

Departamento de Administración de Impuestos y Cuotas de California  
(California Department of Tax and Fee Administration)

**Publicación 113-S,  
*Cupones, Descuentos y  
Reembolsos***  
*(Coupons, Discounts and Rebates Publication 113-S)*

**Septiembre de 2018**

(September 2018)

# Publicación 113-S, Cupones, Descuentos y Reembolsos

Septiembre de 2018

## Descuentos y cupones

Los fabricantes, proveedores y terceros a menudo ofrecen programas de incentivos para créditos o pagos basados en sus compras de inventario o ventas de productos a sus clientes minoristas. Estos pagos y créditos incluyen ofertas tales como descuentos sobre compras y pagos en efectivo, reembolsos de cupones, descuentos por publicidad o espacio preferencial en anaquel ("*rack allowances*"), reducción de precios, rebajas por unidades vendidas ("*scanbacks*"), reducciones de precios voluntario y otros incentivos, promociones y rebajas. "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 [Regulation 1671.1, Discounts, Coupons, Rebates, and Other Incentives](#) (Descuentos, cupones, rebajas y otros incentivos) para obtener más información.

## 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 ciertos fabricantes. Si usted acepta cupones de fabricantes, los importes pagados por los fabricantes como reembolso del valor de los cupones de fabricante son incluidos en sus ventas totales sujetas a impuestos cuando dichas ventas están sujetas a impuestos.

### Descuento Doble

Como minorista, usted puede ofrecer un "descuento doble" 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 pago puntual

Como minorista, sus ventas totales sujetas a impuestos son reducidas por el importe de los descuentos en efectivo que ofrece a sus clientes por un pago puntual. Si el cliente no realiza un pago puntual, sus ventas sujetas a impuestos son el importe facturado.

### Reembolso del impuesto cobrado en exceso por descuentos por pago puntual

Si usted ofrece descuentos por un pago puntual, 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 en el reembolso. Por ejemplo:

Usted realiza una venta de \$100 más \$8.25 de impuesto sobre las ventas. Por hacer el pago puntual, 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 un descuento del 2 % se ofrece por un pago puntual y comete el error de excluir del cálculo el descuento del 2 %, 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 en el reembolso debe ser devuelto al cliente o debe ser pagado al estado.

Consulte el [Reglamento 1700, Reimbursement for Sales Tax](#) (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 [California City and County Sales and Use Tax Rates](#) (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 de 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 usted 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 emitir cupones de minorista electrónicos o en papel. Cuando sus clientes presentan estos cupones, 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 una compensación a 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 la "Oferta 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 este caso, usted, el minorista, es considerado el 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 a cambio de sus 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 en su uso. Por ejemplo, pueden indicar que los DDI no se pueden combinar con otros cupones o promociones u otras ofertas, o que no son válidos para algunos artículos, o que el cliente deba usar los DDI en una única visita y/o que no se puede recibir un reintegro en efectivo por un canje parcial.
- La fecha de vencimiento por el valor total del DDI esta imprimido en la cara del instrumento (por ejemplo, seis meses a 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). Como ejemplo, si usamos las fechas anteriores, después que se emite un DDI, este 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 para recibir mercancía y/o un servicio en una fecha posterior, y por lo 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 el tipo de venta no es normalmente sujeta a impuestos, entonces el impuesto no se aplicará en la venta de la mercancía y/o el servicio cuando el cliente canjea un DDI. Las ventas comunes que por lo general no están sujetas a impuestos que incluye las ventas de servicios (tales como limpieza o cosmetología), las ventas de alimentos fríos para llevar (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 menos \$90 de descuento por el DDI = \$110).

Consulte el [Regulation 1671.1](#), *Discounts, Coupons, Rebates, and Other Incentives* (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, cambios en la ley o en los reglamentos pueden haber ocurrido desde dicho momento. 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 rebajas e incentivos

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

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

Se entiende 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 las rebajas de parte de terceros sobre los que se cobra impuesto sobre las ventas o el uso, incluyendo el importe de los descuentos, rebajas o incentivos sujetos a impuestos que le ofrecen o pagan terceros.

*Nota:* Usted puede desglosar el importe en el recibo, la factura u otro comprobante de venta que le entregue al cliente. Cuando sea necesario, usted 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 rebajas sujetos a impuestos.

## Rebajas e incentivos que se le ofrecen directamente a usted como minorista

Las rebajas 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 rebajas e incentivos también se les conoce como "rebajas de reducción de precios", "reducciones voluntarias de precios", "promociones", "flex" (extensiones Flex), "canjes de cupones", "rebajas por unidades vendidas", "rebajas instantáneas" o un nombre similar.

## Rebajas ofrecidas a sus clientes

Los cheques por rebajas que emiten 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 rebaja 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 posteriormente recibe una rebaja directamente del fabricante.

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

Los pagos recibidos a través de programas de descuentos o rebajas 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 usted 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.

## Rebajas 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, usted puede cobrar al 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 con un fabricante, donde se le exige que reduzca el precio de venta de los productos de dicho fabricante. A cambio, 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 la rebaja están sujetos a impuestos.

### Cupones en paquete

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 de comida de perros 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 rebaja**

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

Al final del plazo de la promoción, después de verificar el número de 12 unidades por paquete vendidos, el distribuidor le emite un cheque de rebaja. El pago de 50 centavos por cada 12 bebidas por paquete que usted vende en septiembre al requerido precio de descuento está sujeto a impuestos.

## **Rebajas 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 entra en acuerdos de rebajas graduales con un distribuidor de bebidas, que le permiten recibir un reembolso del distribuidor según el número de s de 12 bebidas por paquete que venda a un requerido precio de descuento durante el mes de julio. El distribuidor establece el importe del descuento de ventas de la siguiente manera: es seguro que usted recibirá 50 centavos por cada 12 bebidas por paquete que venda en julio a un requerido precio de descuento. Sin embargo, después de superar un umbral mínimo de 12 unidades por paquete vendidos, usted recibirá 50 centavos adicionales por cada 12 bebidas por paquete adicional que venda por encima del umbral mínimo. Al final del plazo de la promoción y después de verificar el número de 12 bebidas por paquete vendidos, el distribuidor le emite un cheque de rebajas. Únicamente el pago seguro de 50 centavos por cada 12 bebidas por paquete que vendió en julio con el descuento requerido está sujeto a impuestos. Toda rebaja 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 12 bebidas por paquete durante el mes de julio. Usted guarda copias del acuerdo. En el acuerdo no hay un requisito de reducir el precio de venta de las 12 bebidas por paquete. Al final del plazo de la promoción, el distribuidor le emite un cheque de rebaja. 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 entra en un acuerdo con el representante de un fabricante, que le permite recibir pagos del fabricante, 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 para el cuidado del automóvil en un lugar preferencial del anaquel. Sus ventas de julio exceden el importe especificado y el fabricante le emite un cheque según lo acordado. El pago la rebaja no está sujeta a impuestos.

## Rebajas basadas 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 entrar en un acuerdo con cualquiera de los dos para obtener una rebaja basada en el 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. Las rebajas recibidas 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, pero no se limita, a una copia de un acuerdo o contrato entre usted (el minorista) y un tercero que:

1. Le exija dar a ciertos productos específicos un espacio preferencial en anaquel 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, usted puede utilizar cualquier método verificable para establecer que la contraprestación recibida de un tercero no estaba sujeta a impuestos, como una carta firmada y fechada por un tercero que cumpla con los requisitos de rebajas no sujetos a impuestos.

## Tabla de referencia

	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
Acuerdo de umbrales múltiples (aumento de rebaja 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 al cliente)	N/A		No sujeto a impuestos
Tarjeta del club de descuentos de la tienda con reembolso de terceros	Sí	Sí	Sí	Sujeto a impuestos	



	<b>Requiere una reducción en el precio de venta</b>	<b>El pago al minorista es seguro</b>	<b>El pago es por cantidad similar, transacción por transacción</b>	<b>Sujeto a impuestos</b>	<b>No sujeto a impuestos</b>
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 indica \$1, el minorista descuenta \$2 del precio de venta	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.
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 el CDTFA. Para obtener más información, consulte la [publicación 78-S](#), *Ventas de cigarrillos y productos de tabaco en California*, publicada en el sitio [www.cdtfa.ca.gov](http://www.cdtfa.ca.gov).

## Para obtener más información

En el sitio web del CDTFA o mediante una llamada al Centro de Servicio al Cliente, 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](#) del CDTFA.

### Publicaciones

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

### Reglamentos

[1671.1](#) *Discounts, Coupons, Rebates, and Other Incentives* (Descuentos, cupones, reembolsos y otros incentivos)

[1700](#) *Reimbursement for Sales Tax* (Reembolso del impuesto sobre las ventas)