

California State Board of Equalization

MIEMBROS DE LA BOE

SEN. GEORGE RUNNER (Ret.)

Primer Distrito
Lancaster

FIONA MA, CPA

Segundo Distrito
San Francisco

JEROME E. HORTON

Tercer Distrito
Los Angeles County

DIANE L. HARKEY

Cuarto Distrito
Orange County

BETTY T. YEE

Contralor Estatal

DAVID J. GAU

Director Ejecutivo

Publicación 113-S, *Cupones, Descuentos y Reembolsos*

*(Coupons, Discounts and
Rebates Publication 113-S)*

JUNIO 2014

JUNE 2014

Los fabricantes, proveedores y otros terceros a menudo ofrecen programas de incentivos para créditos o pagos basados en las compras de inventario de sus clientes o en las ventas de productos a sus clientes minoristas. Estos pagos y créditos incluyen ofertas tales como descuentos sobre compras, descuentos por pronto pago, reembolsos de cupones, descuentos por publicidad o espacio preferencial en anaquel ("*rack allowances*"), reducción de precios, reembolsos por unidades vendidas ("*scanbacks*"), reducciones de precios voluntarias y otros incentivos, promociones y reembolsos. "Tercero" significa una persona que no sea un minorista o un cliente de un minorista, tal como un fabricante o un proveedor del minorista. Consulte el [Reglamento 1671.1](#), *Descuentos, cupones, reembolsos y otros incentivos* para obtener más información.

DESCUENTOS Y CUPONES

Descuentos y cupones sujetos a impuestos

Cupones de fabricantes

Los cupones de fabricantes son cupones impresos o electrónicos que permiten a los clientes recibir un porcentaje o importe de descuento sobre el precio de venta anunciado cuando compran los productos de cierto fabricante. Si usted acepta cupones de fabricantes, los importes pagados por los fabricantes como reembolso del valor de sus cupones están incluidos en sus ventas totales sujetas a impuestos cuando dichas ventas están sujetas a impuestos.

Doble descuento

Como minorista, usted puede ofrecer un "doble descuento" a los clientes por ciertos cupones de fabricante. Por ejemplo, su cliente le entrega un cupón de fabricante que ofrece \$1 de descuento en la compra de un producto específico. A su vez, usted ofrece un descuento adicional de \$1 sobre el precio de venta. En este caso, el valor del cupón del fabricante se incluye en sus ventas totales sujetas a impuestos. El descuento adicional de \$1 que usted ofrece a su cliente no está sujeto a impuestos.

Descuentos y cupones no sujetos a impuestos

Descuentos en efectivo por pronto pago

Por ser usted un minorista, a sus ventas totales sujetas a impuestos se les deduce el importe de los descuentos en efectivo que ofrece a sus clientes por pronto pago. Si el cliente no realiza un pronto pago, sus ventas sujetas a impuestos son el importe facturado.

Reembolso del impuesto cobrado en exceso por descuentos por pronto pago

Si usted ofrece descuentos por pronto pago, pero cobra a sus clientes el impuesto sobre las ventas calculado sobre los precios antes de deducir el descuento, les está cobrando un exceso de impuestos por el reembolso. Por ejemplo:

Usted realiza una venta de \$100 más \$8.25 de impuesto sobre las ventas. Por pronto pago, usted le ofrece al comprador un descuento del 2 % sobre el precio de venta de \$100. Como usted deduce el importe del descuento (\$2) de los ingresos brutos sujetos a impuestos, le está cobrando un impuesto de \$8.09 (8.25 % de \$98) a su cliente.

Cuando ofrece un descuento por pronto pago del 2 % y comete el error de excluir del cálculo el descuento del 2 % dos por ciento, le está cobrando al cliente un exceso de impuesto sobre el reembolso de \$0.16 ($\$8.25 - \$8.09 = \0.16). Este exceso de impuestos sobre el reembolso debe ser devuelto al cliente o pagado al estado.

Consulte el [Reglamento 1700](#), Reembolso del impuesto sobre las ventas, para obtener más información sobre los excesos de impuestos en los reembolsos.

Nota: Si bien este ejemplo muestra el impuesto calculado a una tasa del 8.25%, usted debe utilizar la tasa en vigor del lugar donde se encuentra su negocio. Consulte las tasas vigentes de impuestos en la publicación Tasas de impuesto sobre las ventas y el uso para las ciudades y condados de California.

Descuentos sobre compras

Descuentos sobre compras son los que usted recibe de fabricantes y mayoristas sobre la base del volumen de compras pasadas o futuras. Dichos descuentos no se incluyen en sus ventas totales sujetas a impuestos, ya que se basan en el número de productos comprados y no en el número de productos vendidos. Los acuerdos con terceros para la venta de productos a un precio dado y dentro de un plazo específico también son "descuentos sobre compras" y se excluyen de sus ventas totales sujetas a impuestos cuando el descuento se basa en el número de productos que compra al proveedor y no está vinculado de otro modo al volumen de productos vendidos.

Descuentos por publicidad o espacio preferencial en anaquel (*rack allowances*)

Los descuentos por publicidad o espacio preferencial en anaquel son contratos entre usted y un fabricante por publicitar un producto o dar a un producto un lugar preferencial en el anaquel. A este tipo de descuentos también se le conoce como pago local (*Local Pay*), pago por exhibidor (*Display Shelf Payments*), o algo similar. Estos descuentos no están relacionados con la venta minorista de un producto y se excluyen de sus ventas totales sujetas a impuestos.

Tarjeta del club de descuentos

Usted puede ofrecer una tarjeta del club de descuentos de su tienda. El cliente utiliza esta tarjeta al comprar diversos productos. Las reducciones de precio asociadas con la tarjeta del club no forman parte de sus ventas totales sujetas a impuestos si no recibe compensación de un tercero. Los importes pagados por terceros (tal como un fabricante) para reembolsarle los descuentos de la tarjeta del club están sujetos a impuestos.

Cupones de minoristas

Usted puede expedir cupones de minorista electrónicos o en papel. Cuando sus clientes le entregan dichos cupones, usted les permite comprar productos a un determinado importe o con un determinado porcentaje de descuento sobre el precio de venta normal. Los cupones de minorista no generan compensación de terceros y se excluyen de sus ventas totales sujetas a impuestos, a menos que su cliente le haya dado previamente una compensación por el cupón. Por ejemplo, si el cupón fue adquirido como parte de una libreta de cupones que usted le vendió a su cliente, la parte proporcional del costo de la libreta que representa la compra para la que se entregó el cupón debe incluirse en las ventas totales sujetas a impuestos.

Instrumentos para el “Negocio del Día” (*Deal-of-the-Day Instruments*, “DDI”)

Hay compañías de terceros que operan a través de Internet (por ejemplo, Groupon o LivingSocial), que ofrecen instrumentos DDI para las ventas en su portal web. Los clientes compran en línea instrumentos DDI a precios reducidos, que les permiten comprar productos y/o servicios a los minoristas que ofrecen los DDI. Los instrumentos DDI sujetos a términos y condiciones específicos, tal como se analiza más adelante, se consideran cupones de minorista. En tal sentido, usted, por ser minorista, es considerado emisor del DDI.

Términos y condiciones aplicables a las operaciones con DDI:

- Los minoristas negocian contratos con los proveedores de DDI (empresas de terceros que operan a través de Internet) para vender instrumentos DDI a un precio fijo que se establece en el contrato.
- Los contratos disponen que el proveedor de los DDI reciban un cierto porcentaje o un cierto importe en dólares por la venta de cada DDI, como compensación por el servicio de publicitar y vender los DDI en nombre del minorista y/o el proveedor del DDI comercializa los DDI como agente o representante del minorista. Estos importes son costos no deducibles pagados por el minorista al proveedor de DDI en contrapartida de dichos servicios.
- Los clientes pueden comprar los DDI con efectivo, equivalentes de efectivo, “dólares” DDI, puntos de recompensa, puntos de lealtad o referencias de amigos.
- Los términos y condiciones de los DDI incluyen limitaciones específicas a su uso. Por ejemplo, pueden establecer que los DDI no se pueden combinar con otros cupones, promociones u ofertas, o que no son válidos para algunos

artículos, o que el cliente debe usar los DDI en una única visita y/o que no se puede recibir un reintegro de efectivo por un canje parcial.

- En el anverso del instrumento, figura una fecha de vencimiento que corresponde a todo el valor del DDI (por ejemplo, seis meses partir de la fecha de emisión). Sin embargo, el importe pagado por el DDI tiene, por lo general, una fecha de vencimiento posterior (por ejemplo, un año a partir de la fecha de emisión). A vía de ejemplo, si usamos las fechas anteriores, después que se emite un DDI, puede ser canjeado por su valor total durante seis meses, a partir de cuyo momento solamente puede ser canjeado por el importe que se pagó por el DDI hasta que se cumpla un año de su emisión. Una vez que ha vencido el valor de lo pagado, el DDI no tiene valor alguno.
- Cuando se canjea el DDI, el minorista no le entrega al cliente certificados de obsequio, efectivo ni equivalentes de efectivo.
- Los DDI son instrumentos que se utilizan una sola vez y pierden todo valor una vez que se han utilizado.

La venta de un DDI a un cliente no se considera como una venta de un bien personal tangible (mercancía) o servicio. El DDI es un comprobante de un derecho intangible a recibir mercancía y/o un servicio en una fecha posterior y, por tanto, la venta del DDI al cliente no está sujeta a impuestos.

Sin embargo, cuando se canjea el DDI, dicha venta (el uso del DDI para comprar un producto o servicio) puede estar sujeta a impuestos.

Cuando el DDI se canjea por mercancías/servicios sujetos a impuestos, sus ingresos brutos sujetos a impuestos incluyen el importe pagado por el cliente por el DDI más todo el efectivo, crédito u otro importe adicional que le pague a usted en el momento de la venta.

Si un tipo de venta normalmente no está sujeta a impuestos, no se aplicarán impuestos a la venta de la mercancía y/o el servicio cuando el cliente canjea un DDI. Las ventas comunes que, en general, no están sujetas a impuestos incluyen las ventas de servicios (tales como limpieza o cosmetología), las ventas de alimentos fríos (tal como helados) y las entradas a eventos (tal como espectáculos culturales o deportivos).

Ejemplo 1: Se ofrece un DDI para un bate específico de béisbol. El valor del bate es de \$100. El cliente paga \$50 por el DDI tal como se publicita en Internet. Antes de las fechas de vencimiento del DDI, el cliente usa el DDI de \$50 para comprar el bate de béisbol con un precio minorista sugerido de \$100 y no paga ningún importe adicional por el bate de béisbol aparte del "impuesto sobre las ventas". El importe sujeto a impuestos es de \$50, que es el importe que el cliente pagó por el DDI.

Ejemplo 2: Se ofrece un DDI para lograr un descuento de \$90 en una venta de artículos de joyería de \$200 o más. Su cliente paga \$25 por el DDI. Antes de las fechas de vencimiento del DDI, el cliente canjea el DDI para comprarle \$200 (sin impuestos) en artículos de joyería. El importe sujeto a impuestos es de \$135, que es el total de los

\$25 que se pagaron por el DDI más los \$110 adicionales que el cliente paga por los artículos de joyería (precio de venta de \$200 con \$90 de descuento por el DDI = \$110).

Consulte el [Reglamento 1671.1](#), Descuentos, cupones, reembolsos y otros incentivos.

Nota: Esta publicación resume la ley y los reglamentos aplicables en vigor a la fecha en que se preparó la publicación, tal como se indicó anteriormente. Sin embargo, desde dicho momento pueden haberse aprobado cambios en las leyes o reglamentos. Si existe alguna diferencia entre el texto de esta publicación y el texto de la ley, las decisiones no se basarán en esta publicación sino en el texto de la ley.

PROGRAMAS DE REEMBOLSOS E INCENTIVOS

Las siguientes definiciones se aplican solo a los reembolsos e incentivos que le ofrecen terceros:

- "Descuento" es una reducción del precio de compra que su cliente debe pagar para recibir la mercancía. Los descuentos son resultado de una contraprestación que usted promete a un tercero o recibe de un tercero.
- "Vendedor minorista" es una persona a quien usted compra inventarios para su reventa.
- A partir del 1 de octubre de 2007, "tercero" significa una persona que no sea el minorista o el cliente del minorista, tal como un fabricante o un proveedor del minorista.

Se supone que toda contraprestación de terceros que usted reciba en relación con promociones de ventas de productos específicos está sujeta a impuestos *hasta que se establezca lo contrario*. Usted está obligado a informar a su cliente el importe de los reembolsos de parte de terceros sobre los que se cobra impuesto sobre las ventas o uso, incluyendo el importe de los descuentos, reembolsos o incentivos sujetos a impuestos que le ofrecen o pagan terceros.

Nota: Usted puede desglosar este importe en el recibo, la factura u otro comprobante de venta que le entregue al cliente. Cuando proceda, también puede exhibir, en un lugar visible al cliente o en anuncios, volantes o folletos enviados a los clientes, un aviso que muestre que se agregará el "impuesto" al precio de venta de todos los artículos, y que el importe sobre el que se calcula el impuesto incluye el importe de todos los descuentos o reembolsos sujetos a impuestos.

Reembolsos e incentivos que se le ofrecen directamente a usted como minorista

Los reembolsos e incentivos que los fabricantes u otros terceros le ofrecen directamente resultan en ingresos adicionales sujetos a impuestos cuando se cumplen determinadas condiciones. A estos programas de reembolsos e incentivos también se les conoce como "reembolsos por reducción de precios", "reducciones voluntarias de

precios", "promociones", "flex" (extensiones *Flex*), "canjes de cupones", "reembolsos por unidades vendidas", "reembolsos instantáneos" o un nombre similar.

Reembolsos ofrecidos a sus clientes

Los cheques de reembolso que expiden los fabricantes directamente a sus clientes tras la compra de sus productos no forman parte de sus ventas totales sujetas a impuestos. Generalmente, sus clientes deben presentar al fabricante o a su representante un formulario de solicitud de reembolso junto con toda la documentación solicitada (como un recibo de venta) directamente o a través de usted. En este caso, su cliente le paga el precio de venta normal y recibe un reembolso posterior directamente del fabricante.

Las tres condiciones que deben cumplirse para que los programas de descuentos o reembolsos estén sujetos a impuestos

Los pagos recibidos a través de programas de reembolso o incentivos de terceros son parte de sus ventas totales sujetas a impuestos cuando se cumplan *las tres* condiciones siguientes:

1. El tercero le *exige* que reduzca los precios de venta de ciertos productos específicos para recibir un pago de su parte.
2. Las condiciones para la recepción del pago deben ser *ciertas* y no deben depender de otros factores que usted no pueda controlar. (El término "ciertas" se refiere a las condiciones del acuerdo sobre las que usted tiene control. Por ejemplo, usted recibirá el pago del tercero si coloca letreros del producto en su tienda). Un ejemplo de factor "que usted no puede controlar" sería que usted recibiera el pago solo si cumple con una cuota de ventas de los productos con descuento dentro de un plazo dado.
3. El pago debe ser por un monto *similar* en todas las operaciones (el pago debe estar vinculado a la venta específica del producto contemplado en el acuerdo). El tercero le reembolsa la reducción de precio especificada en el contrato.

REEMBOLSOS E INCENTIVOS SUJETOS A IMPUESTOS

Factura que contiene el descuento

Usted tiene un sitio web de ventas en línea y participa en programas de reducción de precios de los fabricantes, en los que estos le piden que ofrezca sus productos a un precio reducido. El importe del descuento está sujeto a impuestos porque se cumplen las tres condiciones señaladas anteriormente. Cuando su cliente compra un producto con descuento, la factura del cliente muestra el precio de venta menos el importe del descuento del fabricante. Como usted ha desglosado el descuento por reducción de precio en su factura, puede cobrar a su cliente el impuesto sobre las ventas por el importe total sujeto a impuestos.

Programa de reducción de precios

Usted participa en un programa de reducción de precios de un fabricante, donde se le exige que reduzca el precio de venta de los productos de dicho fabricante. A su vez, el fabricante se compromete a compensarlo por el importe de la reducción de precios. Usted le compra los productos al fabricante directamente. Los ingresos por reembolso están sujetos a impuestos.

Cupones en envases

Los cupones de las bolsas de comida para perros indican que hay un descuento de \$2 al pagar en la caja. El cupón también indica "A pagar por Big Bad Dog Food Co. (BBDF Co.)" o "Todos los gastos promocionales son pagados por BBDF Co." El empleado de la tienda quita el cupón de la bolsa e ingresa el importe del descuento en la caja registradora. El importe del descuento se incluye en las ventas totales sujetas a impuestos.

Acuerdos de reembolso

Usted suscribe un acuerdo de reembolso con un distribuidor de gaseosas que le permite recibir pagos según el número de *packs* de 12 bebidas que venda al precio con descuento requerido durante el mes de septiembre. El distribuidor determina el importe del descuento por ventas y usted recibe 50 centavos por cada *pack* de 12 bebidas que venda en septiembre con el descuento requerido.

Al final del plazo de la promoción, después de comprobar el número de *packs* de 12 unidades vendidos, el distribuidor le expide un cheque de reembolso. El pago de 50 centavos por cada *pack* de 12 bebidas que usted vende en septiembre al precio con descuento requerido está sujeto a impuestos.

REEMBOLSOS E INCENTIVOS NO SUJETOS A IMPUESTOS

Espacio preferencial en el anaquel

Usted firma un acuerdo por escrito con un fabricante para anunciar sus productos y dar a sus productos un espacio preferencial en los anaqueles. Usted acepta los términos del fabricante y recibe una compensación de este al final del plazo de la promoción. Si usted puede documentar que los acuerdos no estaban basados en una reducción del precio de venta, los pagos del fabricante no se incluirán en sus ingresos brutos sujetos a impuestos.

Acuerdos de umbral de ventas

Usted celebra acuerdos de reembolsos escalonados con un distribuidor de gaseosas, que le permiten recibir un reembolso del distribuidor según el número de *packs* de 12 bebidas que venda al precio con descuento requerido durante el mes de julio. El distribuidor establece el importe del descuento por ventas de la siguiente manera: es seguro que usted recibirá 50 centavos por cada *pack* de 12 bebidas que venda en julio

con el descuento requerido. Sin embargo, después de superar un umbral mínimo de *packs* de 12 unidades vendidos, usted recibirá otros 50 centavos por cada *pack* de 12 bebidas adicional que venda por encima del umbral mínimo. Al final del plazo de la promoción y después de verificar el número de *packs* de 12 bebidas vendidos, el distribuidor le expide un cheque de reembolso. Únicamente el pago seguro de 50 centavos por cada *pack* de 12 bebidas que vendió en julio con el descuento requerido está sujeto a impuestos. Todo reembolso contingente adicional que reciba por exceder el umbral mínimo no se incluirá en las ventas totales sujetas a impuestos.

Compensación basada en sus ventas

Un distribuidor de bebidas gaseosas firma un acuerdo por escrito con usted que le permite a usted recibir un pago basado en sus ventas de *packs* de 12 bebidas durante el mes de julio. Usted guarda una copia del acuerdo, que no incluye ningún requisito de reducir el precio de venta de los *packs* de 12 bebidas. Al final del plazo de la promoción, el distribuidor le expide un cheque de reembolso. Si usted puede comprobar que el distribuidor no le exigió que redujera el precio de venta del producto, el ingreso adicional no estará incluido en las ventas totales sujetas a impuestos.

Compensación que implica una reducción de sus costos

Usted celebra un acuerdo con un representante de un fabricante, que le permite recibir pagos si sus ventas de los productos para el cuidado del automóvil del fabricante exceden un importe específico durante el mes de julio. Usted ofrece los productos a un precio reducido y exhibe los productos en un lugar preferencial del anaquel. Sus ventas de julio exceden el importe especificado y el fabricante le expide un cheque según lo acordado. El pago del reembolso no está sujeto a impuestos.

Reembolso basado en el número de productos comprados

Usted compra productos a un mayorista o fabricante. Las ventas al por menor de estos productos generalmente están sujetas a impuestos. Usted puede suscribir un acuerdo con cualquiera de los dos para obtener un reembolso en función del número de productos que compre al fabricante o mayorista si se compromete a venderlos a un precio "objetivo" durante un período determinado. Normalmente, se utiliza un precio objetivo para establecer un rango de precios general para una determinada zona geográfica o un mercado demográfico. Los reembolsos recibidos directamente del fabricante o del mayorista no están sujetos a impuestos, ya que están vinculados a sus compras de productos al por mayor y no al número de ventas al por menor al precio objetivo.

Documentación de acuerdos no sujetos a impuestos

Los tipos de documentos que generalmente sustentan que la contraprestación de terceros recibida no está sujeta a impuestos incluyen, a título ilustrativo pero no

limitativo, una copia de un acuerdo o contrato entre usted (el minorista) y un tercero que:

1. Le exija dar a ciertos productos especificados un espacio preferencial en anaqueles por el pago recibido.
2. Le dé un descuento por publicidad, igual o mayor al pago recibido, para publicitar los productos del tercero.
3. Estipule que solamente recibirá un pago si vende una cantidad dada de productos dentro de un rango de precio determinado y durante un período determinado, o si compra una cierta cantidad de productos durante un período dado.

A falta de un acuerdo o contrato por escrito, puede utilizar cualquier método verificable para establecer que la contraprestación recibida del tercero no estaba sujeta a impuestos, como una carta firmada y fechada que cumpla con los requisitos de reembolsos no sujetos a impuestos.

TABLA DE REFERENCIA

	¿Se requiere una reducción del precio de venta?	¿Es cierto el pago al minorista?	¿Son similares los pagos de todas las operaciones?	Sujetos a impuestos	No sujetos a impuestos
Acuerdo de umbrales múltiples (aumento del reembolso por cada umbral que se alcance)	Sí	No	Sí		No sujeto a impuestos
Cupón del fabricante (el minorista recibe el importe indicado en el cupón)	Sí	Sí	Sí	Sujeto a impuestos	
Tarjeta del club de descuentos de la tienda	N/A (No es de terceros)	N/A (No hay pago; solo reducción del precio)	N/A		No sujeto a impuestos

		al cliente)			
Tarjeta del club de descuentos de la tienda con reembolso de terceros	Sí	Sí	Sí	Sujeto a impuestos	
Un anuncio en la tienda indica una reducción del precio de venta. El minorista acuerda reducir el precio y recibe un reembolso del distribuidor	Sí	Sí	Sí	Sujeto a impuestos	
El minorista compra directamente al fabricante. Implementan un programa de reducción de precios. Al minorista se le exige que reduzca el precio y recibirá un reembolso del importe del fabricante.	Sí	Sí	Sí	Sujeto a impuestos	
El minorista ofrece un "doble descuento" a ciertos cupones de fabricante. Si el cupón del fabricante	Sí	Sí	Sí	Solamente el \$1 del reembolso del fabricante	El importe reducido por el minorista se considera como un ajuste del precio de venta minorista.

indica \$1, el minorista descuenta \$2 del precio de venta					
	Requiere una reducción en el precio de venta	El pago al minorista es seguro	El pago es por cantidad similar, transacción por transacción	Sujeto a impuestos	No sujeto a impuestos
El fabricante suscribe un acuerdo con el minorista para que publicite sus productos y les dé espacio preferencial. El minorista recibe una compensación al final del plazo de la promoción. Los minoristas pueden documentar que los acuerdos no se basaban en una reducción del precio de venta.	No	Sí	Sí		No sujeto a impuestos. Los acuerdos no se basaban en una reducción del precio de venta

Nota: Los vendedores minoristas de cigarrillos y productos de tabaco deben tener una licencia separada (Licencia de California para la venta minorista de cigarrillos y productos de tabaco) expedida por California para cada punto de venta minorista. Esto también se aplica a quienes cuenten con un permiso de vendedor u otro tipo de licencia o permiso expedido por la BOE. Para obtener más información, consulte la [publicación 78](#): Ventas de cigarrillos y productos de tabaco en California, publicada en el sitio www.boe.ca.gov.

Para obtener más información

En nuestro sitio web www.boe.ca.gov o mediante una llamada a la Sección Información al Contribuyente al teléfono 1-800-400-7115 podrá obtener información adicional o ejemplares de las publicaciones y los artículos de leyes mencionados anteriormente, así como la dirección de las oficinas de la BOE.

Publicaciones

[78](#) *Ventas de cigarrillos y productos de tabaco en California*

Reglamentos

[1671.1](#) *Descuentos, cupones, reembolsos y otros incentivos*

[1700](#) *Reembolsos del impuesto sobre las ventas*