

## El IVA de los Comisionistas

Es un tema que no es especialmente complicado, aunque genera siempre mucho debate en clase. Vamos a intentar analizarlo de forma sistemática para arrojar luz en esta materia.

La comisión es un contrato por el cual una persona se dirige a otra para generar una obligación por cuenta de un tercero. Para que este contrato sea mercantil, exige el Código de Comercio que su objeto sea un acto de comercio y que sea comerciante o agente mediador de comercio el comitente o el comisionista.

A efectos de analizar la fiscalidad de las operaciones de intermediación a efectos de IVA las comisiones pueden dividirse en dos grupos:

	Tipo de operación	Venta	Compra
Por cuenta ajena	Prestación de servicios	El comisionista intermedia en la venta de mercancías del comitente. Vendedor	El comisionista intermedia en la compra de mercancías del comitente. Comprador
En nombre propio	Entrega de bienes	El comisionista asume el riesgo de la operación y adquiere las mercancías.	El comisionista asume el riesgo de la operación y adquiere las mercancías.

### Intermediación por cuenta ajena:



El comitente puede ser el que quiere vender o el que quiere compra, pero en cualquier caso la operación entre el comitente y comisionista será siempre una prestación de servicios.

La operación de comisión está sujeta al IVA, debiendo el comisionista emitir factura con IVA, en la que la base imponible será la comisión pactada a la que se le aplicará el tipo impositivo general del **21%** y el devengo se producirá cuando se lleven a cabo las operaciones.

#### Ejemplo:

La empresa XSA tiene un stock de mercancías que pretende vender lo antes posible. Contacta con D. Antonio para que busque clientes ofreciéndole una comisión del 3%. D. Antonio llega a un acuerdo con la empresa YSA mediante la que le comprará un cargamento de mercancías por un importe de 100.000 €.

La base imponible de la operación de venta será de 100.000 a la que aplicará el IVA que corresponda según la naturaleza de los bienes.

La base imponible de la operación de comisión será de 3.000 a la que aplicaremos el tipo del 21%.

### Intermediación en nombre propio:

En este caso **nos encontramos ante dos operaciones distintas** que, en ambos casos, constituyen entrega de bienes:

1. La entrega entre el comitente y el comisionista.
2. La entrega final al cliente (comisión de venta) o del proveedor (comisión de compra).

En este tipo de comisiones vamos a encontrar especialidades tanto en el momento del devengo como en el cálculo de la base imponible.

## Veamos esas especialidades

	Devengo	Base Imponible	
		Entre Comitente y comisionista	Entre Comisionista y comprador
Comisión de venta	En el momento en que <b>el comisionista efectúe la entrega</b> de los respectivos bienes al comprador	Precio de venta menos comisión	Precio de venta
Comisión de compra	En el momento en que <b>al comisionista le sean entregados</b> los bienes a que se refieran.	Precio de venta	Precio de venta más comisión pactada.

### Ejemplo de comisión de venta por cuenta propia

La empresa XSA tiene un stock de mercancías que pretende vender lo antes posible. Contacta con D. Antonio para que busque clientes ofreciéndole una comisión del 3%. D. Antonio llega a un acuerdo con la empresa YSA mediante la que le comprará un cargamento de mercancías por un importe de 100.000 €. (igual que el anterior)

Conocedor D. Antonio que XSA ha propuesto a más agentes comerciales la misma operación, decide asumir el riesgo de la operación y contrata en firme la adquisición de las mercancías con indicación de que la remita a YSA.

- La base imponible de la operación entre comisionista y comitente será de 100.000 menos el importe de la comisión, es decir 97.000 €, a la que se aplicará el IVA que corresponda según la naturaleza de los bienes.
- La base imponible de la operación entre comisionista y comprador será de 100.000, a la que se aplicará el IVA que corresponda según la naturaleza de los bienes.

En ambas operaciones el devengo se producirá en el momento de la entrega de los bienes a YSA.

### Ejemplo de comisión de compra por cuenta propia

La empresa ASA necesita adquirir una serie de mercancías lo antes posible. Contacta con D. Antonio, al igual que con otros comisionistas, para que busque esas mercancías entre los proveedores de la zona, ofreciéndole una comisión del 3%. D. Antonio llega a un acuerdo con la empresa BSA fabricante de los materiales que ASA necesita.

Conocedor D. Antonio que ASA ha propuesto a más agentes comerciales la misma operación, decide asumir el riesgo de la operación y contrata en firme la adquisición de las mercancías a BSA con indicación de que la remita a ASA.

- La base imponible de la operación entre comisionista y fabricante será de 100.000, a la que se aplicará el IVA que corresponda según la naturaleza de los bienes.
- La base imponible de la operación entre comisionista y comitente (comprador) será de 100.000 más el importe de la comisión, es decir 103.000 €, a la que se aplicará el IVA que corresponda según la naturaleza de los bienes.

En ambas operaciones el devengo se producirá en el momento de la entrega de los bienes a D. Antonio por parte de BSA.