

(91) Zujent.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Contaduría y Administración

Comisión Mercantil y la Legislación Fiscal
que le es Aplicable en México

SEMINARIO DE INVESTIGACION



Que para obtener el título de
LICENCIADO EN CONTADURIA
P r e s e n t a
SANTIAGO LUNA GARCIA

DIRECTOR SEMINARIO:

Lic. Y C.P. ARTURO HUMPREY SALINAS.

México, D. F.

1981



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

P R E A M B U L O

Comisión Mercantil y la Legislación Fiscal que le es aplicable en México, es el título del tema que he escogido para desarrollar como tesis y que me permito presentar a mi H. Jurado.

Como es bien sabido y a pesar de los esfuerzos que hace el sustentante para que el tema seleccionado sea de interés, ameno y bien desarrollado, la falta de experiencia se convierte en su principal obstáculo, sin embargo se tratará de contrarrestar esta situación, con la voluntad que requiere esta clase de trabajo, considero que este esfuerzo no será vano, si a las personas que lo leen les sirve de algo esta modesta investigación y aportación que hago.

Los motivos por los que me decidí a escribir sobre este aspecto de la carrera es, porque lo considero un tema de actualidad de acuerdo con las modificaciones habidas en el año de 1973 en la Ley del Impuesto sobre la Renta y porque es un tema, siempre de actualidad en el ámbito mercantil.

C A P I T U L O I

- A).- DEFINICION DE COMISION MERCANTIL
- B).- DEFINICION DE COMISIONISTA
- C).- OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LOS COMISIONISTAS CONFORME:
 - 1.- CODIGO CIVIL PARA EL DISTRITO FEDERAL EN MATERIA COMUN Y PARA TODA LA REPUBLICA EN MATERIA FEDERAL.
 - 2.- CODIGO DE COMERCIO

CAPITULO I

A).- DEFINICION DE COMISION MERCANTIL

Definición de Comisión Mercantil:

De acuerdo con el Código de Comercio vigente en la República Mexicana en su Libro Segundo, Título Primero, Capítulo Primero, en su artículo 273, referente a Comisión Mercantil nos dice lo siguiente: "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".

La Ley Federal del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles en su Capítulo I, Artículo 7., 1er. párrafo., basándose en la definición dada en el Código de Comercio la define de la siguiente manera: "Comisión mercantil" es el mandato otorgado al comisionista para ejecutar actos de comercio por cuenta del comitente, y "mediación mercantil" la actividad que desarrolla el mediador para relacionar a los contratantes.

De las dos definiciones antes anotadas nos damos cuenta que el contrato de comisión mercantil tuvo sus orígenes en la necesidad que tenían las empresas de realizar sus operaciones por medio de otra persona física ó moral, ante la imposibilidad de hacerlo directa ó personalmente, o por conveniencia mercantil. De esta manera surgen dos personas, las cuales van a contraer con motivo de la formalización de este tipo de contrato, diversos derechos y obligaciones que se encuentran reglamentados por nuestro Código de Comercio actual, estas dos personas así surgidas reciben el nombre de Comitente y Comisionista ó bien Mandante y Mandatario.

B).- DEFINICION DE COMISIONISTA

"Se llama comisión al contrato de mandato aplicado a actos concretos de comercio. En este contrato intervienen dos partes: El Comitente que es quien confiere la comisión, y El Comisionista, que es quien la desempeña. Este último es en consecuencia un mandatario mercantil". (1)

Del análisis de la definición anterior se desprende que: "Comisionista ó Mandatario es la persona Física ó moral que se obliga a ejecutar por cuenta de un Comitente ó Mandante los actos concretos de comercio que este último le encomiende".

C).- OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LOS COMISIONISTAS

1.- CONFORME AL CODIGO CIVIL PARA EL DISTRITO FEDERAL EN MATERIA COMUN Y PARA TODA LA REPUBLICA EN MATERIA FEDERAL.

Al tratar de adentrarnos en la definición de Comisión Mercantil nos encontramos con que es un contrato de mandato aplicado a actos concretos de comercio. Con el objeto de conocer las raíces de este contrato en especial vamos a tratar de ubicarlo dentro de la Clasificación del mandato en sí.

Según el artículo 2546 del Código Civil. "El mandato es un contrato por el que el mandatario se obliga a ejecutar por cuenta del mandante los actos jurídicos que éste le encarga.

Para su estudio puede dividirse de la siguiente manera:

Con respecto a sus características:

- Principal
- Accesorio
- Oneroso
- Gratuito
- Bilateral
- Formal y consensual

(1) Efraín Moto Salazar.- Elementos de Derecho Pag. 376.

Es Principal. Debido a que puede tener vida propia independientemente de cualquier otro contrato.

Es Accesorio. En ocasiones como cuando nace como garantía de un contrato anterior a él.

Es Oneroso. Al existir derechos y obligaciones recíprocas para el Mandante y Mandatario y por su naturaleza la ley establece que sea oneroso, debiéndose pactar en el contrato respectivo un honorario ó retribución para el mandatario.

Es Gratuito. Cuando así se pacte en el contrato. Aunque tratándose de un contrato mercantil es difícil que se presente este caso.

Es Bilateral. Debido a que en él se manifiesta la voluntad de los participantes para contraer derechos y obligaciones que a ambos atañen.

Es Formal. Cuando los contratantes manifiestan su acuerdo mediante escrito ó en forma verbal, en este último caso deberá ratificarse antes del plazo de conclusión del mismo.

Es Consensual. Cuando por actos del mandatario haga suponer que fué aceptado.

Existen diversos tipos de mandato y que se dividen para su estudio de la siguiente manera:

- A) Representativo y No representativo.
- B) Civil o Mercantil.
- C) Oneroso o Gratuito Y
- D) General o Especial.

A) La diferencia principal entre el mandato representativo y el no representativo estriba en la forma de actuar del mandatario, ya que cuando actúa en nombre y por cuenta del mandante se tratará de representativo y cuando actúa por cuenta propia, pero no en nombre del mandante es no representativo, los artículos 2560 y 2561 del Código Civil aluden a estos dos tipos de mandato.

Artículo 2560.- "El mandatario, salvo convenio celebrado entre él y el mandante, podrá desempeñar el mandato tratando en su propio nombre o en el del mandante".

Artículo 2561.- "Cuando el mandatario obra en su propio nombre, el mandante no tiene acción contra las personas con quienes el mandatario ha contratado, ni éstas tampoco contra el mandante. En este caso, el mandatario es el obligado directamente en favor de las personas con quienes ha contratado, como si el asunto fuere personal suyo. Exceptúase el caso en que se trate de cosas propias del mandante. Lo dispuesto en éste artículo se entiende sin perjuicio de las acciones entre mandante y mandatario."

B) Civil o mercantil. Cuando el mandato tenga por objeto la ejecución de actos jurídicos no comerciales se tratará de mandato civil, y por el contrario, cuando se trate de ejecutar actos que esten encaminados a la obtención de una utilidad ó ganancia en efectivo ó especie por parte del mandante y mandatario, y esté oplicado sobre las operaciones comerciales de un negocio, se tratará de un mandato mercantil según lo establecido en nuestras leyes fiscales.

C) Oneroso ó gratuito. El mandato es considerado como oneroso dentro de nuestra legislación sea de la clase que fuere y cuando sea gratuito así deberá ser expresado en el contrato respectivo según lo establece el artículo 2549 del Código Civil: "Solamente será gratuito el mandato cuando así se haya convenido expresamente".

D) Mandato General y Especial. El artículo 2553 alude a estos dos conceptos y nos remite al artículo 2554 con el objeto de definir cual se considera general y cual especial.

Artículo 2553.- "El mandato puede ser general o especial. Son generales los contenidos en los tres primeros párrafos del artículo 2554. Cualquier otro mandato tendrá carácter de especial".

Artículo 2554.- "En todos los poderes generales para pleitos y cobranzas bastará que se diga que otorga con todas las facultades generales y las especiales que requieran cláusula especial conforme a la ley, para que se entiendan conferidos sin limitación alguna.

En los poderes generales para administrar bienes, bastará expresar que se dan con ese carácter para que el apoderado tenga toda clase de facultades administrativas.

En los poderes generales, para ejercer actos de dominio, bastará que se den con ese carácter para que el apoderado tenga todas las facultades de dueño, tanto en lo relativo a los bienes, como para hacer toda clase de gestiones, a fin de defenderlos.

Cuando se quisieren limitar, con los tres casos antes mencionados, las facultades de los apoderados, se consignarán las limitaciones, o los poderes serán especiales.

Los notarios insertaran este artículo en los testimonios de los poderes que otorguen.

- 2.- OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LOS COMISIONISTAS CONFORME AL CODIGO DE COMERCIO.
LIBRO SEGUNDO, TITULO TERCERO, CAPITULO I.

La primera de las obligaciones que deberá cumplir el comisionista es la de ratificar por escrito el contrato antes de la fecha de conclusión del mismo, cuando lo haya realizado en forma verbal al momento de entrar en tratos. La causa principal por la que debe ratificarse este tipo de contratos es sin duda debido a la confusión que podría presentarse en caso de haber disputa con respecto a las obligaciones y derechos contraídos por los contratantes y que podrían presentarse con posterioridad a la conclusión del mandato. Al efecto el Código de Comercio en su Libro Segundo. Título Tercero, Capítulo 1, Artículo 274, nos dice lo siguiente: "El comisionista para desempeñar su encargo, no necesitará poder constituirlo en escritura pública, siéndole suficiente recibirlo por escrito ó de palabra, pero cuando haya sido verbal, se ha de ratificar por escrito antes que el negocio concluya".

Existen contratos de comisión en los cuales es muy importante el tiempo en el cual ha de ser llevado a cabo y el comisionista que ha de intervenir por ser en ocasiones de un tipo muy especial; la ley, previendo esta situación y tomando en consideración los perjuicios económicos que pudieran ser ocasionados al comitente por un comisionista que habiendo aceptado el contrato por signos inequívocos al realizar algunas gestiones relativas al mismo y que posteriormente lo rechace, en su artículo 276 establece que: "El comisionista que practique alguna gestión en desempeño del cargo que le hizo el comitente, queda sujeto a continuarlo hasta su conclusión, entendiéndose que acepta tácitamente la comisión."

Aún cuando el comisionista no llegue a aceptar la comisión una vez que se ha remitido el bien, deberá de cuidar que la mercancía se conserve en buen estado hasta que el comitente designe otro comisionista o se haga cargo personalmente de ella. Artículo 277. "Aunque el comisionista rehuse la comisión que se le confiera, no estará dispensado de practicar las diligencias que sean de indispensable necesidad para la conservación de los efectos que el comitente le haya remitido, hasta que éste provea de nuevo encargado, sin que por practicar tales diligencias se entienda tácitamente aceptada la comisión".

El Código de Comercio previendo el incumplimiento del contrato de comisión por parte del comisionista por causas injustificadas, establece una responsabilidad a su cargo por los daños que ocasione al comitente. Artículo 278. "Cuando sin causa legal dejare el comisionista de avisar que rehusa la comisión, o de cumplirla expresa o tácitamente aceptada, será responsable al comitente de todos los daños que por ello le sobrevengan".

Cuando el comisionista quiera hacer una delegación del encargo recibido deberá pedir consentimiento al comitente y cuando por la magnitud del mismo negocio necesite contratar personal para su desempeño, las obligaciones contraídas serán bajo su responsabilidad según el artículo 280. "El comisionista debe desempeñar por sí los encargos que recibe, y no puede delegarlos."

Bajo su responsabilidad podrá emplear, en el desempeño de su comisión, dependientes en operaciones subalternas que, según costumbre, se confíen a éstos".

Cuando el comisionista deba anticipar fondos al comitente se le eximirá de esta obligación cuando por la situación económica del segundo corra el riesgo de no poder recuperarlos, 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".

Con el objeto de evitar abusos de confianza y deslindar responsabilidades a cargo de los contratantes se le limita al comisionista en las decisiones que pudiera tomar a lo cual el artículo 286.- nos dice: "El comisionista, en el desempeño de su encargo, se sujetará a las instrucciones recibidas del comitente, y en ningún caso podrá proceder contra disposiciones expresas del mismo".

Artículo 287 tiene el mismo fin que el anterior al tratar de que los bienes del comitente no se vean afectados por negligencias y faltas de cuidado de parte del comisionista.

Cuando por causas no imputables a el comisionista, éste dejare de estar en posibilidad de cumplir el contrato de que se trata, ya sea por caso fortuito o de fuerza mayor, deberá de comunicarlo inmediatamente al comitente, artículo 288.- "Si un accidente imprevisto hiciere, a juicio del comisionista, perjudicial la ejecución de las instrucciones recibidas, podrá suspender el incumplimiento de la comisión, comunicándolo así al comitente por el medio más rápido posible".

Si el mandato de comisión que desempeña el comisionista llegare a extralimitarse en sus funciones y con esto ocasione un daño al comitente deberá de indemnizarlo y quedará a juicio de este último dar por concluído o por continuar el contrato., artículo 289. "En las operaciones hechas por el comisionista con violación o con exceso del encargo recibido, además de la indemnización a favor del comitente de daños y perjuicios, quedará a opción de éste ratificarlas o dejarlas a cargo del comisionista".

En caso de no convenir a los intereses económicos del comisionista o cuando no pueda continuar desempeñando la comisión o se vea obligado a alterar las condiciones establecidas, deberá comunicarlo al comitente de acuerdo con el artículo 290. "El comisionista estará obligado a dar oportunamente noticia a su comitente de todos los hechos o circunstancias que puedan determinarle a revocar o modificar el encargo. Asimismo, debe dársela sin demora de la ejecución de dicho encargo".

Antes de llevar a cabo cualquier negocio de comisión es evidente que el comisionista deberá estar correctamente informado respecto de las leyes que le son aplicables al contrato que va ha celebrar, si no lo hiciere así correrá el riesgo de obtener una utilidad muy raquítica o tal vez una pérdida, el código de comercio dice al respecto en su artículo 291. "El comisionista deberá observar lo establecido en las leyes y reglamentos respecto a la negociación que se le hubiere confiado, y será responsable de los resultados de su contravención u omisión. Si los contraviniere en virtud de órdenes expresas del comitente, las responsabilidades a que haya lugar pasarán sobre ambos".

El manejo de fondos dentro de cualquier empresa exige el más eficiente control interno con el objeto de evitar sustracciones y malos manejos que puedan llevar a la empresa a la quiebra o a un desequilibrio económico serio; la ley reglamenta estas situaciones cuando están bajo la responsabilidad del comitente y comisionista en los artículos 292 y 293;

Artículo 292. "Serán de cuenta del comisionista el quebranto o extravío del numerario que tenga en su poder por razón de la comisión, y de cargo del comitente, siempre que al devolver los fondos sobrantes el comisionista observase las instrucciones de aquel respecto a la devolución".

El Artículo 293 nos dice lo siguiente: "El comisionista que habiendo recibido fondos para evacuar un encargo les diere distinta inversión, sin perjuicio de la acción criminal a que hubiere lugar y de la indemnización de daños y perjuicios, abonará al comitente el capital y su interés legal desde el día en que lo recibió".

Quando se envían mercancías o dinero en efectivo de una plaza a otra lo más conveniente para la persona que hace los envíos, es asegurar estos bienes con el objeto de que si sufren un percance o deterioro en el camino no se sufra una pérdida que resulte demasiado cuantiosa y afecte de manera grave la vida de la empresa. Los artículos 296 y 297, del código de comercio se refieren a esta situación y en ellas se hace evidente la razón de tomar un seguro para resarcir económicamente a la empresa en caso de un siniestro. Artículo 296.- "El comisionista que hubiere de remitir efectos a otro punto deberá contratar el transporte, cumpliendo las obligaciones que se imponen al cargador". Artículo 297.- "El comisionista encargado de la expedición de efectos deberá asegurarlos, si tuviere orden para ello y la provisión de fondos necesarios, o se hubiere obligado a anticiparlos".

Una vez concluida la comisión se deberá entregar al comitente cuenta detallada de las operaciones celebradas y valores que obren en su poder producto de la misma comisión, según lo establece el artículo 298. "Estará obligado el comisionista a rendir con relación a sus libros, después de ejecutada la comisión, una cuenta completa y justificada de su cumplimiento, y a entregar al comitente el saldo de lo recibido. En caso de morosidad, abonará intereses".

Para evitar malos manejos en las mercancías, objeto de la comisión por lo que respecta a su adquisición y venta el artículo 299 nos dice: "Ningún comisionista comprará ni para sí ni para otro lo que se le hubiere mandado vender, ni venderá lo que se le haya mandado comprar, sin consentimiento expreso del comitente".

Dentro de los inventarios de un comisionista debe existir una clara separación de las mercancías de su propiedad y las de su o sus comitentes para evitar confusiones con respecto a quien pertenecen, al respecto el artículo 300. nos dice: "Los comisionistas no podrán alterar las marcas de los efectos que hubieren comprado o vendido por cuenta ajena, ni tener efectos de una misma especie pertenecientes a distintos dueños, bajo una misma marca, sin distinguirlos por una contramarca que designe la propiedad respectiva de cada comitente".

Las ventas al contado son muy importantes dentro de cualquier empresa ya que son fuente de financiamiento y evitan pérdidas fortuitas dentro del departamento de cobranzas al no demorarse el pago por parte de los clientes, disminuyen la contratación de personal para su administración y cobro, evitan la implantación de controles demasiado rígidos y poco costeables dentro de la empresa; por todas estas razones es preferible tener una cobranza rápida y fácil; cuando por convenir a los intereses del comisionista y del comitente se tengan que efectuar ventas a crédito para su correcto control se deberán seguir las disposiciones que dicte el comitente y complementarlos con los siguientes artículos:

Artículo 301.- "El comisionista no podrá, sin autorización del comitente prestar ni vender al fiado o a plazos, pudiendo en estos casos el comitente, exigirle el pago al contado, dejando a favor del comisionista cualquier interés o ventaja que resulte de dicho crédito o plazo".

Artículo 302.- "Si el comisionista, con la debida autorización vendiere a plazos, deberá avisarlo así al comitente, participándole los nombres de los compradores, y no haciéndolo, se entenderá, respecto al comitente, que las ventas fueron al contado".

Artículo 303.- "El comisionista que no verificare oportunamente la cobranza de los créditos, o no usare de los medios legales para conseguir el pago, será responsable de los perjuicios que causaren su omisión o tardanza".

En virtud de que el contrato de comisión es bilateral en cuanto al acuerdo que debe mediar para su formalidad, la ley concede al comisionista la facultad de poder rehusarlo con la única obligación de comunicárselo así al comitente conforme al artículo 275.- "Es libre el comisionista para aceptar o no el encargo que se le hace por el comitente; pero en caso de rehusarlo, lo avisará así inmediatamente, o por el correo más próximo al día en que recibió la comisión, si el comitente no residiere en el mismo lugar".

Cuando el comisionista hubiere realizado gastos en cumplimiento de un contrato de comisión que no aceptó y rechazó oportuna y legalmente tendrá derecho a su recuperación según lo dispone el artículo 279.- "El comisionista puede hacer vender los efectos que se le han consignado por medio de dos corredores o dos comerciantes a falta de éstos, que previamente certifiquen el monto, calidad y precio de ellos:

I. Cuando el valor presunto de los efectos que se le han consignado no pueda cubrir los gastos que haya de desembolsar por el transporte y recibo de ellos.

II. Cuando habiéndole avisado el comisionista al comitente que rehusa la comisión, éste, después de recibir dicho aviso, no provea de nuevo encargado que reciba los efectos que hubiere remitido.

El producto líquido de los efectos así vendidos será depositado a disposición del comitente en una institución de crédito, si la hubiere, o en poder de la persona que en su defecto designe la autoridad judicial".

Es un derecho del comisionista el no arriesgar dinero de su propiedad cuando existan motivos que le hagan suponer que no podrá recuperarlo, al efecto el Código de Comercio nos dice en su 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".

Una forma de contraer obligaciones con respecto a terceras personas radica en el momento de concertar las operaciones con éstas, puesto que si el comisionista contrata en su nombre estará obligado para con ellos en cualquier aclaración durante el transcurso o después de cerrada la operación; si en ese mismo momento contrata en nombre del comitente, éste será el obligado y el comisionista quedará eximido de toda responsabilidad hacia las terceras personas de acuerdo con lo manifestado en los artículos siguientes: Artículo 283.- "El comisionista, salvo siempre el contrato entre él y el comitente, podrá desempeñar la comisión tratando en su propio nombre o en el de su comitente". Artículo 284.- "Cuando el comisionista contrate en nombre propio, tendrá acción y obligación directamente con las personas con quien contrate, sin tener que declarar cuál sea la persona del comitente, salvo en el caso de seguros". Artículo 285.- "Cuando el comisionista contratare expresamente en nombre del comitente, no contraerá obligación propia, rigiéndose en este caso sus derechos y obligaciones como simple mandatario mercantil por las disposiciones del derecho común".

Uno de los principales derechos de los comisionistas es sin duda la remuneración por los servicios prestados con motivo del contrato de comisión a este respecto el artículo 304 nos dice lo siguiente: "Salvo pacto en contrario, todo comisionista tiene derecho a ser remunerado por su trabajo. En caso de no existir estipulación previa, el monto de la remuneración se regulará por el uso de la plaza donde se realice la comisión".

Todo gasto erogado por el comisionista en desempeño de la comisión aceptada, está sujeto a liquidación obligatoria por parte del comisionista, previa cuenta detallada y justificada de lo pagado por él, según lo establecen los artículos 305 y 306 que dicen: "El comitente está obligado a satisfacer al contado al comisionista, mediante cuenta justificada, el importe de todos sus gastos y desembolsos, con el interés comercial desde el día en que los hubiere hecho. Artículo 306.- "Los efectos que estén real o virtualmente en poder del comisionista, se entenderán especial y preferentemente obligados al pago de los derechos de comisión, anticipaciones y gastos que el comisionista hubiere hecho por cuenta de ellos, y no podrá ser desposeído de los mismos sin ser antes pagado".

C A P I T U L O II

DIFERENCIAS ENTRE COMISION Y MEDIACION MERCANTIL

- A).- DEFINICION DE MEDIACION MERCANTIL
- B).- DIFERENCIAS ENTRE COMISION Y MEDIACION MERCANTIL
- C).- REGLAMENTACION FISCAL QUE LE ES APLICABLE
A LA MEDIACION MERCANTIL.
- D).- CLAUSULAS DEL CONTRATO DE COMISION MERCANTIL

CAPITULO II

DIFERENCIAS ENTRE COMISION Y MEDIACION
MERCANTIL

A). DEFINICION DE MEDIACION MERCANTIL.

La mediación mercantil la define el artículo 7o. de la Ley Federal del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles como: "La actividad que desarrolla el mediador para relacionar a los contratantes".

Una definición más podría ser la siguiente: "Mediación Mercantil es la actividad que llevan a cabo los mediadores o auxiliares del comerciante para relacionar y conciliar los intereses en una operación mercantil".

B). DIFERENCIAS ENTRE COMISION Y MEDIACION MERCANTIL.

Los comisionistas y mediadores han venido siendo considerados los auxiliares del comerciante y se encuentran agrupados dentro de dos categorías que están en función de la relación que tienen para con el comerciante y que son:

- a). Auxiliares Dependientes
- b). Auxiliares Autónomos

AUXILIARES DEPENDIENTES.- Son aquellos que dependen de la voluntad del empresario para desarrollar sus funciones.

AUXILIARES AUTONOMOS.- Son aquellos que realizan el trabajo por su propia voluntad y que se ponen a disposición del comerciante o empresario por medio de un contrato y sin que los ligue una relación de tipo laboral para quien los contrata; y así tenemos a los corredores y a los comisionistas que son las figuras cuyo tratamiento son objeto de este capítulo.

Una de las principales diferencias consiste en que la Mediación Mercantil se reputa como una actividad que desarrolla un corredor o cualquiera otra persona que funja como tal y la comisión mercantil es el mandato aplicado a actos concretos de comercio que desarrollará una persona llamada comisionista.

MEDIACION MERCANTIL

El artículo 51 del Libro Primero, Título Tercero del código de Comercio establece que "Corredor es el agente auxiliar de comercio, con cuya intervención se proponen y ajustan los actos, contratos y convenios y se certifican los hechos mercantiles. Tiene fé pública cuando expresamente lo faculta este Código u otras leyes, y puede actuar como perito en asuntos de tráfico mercantil". Si analizamos la definición anterior nos damos cuenta que el corredor actúa como mediador mercantil, y también nos percatamos según la experiencia nos ha enseñado que no es necesario ser corredor para intervenir como mediador en las negociaciones mercantiles; podría decirse que mediador mercantil es: "La persona cuya labor consiste en armonizar los intereses opuestos de las partes que representa, ajustar las diferencias entre unos y otros, y una vez que éstos, mediante el ajuste, se han conciliado, otorgar el contrato con lo cual su cometido concluye". (2).

COMISION MERCANTIL

Según lo establece el artículo 273 del Libro Segundo, título tercero, Capítulo I del Código de Comercio." 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". Una de las características principales del contrato de comisión mercantil es que el comisionista debe (2) Efraín Moto S.- Elementos de Derecho pag. 372.

vender mercancías o servicios por cuenta y en nombre del comitente, con lo cual nos damos cuenta que el comisionista representa los intereses del comitente mientras que el mediador mercantil propiamente dicho y el corredor, únicamente armonizan los intereses de los contratantes y no se encuentran de parte alguna en especial.

Una diferencia más consiste en que el mediador mercantil no tiene en su poder mercancía alguna, de cualquiera de su o sus representados ya que su labor consiste, como se dijo en párrafos anteriores, en armonizar los intereses de los contratantes, mientras que el comisionista sí tiene mercancía o efectos del comitente en su poder y está obligado a su guarda y conservación como si fueran propios.

C). REGLAMENTACION FISCAL QUE LE ES APLICABLE.

La Ley del Impuesto Sobre La Renta grava las mediaciones mercantiles según el tipo de que se trate y para facilitar la aplicación que deberá hacerse a cada una de ellas en cuanto a base gravable tarifa e impuesto a pagar, se pueden dividir en la siguiente forma:

- a). Mediaciones Eventuales
- b). Mediaciones Habituales de los Causantes Menores
- c). Mediaciones Habituales de los Causantes Mayores

MEDIACIONES EVENTUALES. Se encuentran gravadas sobre la base establecida en el artículo 31 primer párrafo, fracción II que dice: "La base del impuesto será el ingreso bruto que obtenga el causante, sin deducción alguna, en los siguientes casos:

II.- Comisiones y mediaciones eventuales.

En cuanto a la tasa a que estarán sujetos los ingresos por este concepto se estará a lo dispuesto en el artículo 41, primer párrafo, fracción I que dice: "En los casos, a que se refiere el artículo 31, sólo se aplicarán las siguientes tasas: I. A los ingresos señalados en las fracciones I, incisos b) y e), y II de dicho artículo 20 o/o."

Las personas que hagan pagos por los conceptos indicados en las fracciones que anteceden, retendrán el impuesto respectivo según se observa por lo dispuesto en el penúltimo párrafo del artículo 41 de la misma ley.

En cuanto al pago del impuesto que deberá hacer el retenedor por las comisiones y mediaciones eventuales se deberá observar lo establecido en el artículo 7o de la ley del ISR que dice: "El impuesto se pagará al presentar las declaraciones o manifestaciones exigidas por esta ley ó al expedirse documento en que deban cancelarse estampillas.

Las personas que efectuen retenciones harán los enteros relativos dentro del mes siguiente a aquel en el que se efectuó la retención acompañados de una declaración, en la que expresarán el concepto y monto de las cantidades retenidas, salvo lo que en determinados casos disponga esta ley. Se considera que el pago es espontáneo, siempre que no haya mediado gestión de autoridad o cuando se efectuó dentro de los diez días siguientes a la fecha de su exigibilidad, aún cuando exista requerimiento por parte de las autoridades.

Si los pagos no son espontáneos, en lugar de los recargos mensuales se aplicarán sanciones que no excederán del 8 o/o mensual sobre el importe de cada pago ni de tres tantos del importe de éste, según la gravedad de la infracción."

MEDIACIONES HABITUALES DE LOS CAUSANTES MENORES.

Al tratar este punto se debe tener en cuenta que las mediaciones habituales son parte integrante del giro de los comisionistas causantes menores y mayores y que por lo tanto se les debe de dar el mismo tratamiento en cuanto a base, tasa e impuesto a que están sujetos. Por lo que respecta los comisionistas causantes menores se les debe tratar como lo indica el artículo 33 de la Ley para efectos de determinar su ingreso global gravable y según el art. 34 para el cálculo del impuesto a pagar. No se incluye el detalle de la forma de acumular sus ingresos, base gravable, tasa, impuesto a pagar y plazo de pago, debido a que se tratán en el capítulo III y IV de este trabajo.

MEDIACIONES HABITUALES DE LOS CAUSANTES MAYORES.

Como ya se comentó en el punto anterior las mediaciones habituales de los causantes mayores son una consecuencia de sus operaciones propias y normales. En cuanto a la base, tasa e impuesto a que están sujetos se les da el mismo tratamiento que a cualquier causante del impuesto al ingreso global de las empresas causantes mayores, puntos que se analizan en el capítulo IV, dentro del inciso A.- relativo a los comisionistas independientes. Por lo que respecta a los causantes mayores que efectuen mediaciones mercantiles y caigan dentro de los dispuesto en el criterio número 9 emitido por la Dirección General del Impuesto Sobre la Renta por ser ese su caso, podrán ajustarse a dicho criterio que dice: "En virtud de las diversas consultas que se han venido presentando a está Secretaría en relación con diversos gastos que no están en posibilidad de comprobar los comisionistas que son causantes mayores del impuesto sobre la renta - impuesto al ingreso global de

las empresas con fundamento en el artículo 10 del Código Fiscal de la Federación y 20 fracción VIII de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, esta Dirección resuelve;

1.- Si se trata de mediadores mercantiles que únicamente relacionen a los contratantes, sin que tengan una organización empresarial establecida, mercancías en consignación, ni empleados a su servicio, podrán deducir de sus ingresos brutos hasta un 20 % por concepto de gastos propios y normales de sus actividades sin que estén obligados a comprobarlos. 2.- El ingreso global gravable que resulte de deducir de sus ingresos totales el porcentaje fijo que se autoriza en el punto anterior, será la base del impuesto para dichos causantes, sobre la que aplicará la tarifa contenida en el artículo 34 de la mencionada Ley del Impuesto Sobre la Renta.

D).- CLAUSULAS DEL CONTRATO DE COMISION MERCANTIL

Las cláusulas que se deben incluir dentro de cada contrato de comisión mercantil dependen de la actividad a que éste dedicada la empresa y a la medida en que se deseen salvaguardar y reglamentar sus intereses cada una de las partes contratantes; no existe un formato o regla general para formular un contrato de comisión, todo depende de la actividad a que está dedicada la empresa y de la defensa que quiera hacer de sus intereses, así como de las prerrogativas que deba o desee conceder a su comisionista; a continuación se incluyen las cláusulas de un contrato de Comisión Mercantil como via de ejemplo:

CONTRATO DE COMISION MERCANTIL

COMITENTE: La Empresa S.A., con domicilio en
México, D.F., con Registro Federal de Causantes No. y con cédula de

Empadronamiento No. _____ representada por el Sr.
Gerente General _____
COMISIONISTA: El Señor. _____, con do-
micilio en _____
México, D.F., _____ con Registro Federal de
Causantes No. _____ y Cédula de empadronamiento No. _____ quien
comprueba haber obtenido su registro en calidad de Comisionista causante del
Impuesto Sobre la Renta, como empresa comercial según copia fotostática de su
inscripción que se entrega al Comitente.
Ambas partes contratantes declaran ser comerciantes con capacidad legal para
contratar que no existe ninguna relación laboral entre ellas y que voluntariamente
convienen sujetarse a las siguientes:

CLAUSULAS

PRIMERA: El comisionista y el comitente declaran que no existe relación laboral entre ambos, en virtud que el comisionista percibe Ingresos por concepto de otros negocios y representaciones actuando siempre independientemente y exime al comitente de cualquier obligación de tipo laboral o de seguridad social.

SEGUNDA: La duración de este contrato estará sujeta a la voluntad de las partes y cualquiera de ellas podrá rescindirlo en cualquier momento.

TERCERA: El comitente y el comisionista convienen en que éste viajará por los Estados de la República Mexicana ofreciendo los productos y realizando ventas por cuenta del comitente.

CUARTA: Los pedidos que obtenga el comisionista estarán sujetos a la autorización de la Gerencia del Comitente, después de haber efectuado una investigación sobre la solvencia del cliente. En ningún momento el Comisionista podrá hacer reclamación cuando el comitente se negare, por convenir a sus intereses, a surtir un pedido.

QUINTA: Por los pedidos que el comisionista entregue al comitente, su comisión se calculará de la siguiente manera:

Hasta un 5 0/o de utilidad obtenida por el comitente, el .05 0/o de comisión. Del 5. 1 0/o al 10 0/o de utilidad obtenida por el comitente, el 1.5 0/o de comisión.

Del 10.10/o al 15 0/o de utilidad obtenida por el comitente, el 2.5 0/o de comisión.

Del 15.10/o al 20 0/o de utilidad obtenida por el comitente, el 3.5 0/o de comisión.

Del 20.10/o al 250/o de utilidad obtenida por el comitente, el 4 0/o de comisión.

Del 25.10/o al 300/o ó más de utilidad obtenida por el comitente, el 50/o de comisión.

SEXTA: Las comisiones que devengue, el comisionista de acuerdo con la cláusula anterior, le serán pagadas mensualmente por el comitente dentro de los diez días primeros después de terminar el mes.

SEPTIMA: Los gastos de viaje, representación, manutención, atenciones a clientes y todos aquellos que realice el comisionista, serán por su cuenta sin que pueda reclamar al comitente el pago de cualquier cantidad por este concepto.

OCTAVA: El comisionista, en su ruta, tendrá la obligación de cobrar las ventas efectuadas y remitir inmediatamente su importe al comitente, en caso que el comitente le entregare una cobranza fuera de la ruta del comisionista y éste tuviera que efectuar algunos gastos, los mismos serán cubiertos por el comitente mediante al comprobante correspondiente. El comisionista no podrá otorgar ningun des-

cuento por cuenta propia, ni tampoco con cargo a su comisión.

NOVENA: El comisionista no podrá vender ni ofrecer productos de procedencia igual a la que el comitente le proporcione para su venta a excepción de medicinas, vinos y licores.

DECIMA: Todas las ventas que efectuó el comisionista se registrarán por una lista de precios que le proporcione el comitente los cuales no podrán ser modificados por el primero.

DECIMA PRIMERA: En caso de devolución de mercancía por algún cliente cualquiera que fuese la causa, la comisión correspondiente se le descontará al comisionista.

DECIMA SEGUNDA: Ambas partes contratantes convienen en que la duración de este contrato será por tiempo indefinido a partir de la fecha del mismo, prorrogable por anualidades de ejercicios regulares de común autorización de la Asamblea de Accionistas del Comitente.

DECIMA TERCERA: Cualquier violación por parte del comisionista a las cláusulas de este contrato será causa de rescisión del mismo.

DECIMA CUARTA: Para todo lo relativo al cumplimiento o interpretación de este contrato, ambas partes contratantes se someten expresamente a la jurisdicción de los tribunales de la Ciudad de México, D.F., y renuncian por lo tanto al fuero que tuvieren por razón de domicilio u otra causa.

El presente contrato se firma en la Ciudad de México., D.F., el día de
de 19 .

FIRMA

FIRMA

TESTIGOS

FIRMA

FIRMA

C A P I T U L O III

LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE INGRESOS MERCANTILES Y LA COMISION MERCANTIL

- A).- REQUISITOS PARA SER CONSIDERADO COMISIONISTA
- B).- DEL INGRESO, TASA E IMPUESTO DE LOS COMISIONISTAS
- C).- DE LA RETENCION DEL IMPUESTO
- D).- DEL ENTERO O PAGO DEL IMPUESTO
- E).- OBLIGACIONES DIVERSAS DE LOS COMISIONISTAS

CAPITULO III

LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE INGRESOS
MERCANTILES Y LA COMISION MERCANTIL

A).- REQUISITOS PARA SER CONSIDERADO COMISIONISTA.

La ley del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles fija claramente los requisitos que deberán cumplir los comisionistas para que se les considere como tales y cubran el impuesto únicamente sobre las comisiones ganadas y no sobre la totalidad de la operación de venta que realizaron, estos requisitos son los establecidos en:

- 1.- Artículo 8o de la Ley Federal del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles.
- 2.- Acuerdo girado por el Subsecretario de Ingresos al C. Director General de Ingresos Mercantiles de fecha 30 de Marzo de 1959.
- 3.- Artículo 6o transitorio de la ley del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles los cuales a la letra dicen:
 - 1.- Artículo 8o de la Ley Federal del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles.

"El Ingreso gravable de los comisionistas estará formado por la cantidad que perciban de acuerdo con lo pactado por concepto de remuneración por la comisión desempeñada siempre que se satisfagan los requisitos siguientes:

- 1.- Que exista contrato escrito en el que se estipule la remuneración, ya sea en una cantidad fija o en un porcentaje determinado sobre el precio de la operación y que se envíe para su registro una copia autógrafa o certificada de él y de sus modificaciones a la Dirección General de Ingresos Mercantiles, dentro de los 30 días siguientes a la celebración de aquel o a que éstas acuerden.

II.- Que el comisionista no haga descuentos ó bonificaciones a los clientes en el precio de las operaciones con cargo a su comisión.

III.- Que el comisionista no se obligue a anticipar al comitente el precio total de las operaciones, ni lo garantice en efectivo ó en títulos de crédito.

IV.- Que el comisionista cubra al comitente el importe de las operaciones que realice a crédito, hasta el vencimiento de los plazos concedidos.

V.- Que el comisionista ponga a disposición de las autoridades fiscales, cuando éstas lo soliciten, los comprobantes de las cuentas rendidas a su comitente y de las comisiones percibidas.

De no satisfacer los requisitos anteriores se estimará que el comisionista a obrado en su nombre y por cuenta propia, y el impuesto se causará sobre el ingreso total de la operación a la tasa general del 4^o/_o especial de 10^o/_o, según corresponda.

El ingreso gravable del propietario de las mercancías estará formado por el total de los ingresos obtenidos con motivo de las operaciones celebradas por el comisionista, agente, consignatario, representante, corredor o distribuidor, sin que sea deducible, para este efecto, la retribución estipulada.

2.- Acuerdo girado por el Subsecretario de Ingresos al C. Director General de Ingresos Mercantiles de fecha 30 de Marzo de 1959.

Con el objeto de sustituir el contrato de comisión mercantil por correspondencia cruzada, cuando falte dicho contrato y que la Dirección General de Auditoría Fiscal Federal publicó (3) a manera de "Pregunta y Respuesta" en una de sus ediciones quincenales para información de carácter interno de la misma dependencia y que dice así:

(3) Remesa Quincenal de fecha 15-04-71, editada por la D.G.A.F.F.

“Pregunta: A falta de contrato escrito entre un comitente y su comisionista. ¿Procede alguna otra forma de comprobación a fin de que el ingreso gravable de los comisionistas para efectos del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles, esté formado por la cantidad que perciban por concepto de remuneración por la comisión desempeñada y no estimar que el comisionista a obrado en su nombre y por cuenta propia y el impuesto se cause sobre el importe total de la operación?”.

“Respuesta: La Dirección del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles en la resolución de casos pendientes de comisionistas que no tienen contratos por escrito con los requisitos del artículo 8o. de la Ley de la materia y que como resultado de las revisiones practicadas han sido requeridos para pagar el Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles como si hubieran operado por cuenta propia, adopto el criterio de que liquidarán el impuesto sobre el monto de los ingresos obtenidos por concepto de comisiones siempre y cuando se cumplierse con los siguientes requisitos:

- 1.- Debe existir correspondencia relativa cruzada entre el comitente y el comisionista que compruebe la existencia de la comisión y fije las bases.
- 2.- Deberá estar comprobado en los Libros de Contabilidad AUTORIZADOS del Comitente el importe de las comisiones pagadas.
- 3.- Deberá comprobarse en el Libro de Ingresos y Egresos autorizado del comisionista, las cantidades recibidas del comitente.

NOTA: La correspondencia a que alude el punto uno debe existir antes de celebrarse las operaciones de venta”.

- 3.- Artículo 6o. transitorio de la Ley del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles.

Otro de los requisitos para que a una persona se le considere como comisionista y no se le grave sobre el total de la operación, es el que se encuentra contenido en el artículo 6o. transitorio de la Ley del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles que fija la obligación de enviar copia de los contratos de comisión mercantil que formalicen con sus comitentes a la Dirección General de Ingresos Mercantiles.

Artículo 6o.- "En un plazo que vencerá el 31 de Marzo de 1973, las personas que estén operando como comisionistas, deberán enviar a la Dirección General de Ingresos Mercantiles, la copia de sus contratos de comisión. De no cumplir esta disposición, se estará a lo dispuesto en el penúltimo párrafo del artículo 8o.

B).- DEL INGRESO, TASA E IMPUESTO DE LOS COMISIONISTAS DEL INGRESO.

Los ingresos de los comisionistas son los obtenidos por las comisiones percibidas como consecuencia de las operaciones que realizan por cuenta y en nombre de sus comitentes y que se fijan en el contrato de comisión respectivo, variando dichas comisiones de empresa a empresa; variación que depende de la clase de artículo que se pretenda vender, publicidad llevada a cabo, estudios de mercadotecnia, etc.

Cualquiera otra cantidad que perciban los comisionistas y que no se encuentre pactada en el contrato como comisión vendrá a sumarse a los ingresos por comisiones percibidas y deberá cubrir el impuesto respectivo según lo establece el siguiente artículo 23 de la Ley del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles.- "Las personas que perciban ingresos por operaciones comprendidas en la fracción cuarta del artículo 1o., no podrán verificar deducción alguna por rebajas o bonificaciones con cargo a su comisión, ni por gastos en la realización de la comisión, mediación, consignación, agencia, representación, corretaje o distribución y se consideran como ingresos los gastos y erogaciones que por cualquier concepto cargue o cobre el agente o representante al comitente, incluso los viáticos y gastos de viaje o de oficina.

Los causantes señalados en el párrafo anterior pagarán el impuesto sobre el importe de sus comisiones o corretajes, con la sola deducción de las comisiones cedidas a otros agentes, siempre que sobre ellas se cause el impuesto.

DE LA TASA E IMPUESTO:

No existe problema alguno al tratar de saber cual es la tasa e impuesto que se aplicará a los ingresos de los comisionistas, la cuál se encuentra claramente definida en el artículo 14 último párrafo, y artículo 9o de la Ley del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles que dicen así:

Art. 14 último párrafo. Tratandose de ingresos de mediadores y de los derivados de las operaciones comprendidas en el art. 8o., y en la fracción VII del artículo 9o. de esta Ley, el impuesto se causará a la tasa de 10 0/o. En el caso de operaciones con productos sujetos a precio oficial, la tasa que se aplicará será la general de 4 0/o.

El párrafo anterior hace mención a las operaciones comprendidas en el artículo 8o. y que el artículo 7o. las reputa todas como las operaciones que se tratarán para efectos de esta Ley como comisión; dichas operaciones comprendidas en el último párrafo del art. 8o. dicen así "El ingreso gravable del propietario de las mercancías estará formado por el total de los ingresos obtenidos con motivo de las

operaciones celebradas por el comisionista, agente, consignatario, representante, corredor o distribuidor, sin que sea deducible, para este efecto, la retribución estipulada."

Existen algunos giros especiales sobre comisiones que la Ley trata en su artículo 9o. para efectos del impuesto que se causará. "El impuesto se causa sobre la diferencia entre el precio de compra y el de venta, o sobre la comisión que se devengue cuando se perciban ingresos por:

- I.- El intercambio de moneda;
- II.- La enajenación de gasolina de cualquier octanaje, petróleo combustible, tractogás y combustible diesel;
- III.- La enajenación de billetes de la Lotería Nacional;
- IV.- La venta de medicinas a farmacias, boticas, droguerías y otros establecimientos autorizados para venderlas, cuando sea efectuada por representantes o distribuidores que las adquieran directamente de los fabricantes o importadores, siempre que no repercutan el impuesto y cumplan los requisitos reglamentarios;
- V.- La venta de cigarros hecha por comerciantes que los compren directamente de las fábricas;
- VI.- La venta de cerveza, aguas envasadas y cemento que realicen los distribuidores o comisionistas que adquieran estos productos directamente de los fabricantes;
- VII.- La venta que hagan comerciantes de productos agrícolas o industriales que se mencionan a continuación, siempre que los adquieran directamente de los productores o importadores y que la Secretaria de Hacienda, previa solicitud, expida la autorización respectiva.

Sardinas y Salmón enlatados de fabricación nacional; café soluble en frascos de 50 a 300 grs. ; chiles en lata de 1 a 3 Kgrs: maizena, hojuelas de maíz y productos de trigo y de arroz preparados industrialmente para la alimentación humana; aceite comestible, excepto el de oliva; pasta de chile y chile en polvo en envases de 250 grs. a 10 Kgrs., detergentes en polvo, a granel o envasados; jabón de lavandería en panes; cerillos y fósforos; concentrados para consomé de pollo, en cubitos o en polvo: blanqueadores líquidos y el polvo y papel sanitario.

C).- DE LA RETENCION DEL IMPUESTO:

La Ley del ISIM y del ISR, se han visto precisadas ante la situación de algunos causantes que no cubrían o no hacían sus declaraciones en forma correcta a exigir por parte de las empresas con quienes contratan, a que se les retenga el impuesto que corresponda, para que de esta manera se pueda grabar a todos los causantes en una forma justa y equitativa, pues al no pagar en algunos casos los causantes los impuestos, los que si los pagan se encuentran en franca desventaja por tener que incluir este gasto dentro de sus costos, con la siguiente elevación de los precios de venta, mismos que resultan altos en relación con quien no pagan sus impuestos en forma correcta.

La Ley del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles en su artículo 52 trata de las retenciones de la siguiente manera: "Están obligados a retener y enterar el impuesto en los términos del artículo 38:

1.- Los usuarios de servicios técnicos, los arrendatarios de maquinaria, equipo y carros de ferrocarril, así como quienes paguen regalías, cuando los ingresos se perciban por causantes residentes en el extranjero y provengan de operaciones realizadas o que surtan sus efectos en territorio nacional.

II.- Las personas residentes en la República Mexicana, que paguen comisiones o remuneraciones por servicios prestados por comisionistas, agentes o representantes radicados en el extranjero, excepto cuando se trate de comisiones pagadas por exportaciones o para que empresas residentes en el país presten servicios a residentes en el extranjero siempre que cumplan los requisitos que en forma general señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. La retención se hará sobre el monto total de ingresos que perciban los comisionistas, agentes o representantes.

Los retenedores a que se refieren las fracciones anteriores enteraran el impuesto mediante una declaración adicional, con su mismo número de cuenta, en la que se manifestaran los ingresos pagados, el monto del impuesto retenido, el nombre o razón social y domicilio del causante.

III.- La Lotería Nacional, por el impuesto correspondiente a las comisiones pagadas, por venta de billetes de lotería.

IV.- Los comitentes sobre las remuneraciones que cubran a sus comisionistas, cuando estos no realicen sus operaciones en establecimientos fijos.

V.- Los fabricantes de cerveza, aguas envasadas, y cemento, en los casos que se refiere la fracción VI. del artículo 9o. de esta Ley".

La fracción II del artículo 52 antes transcrito menciona que no se retendrá el impuesto por este concepto siempre y cuando se cumplan los requisitos que en forma general señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Los requisitos que señala la mencionada Secretaría se encuentran contenidos en el oficio del 13 de Marzo de 1967, girado por la Dirección General de Impuesto Sobre la Renta. "Asunto.- Se fijan las reglas para otorgar las autorizaciones de no retener el impuesto a comisionistas.

extranjeros radicados en el extranjero. México, D.F. a 13 de Marzo de 1967.
C. Jefe del Departamento Jurídico de Esta Dirección. Presente.

A efecto de normar el criterio en relación con las solicitudes que formulan las empresas radicadas en el país, para que se les autorice a no retener el Impuesto sobre la Renta por las comisiones que pagan a comisionistas extranjeros residentes en el extranjero, que operan con mercancías producidas en México, deberán observarse las reglas siguientes:

I.- Invariablemente las autorizaciones sólo se otorgarán a las empresas industriales mexicanas que exporten directamente, con exclusión de cualquier intermediario en el país, los productos que elaboran o transformen en territorio nacional.

II.- Para los efectos de la regla anterior, debe entenderse como productos elaborados o transformados en el territorio nacional, los que lleguen a los consumidores finales, sin que requieran nueva transformación ni que se complemente su proceso industrial, quedando por tanto obligadas a retener las empresas industriales que exporten productos intermedios.

III.- Será indispensable para que otorguen esas autorizaciones que las empresas interesadas tengan derecho al subsidio del impuesto sobre la renta que establece el acuerdo presidencial del 13 de Septiembre de 1961, regulado según circular 309 - 1 - 22, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de Junio de 1962, y además que se cumplan los siguientes requisitos:

a) Que el comisionista sea un comerciante o auxiliar del comercio establecido en el país en que opere. Cualquier medio de prueba de los generalmente aceptados puede servir para acreditar este requisito.

b) Que los ingresos que perciba por este concepto queden afectos en el país de su residencia a un impuesto semejante al establecido por la Ley del Impuesto Sobre la Renta, Mexicana. Una constancia de autoridad competente certificada con el cónsul de nuestro país; es suficiente para comprobar esta circunstancia.

c) Que dichos ingresos formen parte del ingreso gravable en el país de residencia. Igualmente, una constancia de contador público o persona de profesión semejante servirá para demostrar que dichos ingresos forman parte del ingreso gravable en el país de residencia del comisionista.

d) Que exista contrato escrito en el que se estipule el porcentaje de retribución. Un ejemplar del o de los contratos de comisión debidamente firmado será bastante para cuantificar el monto de la comisión.

e) Que se acredite que el monto de las comisiones corresponda al de las exportaciones efectuadas por el empresa exportadora.

f) Presentar oportunamente detalle de las comisiones pagadas y de los comisionistas a quienes se hizo el pago.

En relación con los requisitos de los incisos e) y f), el contador que en México dictamine para efectos fiscales los estados financieros de la empresa de que se trate y la autoridad revisora de las declaraciones en todo caso, serán los encargados de apreciar cualquier medio de prueba que se aporte para acreditar que el monto de las comisiones corresponde al de las exportaciones realizadas, así como el de verificar el detalle de las comisiones y de los comisionistas a quienes se hizo el pago.

El procedimiento deberá quedar condicionado a que en caso de que se hubiera retenido y enterado el impuesto por el expresado concepto, no dará lugar a su devolución.

Los efectos de las resoluciones que se otorguen se limitarán a un año, en la inteligencia de que para ejercicios posteriores, la interesada deberá presentar solicitud acompañada por los documentos que se han mencionado en los puntos de los incisos a), b), c) y d), a fin de que esta Dirección esté en posibilidad de resolver lo que proceda respecto a la prórroga de los efectos de la misma.

En caso de que por suspensión de las actividades en el extranjero, no sea necesario solicitar la prórroga de la autorización que se conceda, la empresa de que se trate deberá cumplir con los requisitos establecidos en el párrafo anterior al presentar la declaración en la que figure la erogación efectuada.- Atentamente.- El Director.- Lic. Jorge I. Aguilar.

En relación con la fracción IV del artículo 52 que trata de la retención del impuesto que se deberá hacer a los causantes comisionistas que no tengan un domicilio registrado ante la Tesorería del Distrito Federal diferente a su domicilio particular en el que realicen sus operaciones, existe la Circular número 102-A-1-16.- que dice al respecto. "De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 52, fracción IV de la Ley Federal del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles reformada a partir del 1o. de Enero del año en curso, los comitentes están obligados a retener y enterar del impuesto relativo sobre las remuneraciones que cubran a sus comisionistas, cuando estos no realicen operaciones en establecimientos fijos.

Ahora bien, por "establecimiento fijo" debe entenderse un local comercial, abierto al público en que el comisionista realice sus operaciones mercantiles; ubicado en un domicilio distinto del particular.

Los retenedores a que se refiere la disposición legal mencionada deberán proceder conforme a las siguientes reglas:

1a.- Exigirán que sus comisionistas les comprueben que tienen establecimiento fijo de acuerdo con la definición que de éstos se ha dado con anterioridad, pues en caso contrario procederán a retenerles el impuesto, para lo cual le solicitarán su número de empadronamiento en el Registro Federal de Causantes, en la inteligencia de que sólo se retendrá el impuesto a comisionistas personas físicas y nunca a personas morales.

2a.- Dentro del plazo establecido por el artículo 38 de la Ley del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles y aún cuando su propio impuesto lo cubran en oficinas recaudadoras locales por estar establecidos en entidades federativas coordinadas que administran el gravamen, presentarán una declaración con su mismo número de Registro Federal de Causantes en la Oficina Federal de Hacienda (Principal, Subalterna o Agencia) en que se encuentren empadronados, en la que se incluya una relación que contenga el nombre de los comisionistas, el domicilio, número de Registro Federal de Causantes, monto de sus comisiones percibidas, impuesto retenido y la tasa correspondiente, ya sea que sólo se cause la general de 1.8 o/o también la adicional del 1.2 o/o, que deberá separarse, según que el comisionista esté domiciliado en una entidad federativa no coordinada respectivamente. Se entiende por "comisiones percibidas" las que hayan sido pagadas o acreditadas en cuenta al comisionista. En los meses en que no se paguen o acrediten comisiones no se presentará declaración alguna.

3a.- La declaración mencionada en la cláusula anterior, que se ajustará al modelo anexo, servirá de base para el pago de la parte que corresponda a los Estados y se presentará en original y tres copias; debiendo la Exactora devolver de inmediato una debidamente sellada al retenedor y enviar el original y una copia a la Dirección General de Ingresos Mercantiles, la que, junto con la cuenta comprobada, entregará un ejemplar a la contaduría de la federación.

4a.- Los comitentes, deberán extender a sus comisionistas constancia del impuesto que les han retenido sobre las comisiones pagadas o acreditadas.

5a.- Conforme a lo dispuesto por el artículo 14, fracción IV del Código Fiscal de la Federación los comitentes que estén obligados a retener el impuesto, serán responsables solidarios de su pago y además se harán acreedores a la imputación de sanciones cuando no lo enteren oportunamente en los términos de los artículos 41 fracción VIII y cuarente y dos fracción IX del propio Código.

Por su parte, los comisionistas que actualmente estén operando, deberán comunicar a la exactora en que han venido cubriendo el impuesto dentro de un plazo que vencerá el día 10 de marzo próximo, que el gravamen le es retenido por su o sus comitentes y por lo tanto no presentarán las declaraciones mensuales de ingresos. Los comisionistas que inicien operaciones a partir de esta fecha y a quienes les deban retener el impuesto harán tal comunicación dentro del plazo en que debieran presentar la primera declaración de ingresos, esta comunicación será presentada en original y dos copias, debiendo la Exactora devolver de inmediato una debidamente sellada al causante y enviar el original a la Dirección General de Ingresos Mercantiles.

Los comisionistas que perciban comisiones del extranjero deberán presentar sus declaraciones de ingresos y pagar el impuesto en la receptora que les corresponde. Si además perciben comisiones de comitentes establecidos en el país, sobre las cuales se les retenga el impuesto, en sus declaraciones manifestarán el total de sus percepciones, pero deducirán aquellas sobre las que se les retuvo el gravamen y pagarán este sobre las diferencias".

Firmado: Subsecretario de Ingresos.

Con fecha 19 de Julio de 1972 se publicó en el Diario Oficial la Circular número 102 - A - 3 - 68 que modifica la parte final de la regla 2a. de la circular número 102 - A - 1 - 16, en la que se disponía que: "En los meses en que no se paguen o acrediten comisiones, no se deberá presentar declaración alguna" sin embargo, con el fin de que las dependencias administradoras y recaudadoras del impuesto, tengan un adecuado control de los comitentes retenedores y a efecto de que estos no aparezcan como morosos en el cumplimiento de esta obligación, se modifica la regla mencionada suprimiendo el párrafo anterior, para que tales comitentes presenten declaraciones aún por aquellos meses en que no retengan el impuesto a sus comisionistas, por no cubrirles o acreditarles comisiones.

Se concede un plazo que vence el día 15 de agosto próximo para que presenten, sin la imposición de sanciones, las declaraciones sin impuesto retenido correspondientes al período de enero a junio del año actual.

Firmado: Por orden del Secretario. Rubrica.- Subsecretario de Ingresos.
10 Julio 1972.

D).- DEL ENTERO O PAGO DEL IMPUESTO:

El entero o pago del impuesto puede llevarse a cabo por haber concertado operaciones en las que hayan obtenido o ganado comisiones, consecuencia normal de las operaciones de un comisionista o bien por haber hecho retenciones en los términos del artículo 52 de la ley por parte de los comitentes, cualquiera que sea el caso se deberá pagar el impuesto según lo establece el artículo 38 de la ley del impuesto sobre ingresos mercantiles que dice: "El pago del impuesto deberá hacerse dentro de los días 1o. al 20 de cada mes, excepto lo dispuesto en el 2o párrafo del artículo 10, mediante una declaración de los ingresos que se hayan obtenido en el mes inmediato anterior. Salvo prueba en contrario, se presume que el ingreso mensual gravable hechas las deducciones autorizadas por la ley, no puede ser menor de \$ 600.00 (Seiscientos Pesos 00/100 M.N.)".

Con el objeto de dar mayor comodidad a todos los causantes de este impuesto en cuanto a que no tengan problemas por falta de tiempo, transporte, etc. se ha autorizado a un gran número de instituciones de crédito (Bancos) para que reciban las declaraciones en las cuales conste el importe del impuesto a pagar según lo establece el artículo 39 de la ley que dice: "Los causantes presentarán sus declaraciones y efectuarán el pago del impuesto en la oficina recaudadora de la jurisdicción en que estén empadronadas o en las instituciones de crédito que presten el servicio de recaudación y que se hallen establecidas en la misma jurisdicción".

Como se vió en el inciso anterior a este capítulo, existen ocasiones en que no se retiene impuesto por algunos meses a los comisionistas con quienes se viene operando normalmente, o bien pudiera ser que la empresa comisionista no habiendo laborado por algunos meses debido a diversas causas entre las que podrían mencionarse una rescisión o suspensión del contrato de comisión, una huelga, etc.; cuando así suceda se estará a lo dispuesto en el artículo 40 de la ley que dice: "Los causantes que no hayan obtenido ingresos gravables presentarán sus declaraciones expresando la causa de ello, dentro del plazo establecido en el artículo 38".

E).- OBLIGACIONES DIVERSAS DE LOS COMISIONISTAS:

Las obligaciones de los comisionistas puede decirse que son todas aquellas que se encuentran contenidas en los artículos 8o.; la Tasa que deberá aplicarle a sus comisiones ganadas para efectos de su declaración mensual y que se encuentra contenida en los artículos 14o. último párrafo y artículo 9o. de la Ley, etc.; existen otras obligaciones que se encuentran claramente mencionadas como tales dentro de la ley y son las que se refieren a la fracción V del artículo 46 y fracción I de la Ley, cualquiera que sea el monto de sus percepciones, deberán llevar como mínimo un libro autorizado, en el que se registrarán el monto de las ventas efectuadas por cuenta de todos y cada uno de sus comitentes, separando las operaciones según las tasas del impuesto a que estén gravadas. Así mismo registrarán las comisiones percibidas y las cedidas a otros agentes". "En caso de que los causantes no lleven las separaciones a que se refiere el artículo anterior, el impuesto se causará: I Con la tasa general del 4o/o sobre el total de los ingresos, sin la deducción de los exentos, cuando se trate de contribuyentes que sólo obtengan ingresos exentos y gravables con la tasa general o de causantes a que se refiere el artículo 9o. La misma tasa se aplicará sobre el monto total de todas las operaciones realizadas por los comisionistas cuando no lleven la separación prevista en la fracción V del artículo 46".

C A P I T U L O I V

LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y LA COMISION MERCANTIL

- A).- COMISIONISTAS INDEPENDIENTES
- B).- COMISIONISTAS DEPENDIENTES
- C).- COMISIONISTAS EVENTUALES

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

CAPITULO IV

LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y LA COMISION
MERCANTIL

A).- COMISIONISTAS INDEPENDIENTES:

Existen dos clases de comisionistas independientes que la Ley del Impuesto sobre la Renta clasifica como causantes menores y mayores del Impuesto al Ingreso Global de las Empresas, para efectos de este estudio se dividirán en la misma forma y así tenemos:

- a) Comisionistas Independientes Menores
- b) Comisionistas Independientes Mayores

Antes de entrar al tratamiento de cualquiera de estos dos tipos de comisionistas debe entenderse que Comisionista Independiente es aquel que se encuentra constituido legalmente como una entidad económica y jurídica, independiente ante el fisco y ante terceros, de otra persona física moral, ahora bien, este comisionista independiente puede ser una persona física o moral y como persona física ser un causante mayor o menor.

- a) Comisionistas Independientes Menores.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 17 párrafo 2o. de la Ley y ajustando la definición que se da de causantes menores, se puede decir que "Comisionista Independiente Menor" es aquella persona física que desempeñando una actividad de comisión mercantil tiene percepciones acumulables en un ejercicio regular por la cantidad que no exceda de \$ 500,000.00 o percepciones en un ejercicio regular, si dividido el monto de las mismas entre el número de días del ejercicio y multiplicado por 365, el resultado inferior a la cantidad citada.

Para efectos de la determinación de la Base Gravable e Impuesto a que está sujeto un comisionista independiente causante menor, se deberá observar lo siguiente:

La base del Impuesto o Utilidad Gravable se determina aplicando a los ingresos acumulables del año de calendario (Art. 19 de la Ley) el porcentaje del 30o/o según la fracción VI del art. 33 de la Ley y que a la letra dicen:

"Artículo 19.- Son ingresos acumulables los señalados en los 1o. y 3o. de esta ley, de acuerdo con lo siguiente:

I.- Las sociedades acumularán.

II.- Las personas físicas y las unidades económicas acumularán los ingresos que tengan relación con la actividad de la empresa y los que provengan de bienes afectos, total o parcialmente, a dicha actividad".

Analizando la anterior fracción, se deduce que los comisionistas personas físicas acumularán los ingresos que perciban por concepto de comisiones ganadas y los que provengan por concepto de alguna otra actividad mercantil que se encuentren realizando en su establecimiento o negocio.

"Artículo 33, fracción VI.- En los casos a que se refiere el artículo anterior la Secretaría de Hacienda y Crédito Público determinará los ingresos brutos de los contribuyentes con los datos de su contabilidad y documentación o los estimará por los medios indirectos de la investigación económica o de cualquier otra clase, y para fijar el ingreso global gravable, aplicará a los ingresos brutos declarados o estimados el coeficiente del 15o/o o el que corresponda, tratándose de alguna de las actividades que a continuación se indican:

VI. Se aplicará el 30o/o a los giros siguientes:

Comerciales: Comisionistas, arrendamiento de inmuebles.

Industriales.

Haciendo una interpretación del Artículo 19, fracción II y del Art. 33, fracción VI, en relación con la forma como los comisionistas causantes menores deben determinar su base gravable, se puede concluir que acumulan la totalidad de los ingresos que perciban en su establecimiento a los que para determinar la base gravable se les aplica el por ciento de utilidad que se encuentra señalado en el Artículo 33, fracción VI, que es del 30o/o, quiere decir que el 100o/o de ingresos que percibió el comisionista se multiplica por el por ciento mencionado y se obtiene la base sobre la que se calculará el impuesto, aplicándole al ingreso global Gravable la tarifa del art. 34, según lo establece el art. 45 de la Ley que dice: "El impuesto a cargo de los causantes menores se calculará aplicando a la base determinada o estimada, la Tarifa General del artículo 34 y deberá quedar pagado a más tardar en el mes de Febrero siguiente al año que se trate. A cuenta de dicho impuesto el causante hará un pago provisional en el mes de Julio del ejercicio respectivo, que será igual al 50o/o del impuesto anual correspondiente al año anterior. En caso de iniciación de operaciones no se hará pago provisional en el primer ejercicio".

Las obligaciones que tienen los causantes menores comisionistas, son entre otras, las que señala el artículo 47 de la Ley: "Los causantes menores del impuesto al ingreso global de las empresas tienen además de las obligaciones señaladas en otros preceptos de esta ley, las siguientes:

I.- Llevar los registros simplificados de sus operaciones que determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

II.- Presentar en la oficina Federal de Hacienda de su domicilio, en el mes de Febrero siguiente al ejercicio de que se trate, una declaración en la que se determina la base del impuesto y el monto de éste.

III.- Presentar una declaración, dentro de los 15 días, siguientes a la clausura, suspensión de operaciones o traspaso y pagar el impuesto que corresponda al período respectivo".

b) Comisionistas Independientes Mayores.

Son todos aquellos causantes que siendo personas físicas tienen ingresos superiores a: \$ 500,000.00 en un ejercicio regular de percepciones o percepciones en un ejercicio irregular, si dividido el monto de las mismas entre el número de días del ejercicio y multiplicado por 365 forma el resultado fuere superior a la cantidad citada, así mismo son causantes mayores todas las sociedades mercantiles de acuerdo con el Artículo 18, primer párrafo y Artículo 19 - I.

Siguiendo el orden observado en lo referente a los comisionistas causantes menores, se procederá a fijar los pasos que nos conduzcan a la determinación de la base, impuesto y obligaciones diversas que le son aplicables. La base del impuesto de los comisionistas causantes mayores se encuentra contenida en sus lineamientos en el primer párrafo del art. 18 de la Ley que dice: La base del impuesto de los causantes mayores será el ingreso global de la empresa, que es la diferencia entre los ingresos acumulables durante un ejercicio y las deducciones autorizadas por esta Ley".

Los ingresos acumulables que se mencionan en el párrafo anterior son los que se encuentran contenidos en el art. 19 de la Ley y las deducciones a que alude también dicho párrafo son los contenidos en los arts. 20 a 29 de la Ley.

El impuesto al ingreso Global de las empresas que deberá cubrir el causante mayor, se calculará aplicándole la tarifa contenida en el art. 34 de la Ley y dice así en su primer párrafo: "El impuesto de los causantes mayores se calculará aplicando al ingreso global gravable del ejercicio determinado de acuerdo con las disposiciones de esta ley, la siguiente tarifa.

Con respecto al plazo en que debe quedar pagado el impuesto determinado con base en el artículo anterior y los pagos provisionales que se deben hacer a cuenta de dicho impuesto, se encuentran contenidos en el art. 35 de la ley y dice en su primero y segundo párrafos de la siguiente manera: "El impuesto deberá quedar totalmente pagado a más tardar dentro de los 3 meses siguientes a la fecha en que termine el ejercicio del causante. Las instituciones de crédito y las de seguros y las de fianzas, pagarán el saldo del impuesto anual que le correspona, dentro de los 30 días siguientes a la fecha en la que su balance hubiere sido aprobado por las autoridades de vigilancia respectivas.

El contribuyente deberá efectuar tres pagos provisionales durante los 15 primeros días de los meses 5o, 9o. y 12o. de su ejercicio, conforme a las bases siguientes".

Las obligaciones de carácter general para todos los causantes mayores se encuentran contenidas en los artículos No. 6 a 14 y 42 de la Ley y en el Reglamento del Impuesto sobre la Renta referente a los extranjeros.

Conforme al RISR, en su Art. 65 se tienen las siguientes obligaciones: Los comisionistas de empresas no domiciliadas en el país, que operen en la república y que tengan existencias de mercancías, quedan obligados a llevar los siguientes libros:

- I.- Un registro de ventas y de ingresos por otros conceptos.
- II.- Un registro de mercancías con la expresión de costos.
- III.- Los registros necesarios para anotar todos los gastos que se efectúen tales como propaganda, seguros, comisiones, y en general, los demás gastos de administración y venta que se hagan por cuenta del comitente.

B).- COMISIONISTAS DEPENDIENTES

Es muy variada la gama de comisionistas que existen dentro de las empresas que llevan a efecto este tipo de contrataciones y entre las más comunes son las que tienen por objeto social los siguientes giros:

- a) Venta de Pólizas de seguro y fianzas
- b) Venta de medicamentos hecha por laboratorios
- c) Venta de artículos de tocador
- d) Venta de artículos de regalo, etc.

Puede decirse que casi todas las empresas de carácter mercantil pueden efectuar sus ventas por medio de los servicios de un comisionista.

Para saber si una persona es comisionista dependiente. Habrá que considerar el tipo de contrato celebrado con la empresa a la cual presta sus servicios, ya que si dicho contrato se ajusta a un salario y a una percepción extra por las operaciones en que participe o concierte el comisionista, o bien si únicamente percibe un ingreso como producto de una comisión; en los dos tipos de situaciones anteriores, si aparte de lo estipulado se le fija un horario al comisionista y se le aplican las normas de la empresa y no se le permite tener otras comisiones al mismo tiempo, se le debe considerar como un empleado sujeto a sueldo y comisión, o bien sujeto a comisión únicamente.

Como definición podría decirse que "Comisionista dependiente es el empleado que está sujeto a una relación de trabajo con un patrón y que su ingreso o sueldo esta fijado incluyendo una comisión por sus actividades de comisionista de las ventas que efectúa.

De acuerdo con la Ley del Impuesto sobre la Renta en su Título Tercero que trata del impuesto al ingreso de las personas físicas, capítulo primero del Impuesto sobre Productos del Trabajo, los comisionistas dependientes causan el impuesto como empleados que son y le es aplicable el artículo 48 de la Ley que dice: "Son objeto del impuesto a que se refiere este capítulo, los ingresos en efectivo o en especie que se perciban como remuneración del trabajo personal.

Entre los ingresos mencionados en el párrafo anterior quedan comprendidas las contraprestaciones, cualquiera que sea el nombre con el que se les designe, ya sean ordinarias o extraordinarias, incluyendo viáticos, gastos de representación, comisiones a trabajadores, premios, gratificaciones, participaciones de los trabajadores en las utilidades, rendimientos, honorarios, así como primas dominicales, vacacionales, y por antigüedad, compensaciones por retardo y entrega de habitaciones y otros conceptos.

Son también objeto del impuesto las indemnizaciones por cese o separación, los retiros, subsidios, y cualquiera otra prestación como consecuencia de la rescisión o terminación del contrato de trabajo".

Más adelante la ley en su art. 49 fracción I. cataloga a los comisionistas dependientes como sujetos del impuesto sobre productos del trabajo por percibir sus ingresos como producto de una prestación de servicios bajo la dirección y dependencia de un tercero. Art. 49.- Son sujetos del impuesto a que se refiere este capítulo, las personas físicas que perciban ingresos por la prestación de su trabajo personal, cuando éste se realice:

I Bajo la dirección y dependencia de un tercero, ya sea en virtud de contrato de trabajo, o de nombramiento para el desempeño de cargo o empleo público, o por servir en las instituciones Armadas. Se asimilan a los casos comprendidos en esta fracción a quienes perciban los ingresos citados como administradores, comisarios o miembros de consejos directivos o de vigilancia de sociedades y asociaciones; y a los miembros de cooperativas de productores.

PAGO DEL IMPUESTO.

Existen dos tipos de situaciones a considerar en el cálculo de pago del impuesto a cargo de los comisionistas dependientes, estas dos situaciones están determinadas por la percepción de sus ingresos; y así vemos como pueden ser considerados causantes del impuesto al ingreso de las personas físicas y esta reglamentado en el correspondiente pago del impuesto según el artículo 75 de la Ley, o bien, caer dentro de los sujetos que están gravados de acuerdo con la tarifa del art. 86 de la ley por ser causantes del impuesto al ingreso global de las personas físicas; sea cual fuere la situación en que caigan los tipos de sujetos, les es aplicable lo dispuesto en los artículos 55, 56 y 58, relativos a percepción de productos del trabajo en períodos menores de un año retención del impuesto mensual por productos del trabajo a trabajadores por el trabajo prestado bajo una sola persona y liquidación anual por haber prestado servicios a dos o más personas en forma simultánea respectivamente.

C.- COMISIONISTAS EVENTUALES:

Cuando una persona física o como miembro de una agrupación civil realiza una operación de comisión o mediación mercantil y lo hacen de una manera esporádica y sin que sea su forma de operar comunmente y cuando la operación de comisión o mediación mercantil es producto de un acto accidental de comercio se dice que es una comisión eventual. La ley del Impuesto sobre la Renta y su Reglamento en el art. 27 nos dice lo siguiente: "Se considera acto accidental de comercio el que realiza una persona que no hace del comercio su ocupación habitual y que por lo tanto no se encuentra empadronado, ni declara como causante en la Cédula I.

NOTA: En vista de lo anterior el art. 30 de la Ley (aunque se encuentre dentro del capítulo de Empresas) no se aplicará en ningún caso a las empresas habitualmente dedicadas al comercio, industria, agricultura, ganadería, o pesca (Art. 16 y 17 de la Ley), las cuales deben acumular todos sus ingresos conforme al art. 19 de la Ley. El Art. 30 se aplicará solamente a las personas físicas y sociedades civiles o a empresas extranjeras no domiciliadas en el país, cuando realicen actos accidentales de comercio”.

En relación con los últimos renglones del citado artículo que dice: “El Art. 30 se aplicará solamente. . . . o a empresas extranjeras y no domiciliadas en el país,; cuando realicen actos accidentales de comercio”. La Ley del impuesto sobre la renta en su art. 31 fracción I inciso h) dice.- Si cumplen con los requisitos que señalen la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que se mencionan en una forma general en este art. que dice “Comisiones y Mediaciones. No se gravarán cuando los pagos se hagan para realizar exportaciones o para que empresas residentes en el país presten servicios o residentes en el extranjero siempre que cumplan los requisitos que en forma general señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público”. Estos requisitos se encuentran anotados en el inciso c) del capítulo 2o. del presente trabajo.

Según el art. 41 fracción IV gravarán de conformidad con la tarifa general del Título Segundo y que es la contenida en el art. 34.

La base del impuesto de las comisiones eventuales se mencionan en el artículo 31 1er. párrafo fracción II de la Ley que dice “La base del impuesto será el ingreso bruto que obtenga el causante, sin deducción alguna en los siguientes casos:

“II Comisiones y Mediaciones eventuales”.

La tasa del impuesto para las comisiones y mediaciones eventuales es la contenida en el artículo 41 fracción I que dice:

“En los casos a que se refiere el art. 31, solo se aplicarán las siguientes tasas:

A los ingresos señalados en las fracciones I, incisos b) y e) y II de dicho artículo. 20o/o

CONCLUSIONES

1.- La Ley del Impuesto sobre la Renta y la Ley del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles se han visto constantemente modificadas en muchos de los aspectos que reglamentan y uno de los temas que más han tenido modificaciones es el que trata de las comisiones y de los comisionistas, tomando en consideración a estas modificaciones he escogido este tema con el objeto de que se cuente con este pequeño trabajo para tratar de resolver algunas de las dudas que pueda inquietarle a una persona ya sea estudiante o empresario.

2.- Existen muchos tipos de empresas comisionistas y resulta un tanto difícil hablar sobre cada una de ellas en particular, es por eso que aquí se tratan de una forma muy general, que tratando de apuntar las disposiciones fiscales que le son aplicables a cada una de ellas.

3.- Se trató de compilar e investigar todas las disposiciones fiscales relativas al tema hasta el 31 de diciembre de 1973.

4.- Ha sido un acierto por parte de nuestras autoridades legislativas al conceder la exención en la retención de las comisiones pagadas a extranjeros cuando se hayan motivado por la exportación de materias primas mexicanas y así mismo no gravarlas cuando las empresas residentes en el país presten servicios a residentes en el extranjero, siempre que cumplan los requisitos que en forma general señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; Ha sido un paso dado con acierto en materia legislativa porque con una ley así se incrementará forzosamente la exportación de nuestros artículos producidos; con todo esto se crearán más fuentes de trabajo y se percibirán más divisas que tanta falta nos hacen, para nuestro desarrollo.

5.- Al tratar de controlar en una forma más eficaz al comitente y al comisionista por medio del registro ante la Tesorería del D.F. de los contratos que formalicen, se puede decir que se está combatiendo la evasión de impuestos, misma que se reflejará en una mayor recaudación de los mismos.

BIBLIOGRAFIA

Efraín Moto Salazar
Elementos de Derecho
Editorial Porrúa S.A.,

Boletines Internos de la
D.G.A.F.F.

Ramón Sánchez Medal
De los Contratos Civiles
Editorial Porrúa S.A.

De Pina, Rafael
Elementos de Derecho Civil Mexicano
Editorial Porrúa.

Ricardo Treviño García
Contratos Civiles y sus Generalidades
Libreria Font, S.A.

G. Cabanellas
Diccionario de Derecho Usual
Editorial Eliasta.

Diario Oficial de la Federación
(varios)

LEYES CONSULTADAS

Ley del Impuesto sobre la renta.

Reglamento de la Ley del Impuesto
Sobre la Renta

Ley Federal del Impuesto sobre
Ingresos Mercantiles

Código Fiscal de la Federación

Código de Comercio

Código Civil

I N D I C E

C A P I T U L O I

- A).- DEFINICION DE COMISION MERCANTIL
- B).- DEFINICION DE COMISIONISTA
- C).- OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LOS COMISIONISTAS CONFORME:
 - 1.- CODIGO CIVIL PARA EL DISTRITO FEDERAL EN MATERIA COMUN Y PARA TODA LA REPUBLICA EN MATERIA FEDERAL.
 - 2.- CODIGO DE COMERCIO

C A P I T U L O II

DIFERENCIAS ENTRE COMISION Y MEDIACION MERCANTIL

- A).- DEFINICION DE MEDIACION MERCANTIL
- B).- DIFERENCIAS ENTRE COMISION Y MEDIACION MERCANTIL
- C).- REGLAMENTACION FISCAL QUE LE ES APLICABLE A LA MEDIACION MERCANTIL.
- D).- CLAUSULAS DEL CONTRATO DE COMISION MERCANTIL

C A P I T U L O III

LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE INGRESOS MERCANTILES Y LA COMISION MERCANTIL.

- A).- REQUISITOS PARA SER CONSIDERADO COMISIONISTA

- B).- DEL INGRESO, TASA E IMPUESTO DE LOS COMISIONISTAS
- C).- DE LA RETENCION DEL IMPUESTO
- D).- DEL ENTERO O PAGO DEL IMPUESTO
- E).- OBLIGACIONES DIVERSAS DE LOS COMISIONISTAS

C A P I T U L O I V

LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y LA COMISION MERCANTIL

- A).- COMISIONISTAS INDEPENDIENTES
- B).- COMISIONISTAS DEPENDIENTES
- C).- COMISIONISTAS EVENTUALES

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA