen flujos de efectivo distintos por ambos tipos de operaciones.

En nuestro ejemplo:

- Que el cliente le pague la unidad al distribuidor con flujo de efectivo por \$116.
- Que el distribuidor le pague a su cliente/proveedor con flujo de efectivo, los \$23,20 que le debe por los insumos que le compró.

Operaciones con empresas que se dedican a entregar nuestros productos y cobran una comisión por sus servicios.

Planteamiento:

- El distribuidor celebra un contrato con una empresa especializada, por medio de la cual la segunda va a entregar, y a cobrar a un cliente de la distribuidora, un producto vendido por la distribuidora. La venta y su IVA importan \$58
- La empresa especializada cobra una comisión por sus servicios, en nuestro ejemplo de \$5 más su IVA por \$0.80 = \$5.80.
- La empresa especializada descuenta de la cobranza realizada, la comisión que ganó por sus servicios sólo paga el diferencial de \$52.20.

Análisis y conclusiones de la operación:

- Vemos en la operación la figura de la compensación por la suma principal: La empresa especializada le debe al Distribuidor los \$50 que cobró y la Distribuidora le debe a la empresa especializada los \$5 más su IVA de \$0.80.
- No vemos en la operación la compensación del IVA, ya que el IVA sólo se genera al momento del pago de la compensación. El IVA que se genera por la venta (incluido en los \$58) no está relacionado con la empresa especializada.
- Si la operación se paga vía una compensación de adeudos, se podría argumentar que la compensación de adeudos sólo se da por el principal (existen las figuras de deudores y acreedores recíprocos en los adeudos de la suma principal) y que no hay compensación de IVAS, ya que sólo se genera por la venta (no existen las figuras de deudores y acreedores recíprocos en el IVA), sin embargo, la palabra “compensación” en el CFDI seguramente va provocar molestias con la autoridad, por lo cual no recomendamos esta opción.
- Sugerencias:
 - Manejar la operación con flujo de recursos entre ambas empresas:
 - “Tú, empresa especializada, me pagas la operación con flujo al 100% de la venta, sin descuentos”, o sean los \$58.
 - “Yo, DISTRIBUIDORA, te pago la comisión con flujo y su IVA”, es decir los \$5.80

Pagos Anticipados de viáticos y su comprobación.

Planteamiento:

La distribuidora acostumbra a dar anticipos para viáticos a sus empleados.

El empleado va entregando comprobantes de gastos sobre sus viáticos.
La distribuidora utiliza la modalidad de Neteo para afectar la cuenta por cobrar de los anticipos de viáticos contra las afectaciones a gastos por las comprobaciones de gastos.

Análisis y conclusiones de la operación:

El funcionamiento de entregar gastos a comprobar por concepto de viáticos es una práctica común en las empresas.

La pregunta es ¿Una comprobación de gastos por viáticos es una compensación civil de adeudos? La relación entre trabajador y patrón no es civil ni mercantil, sino laboral, lo cual les da un tratamiento distinto.

Aun cuando la figura pudiera ser similar al mandato o comisión, con el anticipo de las cantidades necesarias para el cumplimiento del mismo, en el presente caso existe una relación de subordinación que impide darles ese tratamiento.

Por ello, el artículo 14 de la Ley del IVA señala que "no se considera prestación de servicios independientes la que se realiza de manera subordinada mediante el pago de una remuneración". En este sentido, los anticipos que se otorgan como viáticos, se comprueban con documentación fiscal a nombre del patrón (el CFDI del gasto realizado -con IVA- será a nombre del patrón). Así las cosas, para el patrón será deducible de cumplirse los requisitos o no deducible.

Para el empleado, si los viáticos cumplen los requisitos, se consideran como ingreso no sujeto al pago del ISR (artículo 93 fracción XVII de la LISR) o bien se consideraría como un ingreso por salario. Por lo tanto, no hay IVA, ni es aplicable la tesis de la SCJN.

Una sugerencia adicional. Si el uso de este tipo de gastos con una misma persona son frecuentes, valdría la pena una figura como la que se opera con los fondos de caja chica. Es decir, generar un fondo de caja chica para el empleado (con sus respectivas garantías) e irle pagando los gastos que vaya comprobando con su respectivo IVA.

Pagos Anticipados de comisiones a los empleados.

Planteamiento:

La distribuidora acostumbra dar anticipos por concepto de comisiones a sus empleados.
El empleado va generando sus comisiones a través de las ventas que realiza.
La distribuidora utiliza la modalidad de Neteo para afectar la cuenta por cobrar de los anticipos de comisiones contra las afectaciones a gastos por las comprobaciones de gastos.

Análisis y conclusiones de la operación:

Para el trabajador dependiente que recibe comisiones, éstas se consideran salarios, corresponden a una relación laboral.

No vemos una compensación Civil en la operación.

Pagos Anticipados de comisiones a comisionistas independientes.

Planteamiento:

¿Y si el anticipo fuera aun vendedor independiente y luego la comprobación se da contra una factura de comisiones sin que haya flujo, se da la compensación civil?

Análisis y conclusiones de la operación:

No vemos una figura de compensación.

Nuestros argumentos son:

La figura de derecho civil equivalente es el mandato. Sin embargo, el mandato aplicado a actos de comercio es una comisión mercantil, que queda regulada en el Código de Comercio y no en el Código Civil (en donde se regula el mandato)

Si el anticipo es a cuenta de la comisión, no hay compensación, estaríamos acreditando el pago (anticipo) antes realizado.

Dicho anticipo sería un ingreso para el comisionista independiente, desde el momento en que lo recibe ya sea en concepto de ingreso asimilable a salario (artículo 94 fracción IV o V de la LISR) o por su actividad profesional o empresarial (artículo 100 fracción II de la LISR).

Asimismo, habría que emitir CFDI por el anticipo ya sea (i) un CFDI de nómina que emita el comitente, si el ingreso es asimilado al salario o (ii) un CFDI de ingreso emitido por el comisionista con el correspondiente desglose de IVA.

Si el anticipo es como provisión de fondos para gastos necesarios para la comisión mercantil y se comprueban con documentación a cargo del comitente, no habrá ingreso, de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 101 fracción IV de la LISR), es decir, similar a los viáticos de los trabajadores dependientes (empleados).

La comisión mercantil está regulada en los artículos 273 a 308 del Código de Comercio, transcribimos los tres más aplicables al tema:

Artículo 273.- El mandato aplicado a actos concretos de comercio, se reputa comisión mercantil. Es comitente el que confiere comisión mercantil y comisionista el que la desempeña.

Artículo 281.- En aquellas comisiones cuyo cumplimiento exige provisión de fondos, no está obligado el comisionista a ejecutarlas, mientras el comitente no se la haga en cantidad suficiente, y también podrá suspenderlas cuando se hayan consumido los que tenía recibidos.

Artículo 282.- Cuando el comisionista se comprometa a anticipar fondos para el desempeño de la comisión, estará obligado a suplirlos, excepto en el caso de suspensión de pagos o quiebra del comitente.

Cobros de cuotas de asociaciones a través de las plantas.

Planteamiento:

Se nos consulta si el cobro que realizan las plantas por concepto de cuotas de las Asociaciones se va a limitar por la nueva sentencia de la SCJN que se refiere a las compensaciones.

Análisis y conclusiones de la operación:

La respuesta de AMDA es NO, no vemos una compensación en este tipo de figuras, no hay una figura mutua de deudores y acreedores entre sí que compensen adeudos.

El tratamiento que conocemos es el siguiente:

- Las Asociaciones celebran contratos con las plantas armadoras para que estas les apoyen con la cobranza de sus cuotas mensuales.
- Mes a mes le informan a las Armadoras lo que deben cobrar.
- Las Armadoras incluyen en su CFDI por la venta de unidades las cuotas de las asociaciones.
- Lo deben hacer conforme a la regla 2.7.1.3 “Expedición de CFDI por comisionistas y prestadores de servicios de cobranza”.
- La regla especifica que en el CFDI que se expida en este caso el de la venta de la unidad) se debe incorporar la sección “A cuenta de terceros” y cumplir con otras disposiciones que se señalan en la misma.
- El distribuidor paga el importe de las cuotas, al mismo tiempo y en la misma forma en que lo hace con el pago de la unidad.
- La planta recibe el dinero de las cuotas y posteriormente lo entrega a la Asociación.
- La Asociación le factura al Distribuidor el importe de las cuotas, las cuales normalmente no llevan IVA.

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, no aparece en ningún momento la figura de compensación.

Julio 2023