E

xisten varias formas de mandato. Este contrato, regulado en el Código Civil, tiene un mayor desarrollo en el Código de Comercio, el cual determina algunas especies, tales como: comisión, agencia comercial, preposición. Existe otro tipo de contrato que no es una forma de mandato al que se llama corretaje.

De acuerdo con el [Código de Comercio](http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1833376), “*Artículo 1287. La comisión es una especie de mandato por el cual se encomienda a una persona que se dedica profesionalmente a ello, la ejecución de uno o varios negocios, en nombre propio, pero por cuenta ajena*.” Por lo general el cliente conoce la calidad de comisionista y sabe quién es el proveedor de los bienes o de los servicios.

En materia de facturación, debe estarse a las condiciones del respectivo contrato, aunque existan normas tributarias que digan otra cosa. Esto porque hay que estar atento de la realidad económica, cual es que no será el comisionista el obligado a cumplir el contrato.

Puede ser que el comisionista facture una suma total sin discriminación (bienes o servicios más comisión), puede ser que facture de un lado los bienes o servicios y de otro la comisión y puede ser que facture solo la comisión porque el prestador de servicios entregará la factura al prestar los servicios o entregar los bienes. Al respecto debe tenerse en cuenta lo dispuesto por dicho código, a saber: “*Artículo 1289. La comisión puede ser conferida por cuenta ajena; y en este caso, los efectos que ella produce sólo afectan al tercero interesado y al comisionista*.” “*Artículo 1309. El comisionista deberá llevar cuentas separadas cuando negocie por encargo de distintos comitentes y deberá indicar en las facturas o en comprobantes escritos las mercaderías o efectos pertenecientes a cada comitente, para hacer la imputación de los pagos en armonía con tales indicaciones*.”

Este es uno de los casos en los que el legislador exige llevar cuentas separadas, procedimiento poco estudiado en nuestras escuelas, que podría encuadrarse en el concepto de segmentos del negocio. En la comisión no se compra para vender. Mucho menos se recibe un servicio para repetir su prestación a favor del cliente. El comisionista cierra el negocio, por cuenta de su comitente. De las reglas del mandato destacamos la que dice: “*Artículo 1274. El mandatario no podrá hacer de contraparte del mandante, salvo expresa autorización de éste*.”. Se trata de una situación en la que claramente existe un conflicto de interés.

Así las cosas, todas estas disposiciones del Código de Comercio deben ser consideradas a la hora de determinar la realidad económica que ocurre cuando el comisionista actuando como tal contrata con un tercero. Si la factura coincide con dicha realidad, deberá reconocerse la transacción tal cual se lea en el documento. Si no, deberá establecerse la sustancia del acto para registrarlo sin perjuicio de su forma legal. Al apartarse del tenor literal habrá que dejar por escrito la debida justificación.

*Hernando Bermúdez Gómez*