Administración Tributaria Canaria
Gobierno de Canarias

PERSONA O ENTIDAD CONSULTANTE: **NIF:**	**DOMICILIO:**
CONCEPTO IMPOSITIVO: Impuesto General Indirecto Canario	**NORMATIVA APLICABLE:** Art. 10.1.18), b) y h) Ley 20/1991 Art. 11.1.18º.k) RD. 2538/1994

CUESTIÓN PLANTEADA:

La Unión Temporal de Empresas consultante se dedica a la construcción de una determinada obra pública, manifestando que su forma de pago a proveedores se realiza mediante confirming, teniendo contratada dicha forma de pago con una entidad bancaria, adjuntando copia del contrato.

En el momento de la tramitación de las órdenes de pago por confirming a sus proveedores, la entidad bancaria abona unos intereses de reparto y unas comisiones de reparto, según se detalla en la copia de una factura emitida por una sociedad anónima financiera de factoring y confirming.

Conforme a lo manifestado, se consulta si las comisiones de reparto se deberían gravar con el IGIC y cual sería el tipo impositivo aplicable.

CONTESTACIÓN VINCULANTE:

En el supuesto de que las prestaciones de servicio objeto de consulta, cuya operativa se describe a continuación, se entiendan realizadas en las islas Canarias, dichas operaciones se encuentran sujetas y no exentas de IGIC, debiéndose repercutir el tipo general del Impuesto del 5 por 100.

Las prestaciones de servicio objeto de consulta son aquellas que dan lugar a una remuneración (cuyo procedimiento de cálculo se estipula en la cláusula quinta del contrato de "confirming" aportado) a favor de la entidad consultante por parte de la entidad financiera de "confirming", a la que la entidad consultante encomienda el pago de las facturas de sus proveedores previamente aceptadas por aquélla. Dicha remuneración está en función de que la entidad financiera, a su vez, conceda un anticipo en el cobro a dichos proveedores, con una deducción por descuento financiero, en reconocimiento a lo que en el contrato se denomina mediación de la entidad consultante.

Visto escrito presentado en la Consejería de Economía y Hacienda por la entidad consultante, en el que se formula consulta tributaria en relación al Impuesto General Indirecto Canario (IGIC), esta Dirección General de Tributos, en uso de la atribución conferida en la Disposición Adicional Décima.Tres de la Ley 20/1991, de 7 de junio, de modificación de los aspectos fiscales del Régimen Económico Fiscal de Canarias (en adelante Ley 20/1991), en relación con el articulo 23.2.t) del Decreto 12/2004, de 10 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento Orgánico de la Consejería de Economía y Hacienda, emite la siguiente contestación:

PRIMERO.- La Unión Temporal de Empresas consultante se dedica a la construcción de una determinada obra pública, manifestando que su forma de pago a proveedores se realiza mediante confirming, teniendo contratada dicha forma de pago con una entidad bancaria, adjuntando copia del contrato.

En el momento de la tramitación de las órdenes de pago por confirming a sus proveedores, la entidad bancaria abona unos intereses de reparto y unas comisiones de reparto, según se detalla en la copia de una factura emitida por una sociedad anónima financiera de factoring y confirming.

Conforme a lo manifestado, se consulta si las comisiones de reparto se deberían gravar con el IGIC y cual sería el tipo impositivo aplicable.

SEGUNDO.- En síntesis, la operación mercantil objeto del contrato, cuya fotocopia se adjunta, consiste en la encomienda por parte de la entidad consultante (en adelante el cliente) a una entidad financiera, especializada en dicho tipo de contratos "confirming", de la gestión del pago de facturas de los proveedores del cliente previamente aceptadas por éste. A tal efecto, el cliente se compromete a abonar a la entidad financiera el importe íntegro de las facturas en su fecha de vencimiento. No obstante, la entidad financiera puede llegar a convenir con los proveedores, respecto a todas o algunas de las facturas, el abono anticipado del importe de las mismas, con una deducción por descuento financiero. Ello supondrá que la entidad financiera adquiere la titularidad del crédito, convirtiéndose en acreedor del cliente. Uno de los elementos característicos de este tipo de contrato, "confirming", es la denominada "comisión por mediación" que se estipula en la cláusula quinta del mismo – en la que se detalla el método de cálculo - y que consiste en abonar al cliente un importe respecto de todas o algunas de las facturas incluidas en las remesas presentadas por el cliente en las que los proveedores hayan acordado con la entidad financiera el abono de las mismas en fechas anteriores a sus respectivos vencimientos, con una deducción por descuento financiero. Esta contraprestación recibida por el cliente de la entidad financiera es, según texto literal de la mencionada cláusula quinta, en reconocimiento "a la mediación del cliente" entre la entidad financiera y los proveedores.

El artículo 10.1.18º de la Ley 20/1991 establece la exención del IGIC de una serie de operaciones financieras, incluidas – letra h) – "*la negociación y mediación, lleve o no aparejada la fe pública, en las operaciones exentas descritas en las letras anteriores de este apartado 18).*" Añade el artículo 11.1.18º, letra k, del Real Decreto 2538/1994, de 29 de diciembre, por el que se dictan normas de desarrollo relativas al Impuesto General Indirecto Canario y al Arbitrio sobre la Producción e Importación en las islas Canarias, creados por la Ley 20/1991, de 7 de Junio (en adelante, Real Decreto 2538/1994), que "*la exención se extiende a los servicios de mediación en la*

transmisión o en la colocación en el mercado de depósitos, de préstamos en efectivo o de títulos valores realizada por cuenta de sus entidades emisoras o de los titulares de los mismos, incluso en los casos en que medie el aseguramiento de dichas operaciones."

La letra b) del mencionado artículo 10.1.18º de la Ley 20/1991 establece la exención en el IGIC de la "*concesión de créditos y préstamos en dinero, cualquiera que sea la condición del prestatario y la forma en que se instrumente, incluso mediante efectos financieros*." Este supuesto de exención del IGIC es aplicable a la operación de financiación mediante descuento financiero a favor del proveedor realizada por la entidad financiera, que para ello adquiere los créditos que ostentan dichos proveedores respecto al cliente y cuya contraprestación será el interés convenido con los respectivos proveedores.

La cuestión a analizar a continuación, y que es objeto de consulta, es el tratamiento que el IGIC da a la denominada "comisión por mediación" que percibe el cliente de la entidad financiera en reconocimiento a la "mediación del cliente" entre la entidad financiera y los proveedores.

De acuerdo con el artículo 10.1.18º.h) de la Ley 20/1991, expuesto con anterioridad, se encuentran exentas de IGIC las operaciones de "negociación y mediación", lleven o no aparejada la fe pública, en las operaciones exentas descritas en el propio apartado 18º. Como se ha puesto de manifiesto con anterioridad, la operación financiera de anticipo de fondos a los proveedores se encuentra exenta de IGIC, por lo que la posible exención del IGIC aplicable a la denominada "comisión por mediación" vendrá dada en función de si debe ser considerada una operación de "negociación y mediación" a efectos del artículo 10.1.18º.h) de la Ley 20/1991.

Si bien este Centro Directivo ha tenido ocasión de pronunciarse respecto a la aplicación de la exención prevista en el artículo 10.1.18º.h) de la Ley 20/1991, su alcance no contempla expresamente el presente supuesto, entendiéndose que pueden ser tenidos en cuenta como elementos de juicio especialmente valiosos para fijar un criterio de este Centro Directivo la doctrina marcada por la Dirección General de Tributos del Ministerio de Economía y Hacienda en materia de Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), así como la jurisprudencia asociada a dicho impuesto en la misma materia, dada la similitud existente entre la exención en dicho IVA y en el IGIC, sin que ello signifique soslayar la estanqueidad existente entre ambos impuestos y, en concreto, la no afectación al IGIC de los criterios armonizadores en materia de impuestos sobre el volumen de los negocios contenidas en la Sexta Directiva.

En estos términos, las consultas vinculantes V2024-05 y V2202-05, de 11 y 27 de octubre de 2005 respectivamente, de la Dirección General de Tributos del Ministerio de Economía y Hacienda en relación a la exención en el IVA de las operaciones de intermediación en operaciones de financiación propias de un contrato de "confirming", señala que lo dispuesto en el artículo 20.Uno.18º de la Ley 37/1992 recoge la transposición al derecho interno de lo dispuesto por el artículo 13, parte B, letra d) de la Directiva 77/388/CE, de 17 de mayo, Sexta Directiva del Consejo, en materia del Impuesto sobre el Valor Añadido, y que ha sido objeto de interpretación por el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (Sentencia de 13 de diciembre de 2001, asunto C-235/00), y de cuyo contenido se desprende que se considera necesaria para la extensión de las operaciones financieras a los servicios de negociación de las mismas, que concurran dos requisitos:

1º Que el prestador del servicio de negociación o, en este caso, de intermediación, sea un tercero, distinto del comprador y del vendedor de la operación principal.

2º Que las funciones que realiza vayan más allá del suministro de información y la recepción de solicitudes, y que se plasmen en la indicación de las ocasiones en las que se puede realizar la operación y, una vez existentes dichas ocasiones, haciendo lo necesario para que ésta se efectúe.

Esta definición del concepto de "negociación" se argumenta en la sentencia antedicha al señalar lo siguiente:

"39. Sin que sea necesario interrogarse sobre el alcance exacto del término "negociación", que también aparece en otras disposiciones de la Sexta Directiva, y, en concreto, en los números 1 a 4 del artículo 13, parte B, letra d), cabe señalar que, en el contexto del número 5, se refiere a una actividad prestada por una persona intermediaria que no ocupa el lugar de una parte en un contrato relativo a un producto financiero y cuya actividad es diferente de las prestaciones contractuales típicas que prestan las partes de dichos contratos. En efecto, la actividad de negociación es un servicio prestado a una parte contractual y retribuido por ésta como actividad diferenciada de mediación. Puede consistir, entre otras cosas, en indicarle ocasiones de celebrar tal contrato, en ponerse en contacto con la otra parte y en negociar en nombre y por cuenta del cliente los detalles de las prestaciones recíprocas. Por lo tanto, la finalidad de la referida actividad es hacer lo necesario para que dos partes celebren un contrato, sin que el negociador tenga un interés propio respecto a su contenido.

40. No se trata, en cambio, de una actividad de negociación cuando una de las partes del contrato confía a un subcontratista una parte de las operaciones materiales vinculadas al contrato, como la información a la otra parte y la recepción y tramitación de las solicitudes de suscripción de títulos valores que son objeto del contrato. Si así sucede, el subcontratista ocupa el mismo lugar que el vendedor del producto financiero y, por consiguiente, no es una persona intermediaria que no ocupa el lugar de una parte del contrato en el sentido de la disposición controvertida."

Pasa a continuación la consulta vinculante de la Dirección General de Tributos del Ministerio de Economía y Hacienda, V2202-05, a analizar el derecho interno al respecto, puntualizando que desde el punto de vista del Derecho español, el contrato de mediación ha sido objeto de tratamiento por la sentencia del Tribunal Supremo de 10 noviembre 2004 de la siguiente manera:

"Como dice la sentencia de 4 de julio de 1994, «es doctrina consolidada de esta Sala (véase la sentencia de 22 de diciembre de 1992) la de que en el contrato de mediación o corretaje, que es un contrato innominado «facio ut des», por el que una de las partes (el corredor) se compromete a indicar a la otra (el comitente) la oportunidad de concluir un negocio jurídico con un tercero o a servirle para ello de intermediario a cambio de una retribución, y en similares términos se pronuncia la sentencia de 10 de octubre de 2002". Por tanto, el contrato de mediación implica la existencia de un mediador que se limita a poner en relación a los sujetos que, en el futuro,

celebrarán un contrato. El mediador no participa personalmente en dicho contrato futuro, ni como representante, ni como comisionista o mandatario de ninguna de las partes.

Así lo ha determinado el Tribunal Supremo en jurisprudencia más antigua. Según la sentencia de 23 de octubre de 1959, "el contrato de corretaje supone y tiene por natural contenido la intervención activa de una persona -mediador-, bien para informar a otra de la simple ocasión y oportunidad de la conclusión de otro contrato, ora para prestar, mediante una prima, los servicios atinentes a conseguir la coincidencia de voluntades entre sujetos que deseen formar entre sí un vínculo o negocio jurídico principal (...) precisándose, además, que el corredor o mediador no se halle preliminarmente ligado a las partes, cuyas voluntades aproxima y aúna, por relaciones de colaboración, de dependencia o de representación, pues entonces existirán fuentes de obligaciones distintas y bien diferenciadas del corretaje".

Como se puede apreciar, añade la consulta vinculante, la jurisprudencia del Tribunal Supremo y la jurisprudencia comunitaria no distan en sus conclusiones. Es más, se podría decir que son coincidentes en cuanto al concepto de mediador como tercero independiente de las partes, que no se puede encontrar ligado o depender de ninguna de ellas y cuya labor consiste en conseguir la coincidencia de voluntades para la celebración de un futuro contrato en el que no participa. Parece que los conceptos de "negociación", en el Derecho comunitario, y "mediación", en el Derecho español, tienen como característica fundamental la existencia de un tercero, el denominado mediador, cuya función principal es la de aproximar a las partes para la celebración de un contrato posterior. Concluye la citada consulta que el término "mediación" a que se refiere la letra m) del artículo 20.Uno.18º de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, implica la existencia de un tercero que tiene por función aproximar a las partes para la futura celebración de un contrato. Las partes deben conocer la existencia del mediador, así como la misión que tiene encomendada. El mero suministro de información y la simple recepción de solicitudes no suponen, por sí mismos, la realización de un servicio de mediación del citado artículo 20.Uno.18.m). El hecho de que, tras la prestación del servicio de mediación en estos términos, las partes, finalmente, no lleguen a la conclusión del contrato, no obsta para que el servicio de mediación se tenga por realizado.

Si bien las interpretaciones de la Sexta Directiva efectuadas por el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas no vinculan, respecto del IGIC, ni al legislador español ni a los órganos gestores de dicho tributo, por permanecer las islas Canarias fuera del ámbito de aplicación de dicha Directiva conforme al artículo 4.1 del Reglamento (CEE) 1911/91 del Consejo de 26 de junio de 1991, relativo a la aplicación de las disposiciones del Derecho comunitario en las islas Canarias, dichas interpretaciones si son una herramienta útil para la aplicación del IGIC y para formar la doctrina administrativa, por ser un tributo muy similar al IVA.

En consecuencia, asumiendo como propios los razonamientos expuestos con anterioridad, fruto de la interpretación del concepto de "negociación y mediación" aplicable en el ámbito del IVA, puede entenderse que dicho concepto en el ámbito del artículo 10.1.18º.h) de la Ley 20/1991, referido a la exención en el IGIC de las operaciones de negociación y mediación en las operaciones de concesión de créditos y préstamos en dinero (anticipos de fondos a los proveedores del consultante), exige la conjunción de dos elementos:

1º. Que el sujeto que actúe como negociador o mediador sea un tercero distinto del comprador y vendedor de la operación principal.

2º. Que las funciones que realice vayan más allá del suministro de información y la recepción de solicitudes, y el hecho de que, tras la prestación del servicio de mediación, las partes finalmente no lleguen a la conclusión del contrato, no obsta para que el servicio de mediación se tenga por realizado.

El primer elemento concurre en el supuesto planteado.

Respecto al segundo elemento definidor y observando el contrato que fundamenta la consulta efectuada, el objeto del mismo no incorpora la función mediadora del cliente, sino, por el contrario, se refiere a la gestión de pago de la entidad financiera de las facturas que le encomiende su cliente, si bien con el límite del riesgo que la entidad financiera asigna al cliente en función de la adquisición de sus deudas a proveedores por los anticipos que tiene intención de realizar. Contempla expresamente la cláusula quinta, al establecer los parámetros de lo que denomina "comisión por mediación" que las mismas son debidas a la mediación del cliente, si bien la remuneración realmente sólo se produce en función de los anticipos a los proveedores que se lleven a cabo por la entidad financiera con los mismos, y cuyo origen son las facturas encomendadas al pago a dicha entidad financiera, sin que resulte la existencia de una verdadera actuación de negociación o mediación por parte de la entidad consultante con sus proveedores al respecto ni, si fuera el caso, la existencia de una remuneración por la propia función negociadora, con independencia de sus resultados.

TERCERO.- Adjunta el consultante una copia de la factura en que se documentan las operaciones objeto de consulta, observándose que en dicha factura se distingue entre "intereses de reparto" y "comisiones de reparto", entendiendo al efecto que son el resultado de aplicar el procedimiento de cálculo de la comisión por mediación a que se refiere la cláusula quinta del contrato de "confirming", y se generan en función de los intereses y comisiones aplicadas sobre los créditos anticipados a los proveedores. Se distingue en la citada factura la existencia de "intereses de reparto" que se consideran sujetos y exentos de IVA, y "comisiones de reparto", que se mencionan como "no sujetas".

A los efectos de determinar la localización de la prestación de servicios objeto de consulta, entre otros elementos, es necesario analizar tanto la situación del prestador como del destinatario de los servicios prestados, es decir, especificar si se trata de empresarios o profesionales establecidos o no en las Islas Canarias, circunstancia que no se especifica en el escrito de consulta efectuado. En consecuencia, para la resolución de esta consulta tributaria se asumirá que se trata de una operación localizada en las Islas Canarias y, por tanto, sujeta al IGIC.

Bajo el supuesto expresado en el párrafo anterior, no se aprecia fundamento alguno para aplicar la distinción – en materia de repercusión tributaria - existente en factura respecto a la remuneración de las prestaciones de servicios realizadas por el consultante a favor de la entidad financiera de "confirming" según sea variable o fija, respectivamente, como parece ser el supuesto

al distinguir entre “intereses” y “comisiones” de reparto, no siendo dicha circunstancia trascendente a los efectos de determinar la sujeción o exención del IGIC sobre la prestación de servicios.

En definitiva, es criterio de este Centro Directivo que, en el supuesto de que las prestaciones de servicio objeto de consulta, cuya operativa se describe a continuación, se entiendan realizadas en las islas Canarias, dichas operaciones se encuentran sujetas y no exentas de IGIC, debiéndose repercutir el tipo general del Impuesto del 5 por 100.

Las prestaciones de servicio objeto de consulta son aquellas que dan lugar a una remuneración (cuyo procedimiento de cálculo se estipula en la cláusula quinta del contrato de “confirming” aportado) a favor de la entidad consultante por parte de la entidad financiera de “confirming”, a la que la entidad consultante encomienda el pago de las facturas de sus proveedores previamente aceptadas por aquélla. Dicha remuneración está en función de que la entidad financiera, a su vez, conceda un anticipo en el cobro a dichos proveedores, con una deducción por descuento financiero, en reconocimiento a lo que en el contrato se denomina mediación de la entidad consultante.

Lo que, de conformidad con lo establecido en la Disposición Adicional Décima, número tres, de la Ley 20/1991, y con el alcance vinculante previsto en el articulo 89 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, advirtiendo que la presente consulta no tendrá efectos vinculantes respecto al objeto o tramitación de un procedimiento, recurso o reclamación iniciado con anterioridad a su presentación, lo que le comunico para su conocimiento y demás efectos.

Las Palmas de Gran Canaria, 14 de marzo de 2006

EL DIRECTOR GENERAL DE TRIBUTOS

Alberto Génova Galván