NEXTICA LAW & TAX

GUÍA NEXTICA BUSINESS CLUB · ÁREA FISCAL

IVA en e-commerce

El mapa fiscal de tu tienda online para vender en España, la UE y fuera de la UE

GUÍA 05 · LIBRARY

INTRODUCCIÓN

Antes de configurar el IVA de tu tienda, entiende la operación

Vender por internet permite llegar a clientes de prácticamente cualquier mercado. Pero, desde el punto de vista fiscal, una tienda online no funciona igual que una tienda que vende únicamente en España.

La respuesta a una pregunta aparentemente sencilla —**"¿qué IVA tengo que aplicar a esta venta?"**— depende de varios factores: dónde está establecido el vendedor, dónde se encuentra el cliente, si el cliente es una empresa o un consumidor final, desde dónde se expiden los productos, hacia dónde se transportan, si los bienes ya están dentro de la Unión Europea o se importan desde un país tercero, y si la venta se realiza directamente o a través de un marketplace o plataforma digital.

Esta guía te ofrece un mapa práctico para identificar el tratamiento general de las principales operaciones de e-commerce y saber qué puntos debes revisar antes de vender en nuevos mercados.

IDEA CLAVE

En e-commerce, el IVA no se determina simplemente por el país de la empresa. Hay que analizar quién vende, a quién, qué vende, desde dónde sale el producto y dónde termina el transporte.

¿Cómo funciona el IVA de un e-commerce?

El IVA sigue a la operación. En una venta online, el hecho de que la compra se realice a través de una web no determina por sí mismo el tratamiento del IVA. La clave está en reconstruir la operación.

Las 5 preguntas que debes hacerte

1. **¿Quién vende?** ¿La empresa está establecida en España? ¿Tiene establecimientos permanentes en otros países? ¿Es un vendedor establecido dentro o fuera de la UE?
2. **¿Quién compra?** Consumidor particular (B2C), empresa o profesional (B2B), o una entidad con tratamiento específico.
3. **¿Qué se vende?** No es lo mismo un producto físico, un producto digital, un servicio o bienes sujetos a reglas especiales.
4. **¿Desde dónde sale el producto?** El lugar de expedición es especialmente relevante en ventas transfronterizas.
5. **¿Cómo se realiza la venta?** Directamente desde tu tienda, a través de un marketplace, mediante una plataforma que interviene en el cobro, u otro intermediario.

De la operación a la declaración



¿Qué IVA debo aplicar a una venta online?

La pregunta correcta no es "¿mi empresa está en España?". La pregunta correcta es: **"¿dónde se considera realizada esta operación a efectos del IVA?"**

La localización de la operación puede depender de la naturaleza de la venta, del cliente, del origen y destino de los bienes y de las reglas específicas aplicables. En las ventas a distancia intracomunitarias de bienes, por ejemplo, la tributación se produce, con carácter general, en el Estado miembro donde termina el transporte. Existe una excepción para determinados vendedores cuando el importe total de determinadas operaciones transfronterizas no supera el umbral común de 10.000 € y se cumplen sus condiciones.

Antes de configurar el IVA de tu tienda, identifica:

PREGUNTA	POR QUÉ IMPORTA
¿B2B o B2C?	Las reglas pueden ser diferentes
¿España, UE o fuera de la UE?	Determina qué reglas transfronterizas pueden entrar en juego
¿Dónde están los bienes?	El origen de la expedición puede cambiar el tratamiento
¿Dónde termina el transporte?	Especialmente relevante en ventas a distancia
¿Vendes directamente o mediante marketplace?	La plataforma puede asumir determinadas obligaciones
¿Importas mercancía?	Puede existir IVA a la importación y reglas específicas

Ventas online dentro de España

Si una empresa establecida en España vende productos a clientes situados en España, nos encontramos, en términos generales, ante una operación interior sujeta al IVA español cuando se cumplen los requisitos de sujeción. La tienda deberá aplicar el tipo de IVA que corresponda al producto vendido.

Pero cuidado: no todos los productos tienen necesariamente el mismo tipo de IVA. Una configuración correcta del e-commerce debería contemplar: producto, categoría fiscal, tipo de IVA aplicable, posibles particularidades del producto, tratamiento de descuentos, gastos de transporte y devoluciones y abonos.

EJEMPLO

Una tienda española vende un producto a un consumidor situado en Madrid.
Vendedor: España · **Cliente:** consumidor final en España · **Producto:** bien físico · **Origen:** España · **Destino:** España
→ Se trata, con carácter general, de una operación interior sujeta al IVA español.

ERROR FRECUENTE

Configurar un único porcentaje de IVA para toda la tienda sin comprobar si todos los productos tienen realmente el mismo tratamiento fiscal.

Ventas online a otros países de la UE

Aquí es donde el mapa fiscal empieza a complicarse. En una venta B2C de bienes desde España a otro Estado miembro, la operación puede quedar sometida al IVA del país de destino cuando se trate de una venta a distancia intracomunitaria y se cumplan las condiciones correspondientes. La normativa europea establece como regla general que el lugar de imposición de estas ventas es el Estado miembro donde termina el transporte.

EL UMBRAL DE 10.000 €

Existe un umbral común de **10.000 €**, calculado sobre el importe total, sin IVA, de determinadas ventas a distancia intracomunitarias de bienes y determinados servicios B2C prestados por vía electrónica, telecomunicaciones y radiodifusión. Cuando se cumplen las condiciones del régimen, y el vendedor está establecido en un único Estado miembro, estas operaciones pueden seguir tributando en el Estado miembro de establecimiento mientras no se supere dicho umbral.

El umbral no debe interpretarse como un "límite de ventas internacionales" aplicable a cualquier e-commerce: tiene un ámbito concreto y existen excepciones, entre ellas determinados supuestos en los que las operaciones se realizan total o parcialmente desde un Estado miembro distinto del Estado de establecimiento. También puede optarse por tributar en destino.

Cuando la operación queda sujeta al IVA del Estado miembro de destino, la empresa debe gestionar el IVA correspondiente. Una de las principales herramientas para simplificar esta gestión es el **OSS**.

La ventanilla única para el IVA

OSS significa One Stop Shop. Es un sistema que permite centralizar determinadas obligaciones de declaración y pago del IVA correspondiente a operaciones B2C transfronterizas dentro de la UE, evitando, en determinados casos, tener que presentar declaraciones de IVA separadas en cada Estado miembro de consumo. El sistema está operativo desde el 1 de julio de 2021 y forma parte de la reforma europea del IVA del comercio electrónico.

Importante: OSS no es un tipo de IVA, ni determina por sí mismo qué IVA debe aplicarse. El orden correcto es:

1	2	3	4
Determinar dónde tributa la operación	Determinar qué tipo de IVA corresponde	Comprobar si puede declararse mediante OSS	Declarar y pagar el IVA correspondiente

Imagina una empresa española que vende B2C de forma recurrente a clientes de Francia, Alemania, Italia, Portugal y Países Bajos. Sin una herramienta de simplificación, la gestión del IVA internacional puede implicar múltiples registros y obligaciones. El OSS permite centralizar determinadas declaraciones y pagos desde un único Estado miembro de identificación.

Pero OSS no elimina todas las obligaciones: la empresa sigue necesitando identificar correctamente las operaciones, aplicar el tipo de IVA correspondiente, conservar registros, controlar los países de destino, conciliar las ventas con la información de la tienda y cumplir las obligaciones que continúen siendo aplicables fuera del ámbito del OSS.

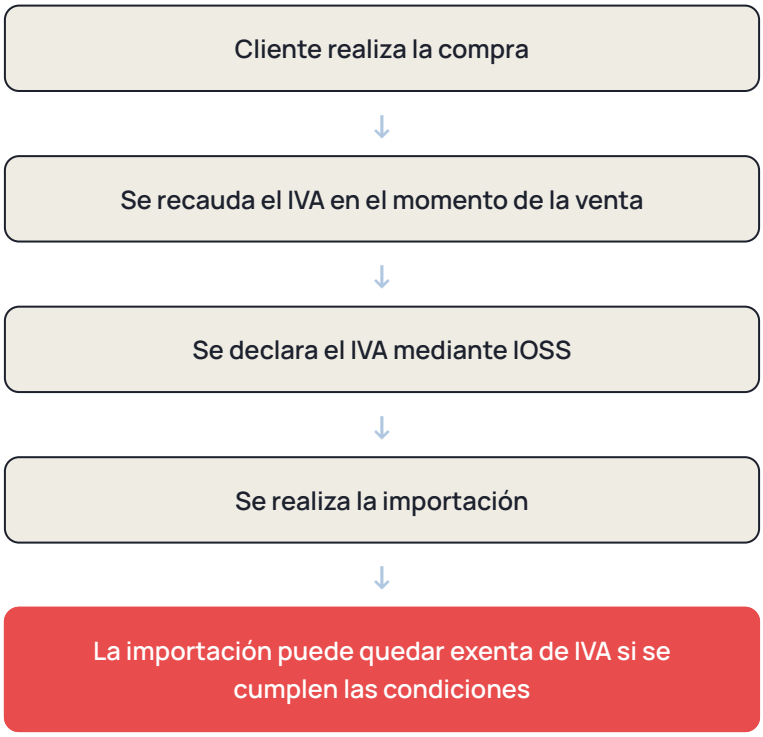
Ventas de productos importados

El **IOSS (Import One Stop Shop)** está pensado para determinados supuestos de ventas a distancia de bienes importados desde países o territorios terceros a consumidores de la UE. Su utilización está vinculada a condiciones específicas, entre ellas: los bienes se envían desde un país o territorio tercero; el destinatario es, en términos generales, un consumidor de la UE; se trata de una venta a distancia de bienes importados; el valor intrínseco del envío no supera **150 €**; los bienes no están sujetos a impuestos especiales; y se cumplen los requisitos formales, incluida la correcta comunicación del número IOSS en la declaración aduanera cuando corresponda.

150 € NO ES "EL LÍMITE DEL IVA DE LAS IMPORTACIONES"

Los 150 € son una condición específica del régimen IOSS. No debe confundirse IOSS ≤ 150 € con las reglas generales de IVA a la importación, ni con franquicias o derechos aduaneros. Son cuestiones relacionadas, pero jurídicamente diferentes.

¿Cómo funciona IOSS?



07 · FUERA DE LA UE

Vender fuera de la Unión Europea

Cuando una empresa española vende bienes a un cliente situado fuera de la UE, puede entrar en juego el régimen de exportaciones. Pero hay una idea fundamental:

IDEA CLAVE

"Cliente fuera de la UE" no significa automáticamente "exportación exenta". Para aplicar la exención correspondiente deben cumplirse los requisitos establecidos, entre ellos los relativos a la expedición o transporte efectivo de los bienes fuera del territorio correspondiente y la justificación documental de la salida.

La Ley del IVA contempla la exención de determinadas entregas de bienes expedidos o transportados fuera de la Comunidad por el vendedor o por el adquirente no establecido, bajo las condiciones y requisitos reglamentarios correspondientes.

EJEMPLO

Una empresa española vende un producto a un cliente de Reino Unido. No basta con registrar en la tienda "País: Reino Unido → IVA 0 %". Hay que analizar: quién organiza el transporte; desde dónde sale la mercancía; si realmente abandona el territorio de aplicación del IVA; qué documentación acredita la salida; y qué obligaciones existen en destino.

IVA y marketplaces

Vender a través de Amazon, Etsy, eBay u otros marketplaces no significa automáticamente que la plataforma sea responsable de todo el IVA. Pero existen supuestos específicos en los que la normativa considera que la interfaz digital ha recibido y entregado los bienes.

¿Cuándo puede ocurrir? La normativa española contempla, entre otros, determinados supuestos en los que una interfaz digital facilita: (1) ventas a distancia de bienes importados desde terceros países en envíos cuyo valor intrínseco no excede de 150 €; o (2) determinadas entregas dentro de la UE realizadas por un empresario no establecido en la Comunidad a una persona que no actúa como empresario o profesional. En esos casos, la plataforma puede ser considerada, a efectos del IVA, como si hubiera recibido y entregado los bienes.

Checklist marketplace

- [ ] ¿Quién aparece como vendedor?
- [ ] ¿Quién cobra al cliente?
- [ ] ¿Desde dónde se expide el producto?
- [ ] ¿Quién organiza el transporte?
- [ ] ¿La plataforma interviene en la operación a efectos del IVA?
- [ ] ¿Se encuentra dentro de algún supuesto de "interfaz digital"?
- [ ] ¿Qué información fiscal proporciona el marketplace?

09 · OBLIGACIONES FORMALES

Facturación y obligaciones fiscales

Una tienda online internacional no tiene necesariamente un único "pack" de modelos fiscales. Las obligaciones dependen de las operaciones realizadas y del régimen aplicable.

MODELO	PARA QUÉ SIRVE
Modelo 303	Relacionado con la autoliquidación del IVA en España; puede formar parte de las obligaciones ordinarias de una empresa española, aunque no todas las operaciones de un e-commerce se declaran mediante este modelo.
Modelo 349	Se utiliza para determinadas operaciones intracomunitarias. No debe presentarse como obligación automática por vender online a otro país de la UE.
Modelo 369	Vinculado a los regímenes especiales de ventanilla única, entre ellos el OSS/IOSS en los supuestos correspondientes.

IDEA CLAVE

No existe una combinación universal "303 + 349 + 369" para todos los e-commerce. El calendario fiscal debe construirse a partir del mapa real de operaciones de cada negocio.

Tu sistema debería poder identificar, como mínimo:

País del cliente · tipo de cliente · país de expedición · país de destino · naturaleza del producto · tratamiento de IVA · tipo de IVA · régimen utilizado · documento emitido · operación declarada.

Los 10 errores más frecuentes en el IVA del e-commerce

Parte 1 de 2

1. **Aplicar siempre el IVA español.** Vender desde España no significa que todas las operaciones tributen necesariamente en España.
2. **Confundir país del cliente con país de tributación.** La dirección del cliente es un dato importante, pero no siempre suficiente para determinar el tratamiento fiscal.
3. **Pensar que 10.000 € es un límite general para vender en la UE.** Es un umbral específico para determinadas operaciones y bajo determinadas condiciones.
4. **Pensar que OSS significa "IVA europeo".** OSS no es un nuevo tipo de IVA; es una herramienta para centralizar determinadas obligaciones.
5. **Confundir OSS e IOSS.** OSS: determinadas operaciones transfronterizas dentro de la UE. IOSS: determinados supuestos de ventas a distancia de bienes importados de hasta 150 €.

Los 10 errores más frecuentes en el IVA del e-commerce

Parte 2 de 2

6 **Pensar que todo producto de menos de 150 € puede utilizar IOSS.** El límite económico no es el único requisito.

7 **Dar por hecho que el marketplace se encarga del IVA.** Hay que determinar si la plataforma entra realmente en alguno de los supuestos previstos por la normativa.

8 **Aplicar IVA 0 % simplemente porque el cliente está fuera de la UE.** Una exportación requiere cumplir los requisitos correspondientes y poder acreditar la salida de los bienes.

9 **Configurar la tienda sin conectar fiscalidad y logística.** El país desde el que sale el producto puede cambiar radicalmente el tratamiento.

10 **No revisar el modelo cuando el negocio crece.** Una tienda que empieza vendiendo desde un único almacén español puede terminar utilizando varios almacenes, fulfillment, marketplaces, operadores logísticos, diferentes países de stock, ventas B2B y B2C, importaciones y ventas internacionales. El tratamiento fiscal debe evolucionar con el modelo de negocio.

6 escenarios de e-commerce

Casos 1 y 2

Caso 1 — España → consumidor en España

Empresa: española **Cliente:** consumidor español **Producto:** bien físico **Origen:** España

Destino: España

Resultado general: operación interior sujeta al IVA español, aplicando el tipo correspondiente al producto.

Qué revisar: tipo de IVA · factura/documentación · registro contable · declaración periódica.

Caso 2 — España → consumidor en Francia

Empresa: española **Cliente:** consumidor francés **Producto:** bien físico **Origen:** España

Destino: Francia

Resultado: operación transfronteriza B2C bajo las reglas de ventas a distancia intracomunitarias. Hay que comprobar el umbral de 10.000 €, su ámbito y si se cumplen sus condiciones. Si la operación tributa en Francia, el OSS puede simplificar la declaración y pago del IVA correspondiente.

Qué revisar: volumen acumulado de operaciones relevantes · país de destino · tipo de IVA francés aplicable · uso del OSS · registros y conciliación.

6 escenarios de e-commerce

Casos 3 y 4

Caso 3 — España → empresa alemana

Empresa: española **Cliente:** empresa alemana **Producto:** bien físico **Origen:** España

Destino: Alemania

Resultado: no debe tratarse automáticamente como una venta B2C. Hay que verificar condición empresarial del cliente, NIF-IVA, transporte, requisitos de la operación intracomunitaria y documentación. El tratamiento puede ser distinto al de una venta B2C a consumidor final.

Qué revisar: NIF-IVA · validación del cliente · prueba del transporte · facturación · declaración correspondiente.

Caso 4 — China → consumidor en España, envío ≤ 150 €

Empresa: vendedor no UE **Cliente:** consumidor español **Origen:** China **Destino:** España

Valor intrínseco: ≤150 €

Resultado: hay que analizar si la operación puede acogerse al IOSS. Si cumple todos los requisitos, el IVA puede recaudarse en el momento de la venta y gestionarse mediante IOSS. El número IOSS debe comunicarse correctamente en la declaración aduanera para que opere la exención de IVA a la importación prevista por el régimen.

Qué revisar: valor intrínseco · naturaleza del producto · impuestos especiales · IOSS · número IOSS · declaración aduanera.

6 escenarios de e-commerce

Casos 5 y 6

Caso 5 — España → cliente de Reino Unido

Empresa: española **Cliente:** Reino Unido **Origen:** España **Destino:** Reino Unido

Resultado: hay que analizar la operación como una posible exportación y verificar el cumplimiento de los requisitos de exención. No basta con que la dirección del cliente esté fuera de la UE.

Qué revisar: salida efectiva · documentación aduanera · prueba de transporte/salida · facturación · tratamiento en Reino Unido.

Caso 6 — Marketplace + vendedor no establecido en la UE

Vendedor: no establecido en la UE **Marketplace:** plataforma digital **Cliente:** consumidor de la UE

Producto: importado

Resultado: debe analizarse si la plataforma entra en el supuesto de interfaz digital que, a efectos del IVA, se considera que ha recibido y entregado los bienes. En determinados supuestos de ventas a distancia de bienes importados con valor intrínseco no superior a 150 €, la normativa contempla expresamente esta ficción jurídica.

Qué revisar: establecimiento del vendedor y de la plataforma · valor intrínseco · país de importación · cliente · IOSS · información del marketplace.

12 · ÁRBOL DE DECISIÓN

¿Qué régimen de IVA necesita mi e-commerce?

1 **¿Vendes bienes físicos?** Sí → continúa. No → analiza las reglas específicas de servicios/productos digitales.

2 **¿Dónde están los bienes al iniciar el transporte?** España/UE → ventas intracomunitarias. Fuera de la UE → importación y venta a distancia de bienes importados.

3 **¿Dónde está el cliente?** España / otro Estado miembro / fuera de la UE.

4 **¿El cliente es B2B o B2C?** Esto puede cambiar completamente el tratamiento.

5 **Si es B2C dentro de la UE:** comprueba naturaleza de la operación, umbral de 10.000 €, Estado miembro de destino y posibilidad de OSS.

6 **Si es una importación B2C:** comprueba valor intrínseco, naturaleza de los bienes, posibilidad de IOSS y declaración aduanera.

7 **Si interviene un marketplace:** comprueba si la plataforma puede tener la consideración de proveedor a efectos del IVA.

¿No sabes dónde tributan tus ventas online?

Antes de modificar tu configuración fiscal, podemos ayudarte a construir el mapa de operaciones de tu e-commerce y detectar dónde puede existir una obligación de IVA.

13 · CHECKLIST FINAL

Antes de vender en un nuevo país

- [ ] He identificado dónde está mi empresa establecida.
- [ ] Sé a qué países vendo.
- [ ] He analizado las reglas de localización aplicables.
- [ ] Sé si necesito utilizar OSS.
- [ ] No confundo el límite de 150 € del IOSS con otras reglas aduaneras.
- [ ] Mi tienda online aplica correctamente los tipos de IVA.
- [ ] Las facturas/documentos se generan según el tratamiento de la operación.
- [ ] Conservo la documentación necesaria para justificar las operaciones.
- [ ] Sé desde qué país sale físicamente cada producto.
- [ ] Distingo ventas B2B y B2C.
- [ ] He revisado el umbral de 10.000 € cuando corresponde.
- [ ] Si importo productos, he comprobado si IOSS puede ser aplicable.
- [ ] He revisado el papel de los marketplaces.
- [ ] Mi ERP y mi plataforma trasladan correctamente la información fiscal.
- [ ] Puedo conciliar ventas, IVA cobrado y declaraciones.
- [ ] He revisado las obligaciones fiscales de mi modelo concreto.

ViDA: hacia un IVA más digital

La Unión Europea está desarrollando el paquete **VAT in the Digital Age (ViDA)** para modernizar el sistema del IVA, reforzar el control y adaptar las reglas a la economía digital. A diferencia de una simple modificación puntual, ViDA introduce cambios progresivos en distintos ámbitos. La Comisión Europea indica que el paquete fue adoptado en 2025 y que su implantación se realizará gradualmente.



¿Qué significa para un e-commerce? La tendencia es clara: más digitalización → más datos → más trazabilidad → mayor automatización fiscal. Por eso la fiscalidad de un e-commerce ya no debería gestionarse únicamente desde la asesoría; también debe estar conectada con la plataforma de venta, el ERP, la facturación, la logística, los marketplaces, las bases de datos de clientes y los sistemas de reporting.

Nota de actualidad: las fechas y medidas de implementación de ViDA deben revisarse conforme avance la transposición y aplicación efectiva de cada fase. No todas las medidas entran en vigor simultáneamente. El límite de 150 € asociado al IOSS no debe confundirse con las reglas de derechos aduaneros, que se están modificando de forma independiente.

15 · PREGUNTAS FRECUENTES

FAQ sobre IVA e-commerce

Parte 1 de 2

¿ Tengo que cobrar IVA español a todas mis ventas porque mi empresa está en España?

No necesariamente. La localización del IVA depende de la naturaleza de la operación y de factores como el cliente, el origen y destino de los bienes y las reglas específicas aplicables.

¿ Qué es el umbral de 10.000 €?

Es un umbral común aplicable, bajo determinadas condiciones, a determinadas ventas a distancia intracomunitarias de bienes y determinados servicios B2C electrónicos, de telecomunicaciones y radiodifusión. No es un límite general de facturación internacional de un e-commerce.

¿ Qué ocurre cuando supero los 10.000 €?

En las operaciones incluidas en el régimen, puede pasar a ser aplicable la tributación en el Estado miembro de destino. El OSS puede permitir centralizar determinadas obligaciones de declaración y pago.

¿ OSS significa que tengo un "IVA europeo"?

No. OSS es un sistema de ventanilla única para facilitar determinadas obligaciones de IVA. Primero se determina dónde tributa la operación y qué IVA corresponde; después se analiza si puede utilizarse OSS para declarar y pagar ese IVA.

¿ Qué es IOSS?

Es el sistema de ventanilla única para determinadas ventas a distancia de bienes importados desde países o territorios terceros a consumidores de la UE. Entre sus condiciones está que el valor intrínseco del envío no supere 150 €, además de otros requisitos.

15 · PREGUNTAS FRECUENTES

FAQ sobre IVA e-commerce

Parte 2 de 2

¿ Todo producto de menos de 150 € puede utilizar IOSS?

No. El límite de 150 € es solo una de las condiciones. También hay que analizar la naturaleza de los bienes, el origen, el destinatario y el resto de requisitos del régimen.

¿ Si vendo fuera de la UE tengo que poner IVA 0 %?

No automáticamente. Debe analizarse si la operación cumple los requisitos para aplicar la exención correspondiente a una exportación y disponer de la documentación que acredite la salida de los bienes.

¿ El marketplace paga siempre mi IVA?

No. Existen supuestos concretos en los que una interfaz digital puede ser considerada proveedor a efectos del IVA, pero no todas las ventas realizadas mediante un marketplace reciben automáticamente ese tratamiento.

¿ Necesito siempre presentar los modelos 303, 349 y 369?

No existe una combinación universal aplicable a todos los e-commerce. Cada modelo depende de las operaciones realizadas y de las obligaciones fiscales concretas de la empresa.

¿Necesitas ayuda con el IVA de tu e-commerce?

En Nextica podemos ayudarte a analizar tu operativa y convertirla en un mapa fiscal claro y accionable: dónde se localizan tus ventas, qué IVA debes aplicar, OSS e IOSS, marketplaces, importaciones y exportaciones, facturación y obligaciones fiscales.

Solicita una revisión fiscal de tu e-commerce

RESUMEN FINAL

El mapa fiscal de tu e-commerce en 7 preguntas

1. ¿Quién vende?

↓

2. ¿Quién compra: empresa o consumidor?

↓

3. ¿Qué se vende?

↓

4. ¿Dónde están los bienes?

↓

5. ¿Dónde termina el transporte?

↓

6. ¿Interviene un marketplace o una plataforma?

↓

7. ¿Dónde se declara el IVA y mediante qué sistema?

LA REGLA DE ORO

No configures el IVA de tu e-commerce país por país sin entender primero la operación. Un e-commerce bien estructurado fiscalmente no es simplemente una tienda que "cobra IVA". Es un sistema en el que ventas, clientes, logística, tecnología, facturación y fiscalidad están conectados.

AVISO LEGAL Y FUENTES

Información normativa y de referencia

Aviso legal. El tratamiento del IVA en las operaciones de comercio electrónico depende de las circunstancias concretas de cada operación. Esta guía tiene carácter exclusivamente informativo y no constituye asesoramiento fiscal o jurídico. La normativa, los criterios administrativos y las obligaciones formales pueden cambiar. Asimismo, determinadas operaciones pueden estar sujetas a reglas especiales que no se desarrollan en esta guía. Antes de configurar o modificar un modelo de venta internacional, recomendamos analizar específicamente la operativa de la empresa, incluyendo el origen y destino de los bienes, el tipo de cliente, la logística, los marketplaces y los sistemas de facturación utilizados.

Fuentes normativas y de referencia

Normativa española: Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, texto consolidado, última actualización publicada el 28 de febrero de 2026. Especialmente relevantes para esta guía: artículo 8 bis (entregas de bienes facilitadas a través de una interfaz digital), artículo 21 (exenciones en las exportaciones de bienes) y las reglas de localización aplicables a las operaciones transfronterizas.

Unión Europea: Comisión Europea — VAT One Stop Shop (OSS) y normativa europea de IVA aplicable al comercio electrónico. Comisión Europea — VAT in the Digital Age (ViDA), implementación y calendario de aplicación. Comisión Europea — facturación y obligaciones documentales en operaciones de IVA.

NEXTICA LAW & TAX

Calle Córcega 299, 4-3 · 08008 Barcelona · nexticalaw.com