

# *California State Board of Equalization*

**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 120-S, *Teléfonos  
celulares y otros dispositivos de  
telecomunicación inalámbricos***

*(Publication 120-S, Cell Phones and  
Other Wireless Telecommunication  
Devices)*

**Noviembre 2015**  
*November 2015*

**Publicación 120-S, *Teléfonos celulares y otros dispositivos de telecomunicación inalámbricos***  
(*Publication 120-S, Cell Phones and Other Wireless Telecommunication Devices*)

**Noviembre 2015**

- Operaciones en paquete y sin paquete
- Ejemplos
- Información adicional

Esta publicación explica cómo se aplica el impuesto a las ventas de teléfonos celulares y dispositivos de telecomunicación inalámbricos, y a los accesorios que se vendan junto con dichos dispositivos.

El [Reglamento 1585](#), *Teléfonos celulares, buscapersonas y otros dispositivos de telecomunicación inalámbricos*, describe cómo se aplica el impuesto a las ventas de teléfonos celulares y otros dispositivos de comunicación inalámbricos. El tipo de operación determinará cómo se aplicará el impuesto a los teléfonos celulares y los demás dispositivos inalámbricos. Las ventas de teléfonos celulares y otros dispositivos inalámbricos se consideran “sin paquete” o “en paquete” según que el comprador deba o no suscribir un contrato de servicios como condición para la venta.

**Transacción sin paquete**

Usted puede vender un teléfono celular sin exigirle al cliente que compre un contrato de servicios. Se considera que esta operación es sin paquete y el impuesto se aplica al ingreso bruto real que usted recibe de su cliente al vender un teléfono celular sin paquete, tal como en cualquier venta de bienes tangibles.

**Operación en paquete**

Para comprar un teléfono celular a un precio de venta con descuento o incluso para recibirlo en forma gratuita, usted puede exigir al cliente que adquiera un contrato de servicios de más de un mes (por lo general, de uno o dos años) a un proveedor de servicios específico. Se trata de una operación en paquete y es, por lo general, la modalidad más común en la venta de teléfonos celulares. A estos efectos no interesa si el dispositivo y el servicio se venden por un único precio o se detallan por separado en la factura de la venta. Para aplicar el impuesto a las operaciones en paquete, usted debe saber el “precio de venta sin paquete” del dispositivo que se vende.

**Precio de venta sin paquete**

El “precio de venta sin paquete” es o bien:

- El precio de venta que usted cobra normalmente por el teléfono celular específico cuando lo vende sin requerir la compra de un contrato de servicios (en una operación sin paquete), o bien:

- si este anterior no se puede establecer sobre la base de sus registros, el precio justo para ventas minoristas. Se considera que el precio justo para ventas minoristas es el costo del teléfono más un margen de ganancia de un 18 por ciento.

### **¿Cómo se determina el impuesto?**

Tal como se indicó previamente, en las operaciones sin paquete el impuesto se aplica sobre el ingreso bruto real que usted recibe del cliente cuando vende un teléfono celular.

En las operaciones en paquete, el impuesto se mide en función del “precio de venta sin paquete” del teléfono, no sobre el precio de venta con descuento que usted realmente le cobra al cliente. Aun cuando el teléfono sea gratuito para el cliente cuando compre un contrato de servicios, se debe calcular impuesto sobre las ventas por el “precio de la venta sin paquete”.

Nota: El impuesto calculado sobre un precio superior a lo que el cliente realmente paga puede ser confuso para su cliente, pero es correcto. Y recuerde, usted debe el impuesto sobre la base del “precio de venta de operaciones sin paquete” aun que si o no recoja el reembolso de impuestos de su cliente.

### **Accesorios**

A veces los minoristas incluyen accesorios "gratis", como cargadores, adaptadores y convertidores de teléfono al vender los teléfonos celulares. Accesorios no se tratan en el Reglamento de 1585. Sin embargo, cuando un accesorio se le da a un cliente de forma gratuita cuando él o ella compra un teléfono, el accesorio se considera que es un objeto especial de bajo del Reglamento 1670, la subdivisión (c). La venta es tanto el objeto de compra y el artículo de regalo.

Si un cliente compra un teléfono en una operación en paquete y recibe un accesorio gratis, el “precio de venta sin paquete” seguirá siendo el precio al que usted vendió ese teléfono celular específico a sus clientes en operaciones sin paquete, sin tener en cuenta si dichas ventas incluían o no accesorios gratuitos. Del mismo modo, si usted usa un precio minorista justo para establecer el “precio de venta sin paquete”, se aplicará un margen de ganancia del 18 por ciento sobre el costo del teléfono solamente, y no sobre el costo combinado del teléfono y el accesorio.

Cuando se venda un accesorio junto con un teléfono y se cobre un monto específico separado por el accesorio, el impuesto se aplicará sobre el ingreso bruto que usted reciba del cliente por el accesorio, como en cualquier venta normal de un bien tangible.

### **Ventas de dispositivos inalámbricos obsoletos**

Cuando usted venda un dispositivo inalámbrico obsoleto, sea en una operación en paquete o sin paquete, el impuesto se basará en el precio real de venta del dispositivo. Se considera que un dispositivo inalámbrico es obsoleto cuando padece de obsolescencia funcional o económica.

## **Venta de teléfonos a menos de un 50 por ciento de su costo**

Si el “precio de venta sin paquete” de un teléfono (no obsoleto) es inferior a un 50 por ciento de su costo, se considera que usted es el consumidor del teléfono y el impuesto se calcula sobre el costo del teléfono. En este tipo de operaciones, usted *no* podrá cobrarle el impuesto a su cliente. Usted será responsable del impuesto pagadero sobre el costo del teléfono.

*Nota:* Se trata de una muy poco frecuente excepción a las reglas generales, que a veces los minoristas creen por error que es aplicable. Recuerde que, para que se aplique esta regla, es el “precio de venta sin paquete” del teléfono el que debe ser inferior al 50 por ciento del costo, no el precio descontado cobrado en las operaciones en paquete. Es extremadamente poco frecuente que el “precio de venta sin paquete” de un teléfono “no obsoleto” sea inferior a un 50 por ciento de su costo.

## **¿Honorarios para activar el teléfono celular son sujetos al impuesto?**

Honorarios para activación de solo una vez cobros para el servicio inalámbrico generalmente no son sujetos al impuesto.

*Nota:* Tal como se indicó previamente, esta publicación resume las leyes y reglamentos aplicables en vigor a la fecha en que se redactó. Sin embargo, desde dicho momento es posible que se hayan producido cambios en las leyes y reglamentos. De existir un conflicto entre el texto de esta publicación y la ley, las decisiones se basarán en la ley y no en esta publicación.

## **Sobrecargo a servicios prepagados de telefonía móvil**

A partir del 1<sup>to</sup> de Enero del 2016, los vendedores de tarjetas prepagadas de telefonía móvil tienen que recolectar un sobrecargo de sus clientes por servicios prepagados de telefonía móvil o MTS (Mobile Telephony Services) y pagarlo a la BOE.

El recargo se impone como un porcentaje del precio de venta de tarjetas/ servicios inalámbricos prepagados que se venden en una transacción al por menor en este estado. Si usted vende productos y servicios inalámbricos prepagados a los consumidores, es necesario registrarse en la BOE como vendedor de MTS prepagados. La cuenta de prepago MTS es una cuenta diferente a su permiso de vendedor.

Para más información acerca de este programa, favor consultar nuestra Guía para el sobrecargo de servicios prepagados de telefonía móvil ([\*Prepaid Mobile Telephony Services \(MTS\) Surcharg\*](#)).

### *Ejemplo de operación en paquete*

Como vendedor, usted compra un teléfono por \$100. Su cliente, quien ha aceptado activar el teléfono a través de un proveedor de servicios específico durante un período de un año, puede comprar el teléfono por \$25 (precio en paquete/con descuento). A los clientes que compran un teléfono del mismo modelo sin contrato de activación se les cobran \$110 (“precio de venta sin

paquete”). El impuesto se calcula sobre el “precio de venta sin paquete” del teléfono, de \$110. Usted puede cobrarle un reintegro de impuestos a su cliente.

*Nota:* Si el margen de ganancia es inferior a un 18 por ciento, es especialmente importante llevar registros que muestren el “precio de venta sin paquete”, tal como se vio en el ejemplo que antecede.

*Ejemplo de operación en paquete que incluye accesorios sin cobro separado*

Como vendedor, usted compra un teléfono por \$100 y un adaptador para el automóvil por \$25. Su cliente, que ha aceptado activar el teléfono con un proveedor de servicios específico durante un período de un año, compra el teléfono por \$40 (precio en paquete/con descuento) y recibe un adaptador gratis para el automóvil. Los clientes que compran un teléfono del mismo modelo sin el contrato de activación pagan \$150 (“precio de venta sin paquete”). El impuesto por el teléfono, incluyendo el adaptador gratuito, se calcula sobre la base de los \$150 del “precio de venta sin paquete” del teléfono. Usted puede cobrar un reintegro de impuestos a su cliente.

*Ejemplo de operación en paquete, con “precio de venta sin paquete” determinado según el precio de venta justo para ventas minoristas y accesorios vendidos a un precio separado*

Como vendedor, usted compra un teléfono por \$100 y un adaptador para el automóvil por \$25. Durante una promoción especial, los clientes pueden comprar un adaptador para el automóvil por \$15 cuando compren un teléfono. Su cliente, que ha aceptado activar el teléfono con un proveedor de servicios específico durante un período de un año, puede comprar el teléfono por \$25 (precio en paquete/con descuento) y el adaptador por \$15. Usted no vende este tipo de teléfono en operaciones sin paquete; por tanto, el “precio de venta sin paquete” del teléfono es igual a su precio de venta justo para ventas minoristas. Para determinar el precio de venta justo para ventas minoristas se agrega un margen de ganancia de un 18 por ciento al costo del teléfono (costo de \$100 por 118% = \$118). El impuesto por el teléfono se calcula sobre el precio de venta justo para ventas minoristas/precio de venta sin paquete del teléfono, \$118. Aparte, se calcula el impuesto sobre el adaptador, cuyo precio de venta es \$15. En esta operación, usted puede cobrar un reintegro de impuestos a su cliente.

*Ejemplo de venta de teléfono a un precio que es inferior a un 50 por ciento del costo*

Como vendedor, usted compra un teléfono celular por \$100. Su cliente, que ha aceptado activar el teléfono con un proveedor de servicios específico, recibe el teléfono en forma gratuita. Los clientes que compran un teléfono del mismo modelo sin el contrato de activación pagan \$40 (“precio de venta sin paquete”). Como el “precio de venta sin paquete” del teléfono, de \$40, es inferior a un 50 por ciento de su costo (costo de \$100 x 50% = \$50), usted debe pagar impuestos sobre los \$100 del costo del teléfono. Usted no puede cobrar un reintegro de impuestos a su cliente por este tipo de ventas.

Por información adicional sobre las ventas en paquete y sin paquete de teléfonos celulares y otros dispositivos de telecomunicación inalámbricos, llame a nuestro Centro de Servicios al Cliente, al 1-800-400-7115.

## **Reglamento**

[1585](#), *Teléfonos celulares, buscapersonas y otros dispositivos de telecomunicación inalámbricos*