



AMITI

COMITÉ DE DOCUMENTOS DIGITALES
Y AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS



CASOS DE ESTUDIO SUBCOMITÉ DE MEJORES PRÁCTICAS OPERATIVAS.

¡JUNTOS PODEMOS LOGRAR MÁS!

CASO 2023-04

OPERACIONES COMERCIALES:

PROBLEMÁTICA DE COMPENSACIÓN DE
CFDI DE INGRESOS (VENTA) VS. CFDI DE
INGRESOS (COMPRA)

TAGS DE REFERENCIA

#compensación #notasdecrédito

AUTORES



Adrián Galván

Empresa: Audisys de México
Correo: adrian@audisys.com



Colaboradores

Gustavo Leal
Correo: glealc@fiscalia.com
Janett Aguilar
Correo: janett.aguilar@crowe.mx
Benito Barragán
Correo: benito.barragan@contpaqi.com



Fecha

agosto de 2023

CASOS DE ESTUDIO 2023

SUBCOMITÉ DE MEJORES PRÁCTICAS OPERATIVAS

CASO DE ESTUDIO

I. Introducción

El presente caso práctico aborda una problemática relevante relacionada con la operación de algunas cadenas comerciales y sus proveedores tras una reciente jurisprudencia emitida por la SCJN. Esta situación ha llevado a dichas cadenas a evitar las operaciones de compensación para no incumplir con requisitos de acreditamiento del IVA.

Anteriormente, la práctica común era compensar facturas de ingresos entre las partes, pero debido a la reciente jurisprudencia, esta operación ha dejado de realizarse.

II. Antecedentes

La práctica de compensación, anteriormente utilizada, ha sido descartada debido a una reciente jurisprudencia emitida por la SCJN y ha generado la necesidad de buscar alternativas.

CASO DE ESTUDIO

III. Definición de la Problemática

El problema se enmarca en la relación entre proveedores de grandes cadenas comerciales. Anteriormente, un proveedor vendía su mercancía a grandes cadenas comerciales y el productor emitía un CFDI de Ingresos por la venta de sus productos. Posteriormente, la cadena comercial prestaba diversos servicios que repercuten al productor, para lo cual emitían un CFDI de Ingresos.

Antes, la práctica común era compensar el CFDI de Ingresos emitido por la cadena comercial contra el del productor, utilizando la forma de pago "compensación". Sin embargo, debido a la jurisprudencia y al no acreditamiento del IVA, esta operación ya no es viable.

La problemática surge cuando algunas cadenas comerciales solicitan que el monto de la contraprestación por estos servicios sea descontado del valor de la factura del productor mediante una nota de crédito emitida por el vendedor de la mercancía dado que esto podría generar la no deducibilidad de la nota de crédito del productor, ya que para ser deducible, debe ajustarse a lo establecido en el artículo 25 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR).

Artículo 25. *Los contribuyentes podrán efectuar las deducciones siguientes:*

I. Las devoluciones que se reciban o los descuentos o bonificaciones que se hagan en el ejercicio.

Además, es importante destacar que esta práctica es errónea puesto que por este tipo de conceptos no deben ser facturados como Nota de Crédito (CFDI-Egresos):

CFF Artículo 29.

... Los contribuyentes a que se refiere el párrafo anterior deberán cumplir con las obligaciones siguientes:

...

En el caso de las devoluciones, descuentos o bonificaciones a que se refiere el artículo 25 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, se deberán expedir comprobantes fiscales digitales por Internet. En el supuesto de que se emitan comprobantes que amparen egresos sin contar con la justificación y soporte documental que acredite las devoluciones, descuentos o bonificaciones ante las autoridades fiscales, éstos no podrán disminuirse de los comprobantes fiscales de ingresos del contribuyente, lo cual podrá ser verificado por éstas en el ejercicio de las facultades establecidas en este Código.

CASO DE ESTUDIO

Podemos resumir la problemática para los productores que la emisión de las notas de crédito será no deducible y para las cadenas comerciales la omisión de un ingreso.

IV. Justificación de la Relevancia

Es crucial que actuemos de conformidad con las regulaciones fiscales vigentes y evitemos prácticas que puedan resultar en sanciones y, por supuesto, afectar a las empresas involucradas.

Es por esta razón, que resulta de suma importancia enfrentar la problemática en cuestión, ya que ha generado una práctica común que puede impactar de manera negativa a las empresas involucradas e inclusive resultar en sanciones.

CASO DE ESTUDIO

V. Análisis de la Problemática

Se puede evidenciar que, en este caso particular, la naturaleza de la actividad respaldada por la nota de crédito podría no ajustarse a una bonificación, descuento ni devolución. Debido a esta circunstancia, si no está adecuadamente justificada con una razón de negocio, así como su correspondiente soporte documental se puede correr el riesgo de no deducibilidad de la nota de crédito. Es importante destacar que, además, si la empresa productora emite la nota de crédito sin cumplir con los requisitos necesarios podría estar sujeta a posibles sanciones.

En consecuencia, esta situación puede generar repercusiones tanto para las cadenas comerciales como para los proveedores involucrados. Por lo cual, es esencial abordar adecuadamente esta cuestión para evitar consecuencias negativas en el ámbito empresarial y asegurar la transparencia y cumplimiento de las normativas vigentes.

VI. Propuesta de Solución

Para resolver esta problemática, se sugiere implementar las siguientes acciones:

a. Conclusión:

Respecto al caso que se ha planteado y dadas las consecuencias jurídicas que puede acarrear cualquier tipo de manejo que no sea flujo de efectivo, recomendamos que, en el caso de que exista deudas mutuas entre acreedor y deudor, estas sean saldadas mediante flujo de efectivo (cualquiera de las formas de pago: Efectivo, Transferencia, Tarjeta de Crédito, o cualquier otra de flujo de efectivo.)

Por otro lado, consideramos que la práctica de generar notas de crédito por los servicios (almacenajes, uso de portal, degustación, distribución, promoción, marketing, entre otras.) que cobran las grandes cadenas a sus proveedores no está debidamente fundamentada puesto que la nota de crédito solo debe emitirse por un Descuento, Bonificación o Devolución como lo marca el artículo 29 del CFF. La deducción de la nota de crédito pudiera ser cuestionada por la autoridad y por ende conlleva un mayor riesgo que el pago por flujo de efectivo.

CASO DE ESTUDIO

VII. Implicaciones de Implementación de la Solución

La propuesta de solución para abordar la problemática en cuestión, relacionada con las operaciones comerciales entre cadenas comerciales y proveedores, conlleva diversas implicaciones que deben considerarse al llevarla a cabo. Estas implicaciones incluyen:

- **Coordinación con su cliente:** Es necesario coordinarse con el cliente de la forma de operar su intercambio de flujo y el mecanismo para conciliar las liquidaciones de cada uno de los documentos.