



175 mil pesos: el número que 22 años de silencio legislativo convirtieron en trampa

Por Aurora Retes Dousset

Un video viral promete deducir tu auto “al 100% sabiéndolo acomodarse”. El contador público César Corona explica, con la ley en la mano, por qué esa recomendación puede terminar en una auditoría, un juicio y tu patrimonio en garantía. Circula en redes sociales un video que suena demasiado bien: una asesora fiscal asegura, frente a la cámara, que el maquillaje es uniforme, que el auto se deduce completo y que la ley permite bajar 175 mil pesos cada año hasta agotar el valor de la unidad. “Compras uno de un millón, lo metes a seis años y listo”, dice. Miles de likes. Miles de contribuyentes tomando notas. El problema es que la ley no dice eso. En entrevista para Voz Empresarial, el contador público César Corona, CEO del Corporativo Corona Dávila, desarmó pieza por pieza uno de los segmentos de desinformación fiscal



César Corona, CEO del Corporativo Corona Dávila.

más compartidas del momento, con un solo criterio como brújula: lo que dice la ley, no lo que suena bien en un video.

El dato que cambia todo: es monto, no calendario

“El monto deducible de 175 mil pesos va ligado al Monto Original de la Inversión –el MOI–, no al año. La ley no dice que sea anual. Va ligado a la factura.” César Corona, CP, CEO de Corporativo Corona Dávila. La diferencia no es semántica: es patrimonial.

- La versión viral: compras un auto de 600 mil pesos y deduces 175 mil cada año hasta agotarlo.

- La versión de la ley: de esos 600 mil, el tope deducible total es de 175 mil pesos. Ese tope se deduce a razón de 25% anual durante cuatro años, es decir, 43,750 pesos por ejercicio, a partir del mes inmediato posterior a la compra.

Lo que pasa cuando llega la auditoría. Aquí es donde la aritmética creativa se vuelve cara. Si el contribuyente aplica la “estrategia” del video, la autoridad –en primera instancia– rechaza la deducción. Y detrás del rechazo viene una cadena: determinación de un crédito fiscal por el impuesto omitido, multas, recargos y actualizaciones. Después, el juicio: recurso de revocación –donde la autoridad es juez y parte–, juicio de nulidad y, eventualmente, el amparo. Un litigio que en promedio dura dos años y durante el cual el contribuyente debe garantizar el interés fiscal: con fianza, con bienes, con propiedades



gravadas o pagando el monto determinado.

“Si ganas, se te regresa. Si no ganas, se queda la autoridad con el dinero.” César Corona

El daño colateral corre en paralelo: mientras dure el proceso, la opinión de cumplimiento (32-D) aparecerá con adeudos y juicios en curso. Para las empresas que licitan, que son proveedoras de corporativos o que dependen de contratos condicionados a una opinión positiva, eso se traduce en pagos detenidos y contratos cancelados. Un detalle que agrava la ecuación: el SAT puede revisar hasta cinco años atrás, y hasta diez si se aplicaron pérdidas de ejercicios anteriores. El problema no se acaba este año. Espera.

El fondo del asunto: legalidad, no viralidad

La propuesta de César Corona no es una interpretación más entre muchas: es una lectura apegada al texto vigente de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, sin atajos ni maquillajes. Su llamado es directo: toda estrategia fiscal debe sustentarse en la letra de la ley y no en la promesa de un video, porque la diferencia entre una deducción legítima y una contingencia fiscal se mide en años de litigio y en patrimonio en garantía.

*** Directora Voz Empresarial
Medios | Noticias |
Editorial | Asesoría Marcaje
Personal | Comunicación
Cel. 66 22 23 05 57 |
aretos0@gmail.com**