



La estricta indispensabilidad de la comisión por compromiso (*commitment fee*) acordada en los contratos de crédito

93

En esta colaboración, se describen las razones por las que la comisión, por compromiso que se paga dentro de un contrato de crédito, constituye un gasto estrictamente indispensable para efectos del ISR. A lo largo de la misma, se respalda esta afirmación mediante la exposición de los criterios establecidos por el PJ, así como de los diversos factores empresariales que inciden en la inclusión de estas comisiones en ciertos contratos de crédito

RITCH M U E L L E R

Mtro. y L.D. Óscar López-
Velarde Pérez, Socio de
Ritch, Mueller y Nicolau



Mtra. y L.D. Samantha
Oseguera Labastida, Asociada
de Ritch, Mueller y Nicolau

Lic. Luis Juárez García,
Asociado de Ritch,
Mueller y Nicolau



Por tanto, el tribunal resolvió que se incumplió con el requisito establecido en el artículo 27, fracción I, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) para la deducción de dicho gasto.

Para acceder al
artículo 27 de la LISR,
escanee el código QR



Este pronunciamiento judicial ha generado un debate tanto en el ámbito empresarial como fiscal, dando pie a interrogantes sobre la interpretación de la estricta indispensabilidad de los gastos y su repercusión en la gestión financiera de las empresas, especialmente en sectores que requieren tener líneas de crédito disponibles para garantizar obligaciones futuras de pago, como sucede en el caso de comercializadoras como PMI, y también hacer frente a potenciales necesidades de dinero en el corto y mediano plazos, requeridas en el manejo de las tesorerías de las grandes empresas.

EXORDIO

94

El 21 de septiembre de 2023, la Segunda Sección de la Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia Administrativa publicó el precedente *IMPUESTO SOBRE LA RENTA. NO ES PROCEDENTE LA DEDUCCIÓN EFECTUADA BAJO EL CONCEPTO "COMMITMENT FEE", AL NO SER UN GASTO ERICTAMENTE INDISPENSABLE*.¹

En este fallo, se estableció que la comercializadora de hidrocarburos de Petróleos Mexicanos Internacional (PMI) no pudo demostrar la estricta indispensabilidad de las erogaciones efectuadas bajo el concepto de comisión por compromiso o *commitment fee*, como regularmente se denomina en idioma inglés, derivadas de la celebración de un contrato de crédito.

ARGUMENTACIÓN

La jurisprudencia establecida en este caso ha abierto una discusión sobre la aplicación y el alcance del concepto de estricta indispensabilidad, ya que el hecho de que se pague una comisión por tener dinero disponible, aun cuando el mismo no sea utilizado, resulta de necesidades comerciales válidas. Por ejemplo, PMI no podría comprar hidrocarburos a crédito si no tuviera líneas de crédito disponibles para hacer frente a sus obligaciones.

Lamentablemente, la sentencia en cuestión abordó de manera restringida los pagos efectuados por PMI en virtud del contrato de crédito correspondiente.

¹ Revista del Tribunal Federal de Justicia Administrativa. Novena Época. Año II. No. 21. Tesis aislada IX-P-2aS-234. Septiembre de 2023, p. 318, de rubro: *IMPUESTO SOBRE LA RENTA. NO ES PROCEDENTE LA DEDUCCIÓN EFECTUADA BAJO EL CONCEPTO "COMMITMENT FEE", AL NO SER UN GASTO ERICTAMENTE INDISPENSABLE*.

Para evaluar adecuadamente la estricta indispensabilidad de estos pagos, se requería realizar un examen más exhaustivo de los aspectos empresariales y financieros que los respaldan. Dichos pagos, por su propia naturaleza, deberían haber sido analizados en un contexto más amplio, considerando su papel como contraprestación por el acceso a los recursos líquidos necesarios para llevar a cabo las operaciones comerciales propias de una empresa comercializadora de hidrocarburos.

Este análisis habría implicado un estudio detallado de la estructura financiera de PMI, sus necesidades de liquidez, así como de las condiciones del mercado y los riesgos asociados a su actividad. Además, habría sido pertinente evaluar cómo estos pagos contribuyen al mantenimiento y fortalecimiento de la posición competitiva de PMI en un entorno empresarial dinámico y altamente regulado como el sector petrolero. La limitación en el análisis de la sentencia dejó de lado estos aspectos cruciales, que son fundamentales para comprender la verdadera naturaleza y justificación de los pagos en cuestión.

El cobro de un *commitment fee* se ha convertido en una práctica estandarizada tanto a nivel nacional como internacional, siendo un requisito común en los contratos de crédito de cuenta corriente y en los contratos de crédito a plazo con periodo de disponibilidad. Esta práctica surge de la necesidad de las instituciones bancarias de maximizar el rendimiento de los fondos que no pueden comprometer para otras transacciones, ya que han sido puestos a disposición de sus clientes para ser utilizados o no, según lo determinen estos últimos.

El cálculo del *commitment fee* se basa en un porcentaje del saldo no utilizado por el acreditado durante el periodo de disponibilidad del crédito. Esto implica que, si el acreditado no utiliza la totalidad del crédito disponible, está obligado a pagar una comisión en función del monto no utilizado, que siempre será menor al interés que hubiera devengado en caso de tener los fondos disponibles.

Es importante destacar que, a diferencia de lo resuelto y analizado por la Sala Superior, esta comisión no debe considerarse como una penalidad, sino más bien como la contraprestación que se debe abonar por haber tenido a disposición los recursos líquidos

durante el periodo establecido en el contrato de crédito. No se produce ningún incumplimiento contractual; por el contrario, se cumple con el propósito y la naturaleza del contrato. La imposición del *commitment fee* refleja la realidad económica de la transacción, donde el acreditado obtiene un beneficio real por tener acceso a recursos financieros adicionales, aunque no los utilice en su totalidad. Por tanto, la aplicación de esta comisión es legítima y una práctica estándar en la industria financiera que busca equilibrar los intereses y responsabilidades tanto del acreditado como del acreedor.

Los contratos de crédito de cuenta corriente representan una herramienta fundamental para el acreditado, ya que le permiten acceder a recursos de manera ágil y sin la necesidad de llevar a cabo negociaciones constantes. Esta flexibilidad no solo reduce los costos asociados con la celebración de contratos de crédito tradicionales, sino que también elimina el riesgo de enfrentar situaciones de falta de liquidez o cambios abruptos en las condiciones económicas, como variaciones en las tasas de interés. En el contexto actual, la gestión de tesorería de las grandes empresas se ha vuelto extremadamente compleja y es imperativo contar con recursos líquidos disponibles de manera constante por motivos comerciales.

La imposibilidad de deducir las erogaciones por concepto de *commitment fee* conlleva diversas implicaciones significativas. Limitaría las opciones de financiamiento disponibles para los acreditados, quienes podrían verse obligados a recurrir a líneas de crédito simples, pagando el costo financiero por cantidades que, probablemente, nunca sean utilizadas o terminarían utilizando recursos propios, perdiendo el beneficio del financiamiento.

En sectores como el de PMI, los clientes suelen requerir que sus proveedores contraten líneas de crédito como condición para firmar los contratos de suministro correspondientes. Esto tiene como objetivo garantizar que los proveedores puedan hacer frente a transacciones impredecibles y volátiles, evitando así que sus operaciones se vean afectadas por el uso ineficiente de recursos financieros. La ausencia de líneas de crédito de cuenta corriente tendría un impacto negativo significativo en la gestión interna y las relaciones comerciales de estos proveedores,



lo que a su vez podría disminuir su participación y relevancia en el mercado.

96

Para ejemplificar este problema, tomemos el caso de PMI, que normalmente compra hidrocarburos a un precio, supongamos, de \$100 y los revende con un margen muy pequeño, supongamos, a \$102. En este ejemplo, literalmente, PMI gana \$2 en la operación como comercializador. PMI regularmente compra a crédito –al cual accede demostrando que tiene las líneas de crédito, por las cuales debe pagar una comisión de compromiso en caso de que no las utilice; esto, por sí solo, justifica su indispensabilidad–. Posteriormente, revende el producto a sus clientes. Una vez que sus clientes le pagan, PMI paga los \$100 que debe al vendedor original del producto y se queda con \$2, los cuales no son completamente ganancia, ya que tiene que pagar la comisión de compromiso.

Si no pudiera realizar esta operación de financiamiento mediante una línea de crédito, PMI tendría que pedir prestados \$100, pagar intereses por

estos –cuya tasa es mayor a la comisión de compromiso–. Después, revender el producto a \$102 y, por tanto, su utilidad sería menor. Los \$2 de ganancia se verían reducidos por un interés mayor a la comisión de compromiso. Además, hay que tomar en cuenta que muchas veces PMI y otras empresas del rubro no cuentan con los recursos líquidos propios.

La imposibilidad de deducir las erogaciones por *commitment fees* no solo afectaría la capacidad de acceso al financiamiento de las empresas, sino que también tendría implicaciones directas en su rentabilidad operativa, así como en su capacidad para adaptarse y responder a las condiciones del mercado.

Siguiendo este orden de ideas, consideramos importante destacar que la Sala Superior aparentemente no llevó a cabo un análisis exhaustivo que le permitiera comprender plenamente la necesidad que tienen ciertos contribuyentes, debido a la naturaleza específica de sus actividades, de hacer frente al pago del *commitment fee*.

Al respecto, el Poder Judicial ha establecido dos criterios, principalmente, para determinar si un gasto es estrictamente indispensable:

1. La tesis aislada 1a. XXX/2007, de rubro: *DEDUCCIÓN DE GASTOS NECESARIOS E INDISPENSABLES. INTERPRETACIÓN DE LOS ARTÍCULOS 29 Y 31, FRACCIÓN I, DE LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA.*,² mediante la cual se establece que es imposible ofrecer una definición única de “estricta indispensabilidad”, por lo que el gasto particular en cuestión se debe interpretar según las necesidades específicas de cada empresa.

2. La contradicción de tesis 128/2004-SS, de rubro: *ENTRE LAS SUSTENTADAS POR LOS TRIBUNALES COLEGIADOS NOVENO Y DÉCIMO PRIMERO, AMBOS EN MATERIA ADMINISTRATIVA DEL PRIMER CIRCUITO.*,³ en donde se enumeran cinco elementos para evaluar la indispensabilidad de un gasto:

a. *Que la erogación esté destinada o relacionada directamente con la actividad de la empresa;*

b. *Que sea necesario para alcanzar los fines de su actividad o el desarrollo de ésta;*

c. *Que de no producirse se podrían afectar sus actividades o entorpecer su normal funcionamiento o desarrollo;*

d. *Que deben representar un beneficio o ventaja para la empresa en cuanto a sus metas operativas; y*

e. *Que deben estar en proporción con las operaciones del contribuyente.*⁴

PERORACIÓN

En conclusión, la Sala Superior fue omisa al no realizar un examen exhaustivo de las necesidades específicas de los contribuyentes que requieren financiamiento para llevar a cabo sus actividades y no evaluó el razonamiento detrás del pago de un *commitment fee*.

... negar la deducibilidad del *commitment fee* para efectos del ISR tiene como consecuencia una afectación en la operatividad, competitividad y sostenibilidad a largo plazo de las empresas...

La resolución de la Sala Superior se desapega de los criterios establecidos en la tesis aislada y en la jurisprudencia previamente citadas, ya que el análisis se limitó a las cláusulas del contrato, ignorando por completo los hechos y las circunstancias que dieron origen a dicho contrato y a la comisión por compromiso o *commitment fee*.

Ambos criterios citados reconocen la dificultad de determinar la estricta indispensabilidad de una erogación y son claros en la importancia del análisis que acompaña a esta labor. Por tanto, el pronunciamiento de la Sala Superior resulta desafortunado, pues negar la deducibilidad del *commitment fee* para efectos del ISR tiene como consecuencia una afectación en la operatividad, competitividad y sostenibilidad a largo plazo de las empresas, implicando riesgos financieros, fiscales y reputacionales para las mismas.

Ante esta situación, es crucial que las autoridades examinen a fondo todos los aspectos relevantes para asegurar un tratamiento justo y preciso de los gastos y su deducibilidad, garantizando así una interpretación acertada de la normativa fiscal. •

² *Gaceta del Semanario Judicial de la Federación*. Novena Época. Tomo XXV. Tesis aislada. Febrero de 2007, p. 637, de rubro: *DEDUCCIÓN DE GASTOS NECESARIOS E INDISPENSABLES. INTERPRETACIÓN DE LOS ARTÍCULOS 29 Y 31, FRACCIÓN I, DE LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA.*

³ Contradicción de tesis 128/2004-SS. Segunda Sala de la Suprema Corte de Justicia de la Nación. Ponente: Ministro Sergio S. Aguirre Anguiano, resuelto por unanimidad de cinco votos el 14 de febrero de 2005.

⁴ Ídem