

**COMISIÓN ARBITRAL  
CONVENIO MULTILATERAL  
DEL 18.8.77**

BUENOS AIRES, 11 de noviembre de 2020.

RESOLUCIÓN C.A. N.º 23/2020

VISTO:

El Expte. C.M. N.º 1583/2019 “FGH S.A. c/ provincia de Misiones”, en el cual la firma de referencia promueve la acción prevista en el art. 24, inc. b), del Convenio Multilateral contra la Resolución N.º 1271/2019, dictada por la Dirección General de Rentas de la provincia de Misiones; y,

CONSIDERANDO:

Que la presentación se ha realizado cumplimentando las exigencias legales y reglamentarias en lo que hace a su aspecto formal, motivo por el cual corresponde su tratamiento.

Que la accionante señala que su actividad principal es la extracción de piedra caliza y elaboración de cal; asimismo desarrolla como segunda actividad la venta al por menor de materiales de construcción. Dice que la primera actividad se desarrolla en la provincia de San Juan donde la empresa posee su planta industrial, mientras que la segunda se desarrolla en un corralón que posee en la ciudad de San Rafael, provincia de Mendoza, donde se encuentra su sede social y se lleva a cabo la administración general de todos los negocios. Con relación a la modalidad de entrega y control de sus productos industriales en la planta ubicada en la provincia de San Juan, consigna que el circuito comienza con el pedido del cliente, por una nota remitida a la empresa o simplemente por teléfono o por mail a su oficina comercial situada en la provincia de Mendoza, siendo que la clientela es de mucha antigüedad, y se le informa verbalmente a la empresa de transporte que retirará la mercadería adquirida. Esta información es enviada a la planta de FGH en la provincia de San Juan donde se confecciona una orden de entrega interna con los datos básicos de la operación. Los remitos de entrega –que se emiten al solo efecto de amparar el traslado de la mercadería– son firmados como recibidos por los transportistas que retiran dicha mercadería, ya que como es sabido la condición de venta de la calera es a boca de planta, es decir puesta a disposición del cliente en la planta que posee FGH S.A. en la provincia de San Juan. Se sigue de ello, dice, que el cliente es el encargado de retirar la mercadería de la planta y de contratar y pagar el correspondiente servicio de transporte, siendo el único responsable de llevar su mercadería a destino. Este circuito sigue con la facturación de esa entrega y la factura es emitida en casa central ubicada en San Rafael, provincia de Mendoza, siendo el resto del circuito comercial (pedidos, facturas, cobranza, etc.) realizado en su domicilio social de San Rafael.

Que sostiene que el fundamento esgrimido por la Dirección General de Rentas de Misiones consiste en que FGH S.A. debió liquidar e ingresar el tributo de conformidad con lo dispuesto por el art. 2º del citado Convenio Multilateral, razón por la cual decidió impugnar el coeficiente unificado que se le había atribuido siguiendo lo preceptuado por el artículo 13 del mentado Convenio. Para sostener dicha postura, el fisco considera que FGH S.A. no ha cumplido con los requisitos establecidos en el art. 13 del Convenio Multilateral, en tanto no ha demostrado que se trata de productos

**COMISIÓN ARBITRAL  
CONVENIO MULTILATERAL  
DEL 18.8.77**

despachados por el propio productor, sin facturar y para su venta fuera de la jurisdicción. Asimismo, también cuestiona el coeficiente de gastos liquidado por FGH S.A., por cuanto entiende que debieron incluirse las comisiones pagadas a sus agentes de venta de la provincia de Misiones.

Que alega que la mercadería no sale vendida, sino que sale de la jurisdicción de San Juan sin facturar, únicamente con la emisión de un simple remito, siendo que la facturación se realiza en la provincia de Mendoza que es donde se encuentra la sede operacional de la empresa lo cual da pleno sustento a la aplicación del art. 13 del Convenio Multilateral. De esta forma, asigna un 85% del monto de facturación originado en dicha actividad a la provincia de San Juan donde se elabora la cal, mientras que la diferencia restante se atribuye bajo las pautas del art. 2º, tal como recepta la normativa en trat. Añade, que como prueba de la operatoria descripta, FGH acompañó en el expediente administrativo un muestreo de facturas, de las cuales surge que las mismas han sido emitidas por FGH S.A. en la provincia de Mendoza y enviadas a las empresas domiciliadas en la provincia de Misiones.

Que, por otra parte, en lo que respecta al ajuste de gastos, sostiene que las comisiones constituyen gastos de comercialización ya que son directamente originadas por las ventas, pues de no existir venta no habría comisión alguna: se trata de un servicio contratado específicamente para la comercialización de la mercadería. El comisionista en cuestión no cobra sueldo, jornal ni remuneración alguna por su gestión ya que no se encuentra en relación de dependencia, siendo así que todas sus facturas varían en función de las ventas, por ello –afirma– que corresponde excluir los pagos realizados en concepto de comisiones del mencionado coeficiente.

Que acompaña prueba documental y hace reserva del caso federal.

Que en respuesta al traslado corrido, la representación de la provincia de Misiones señala que el fisco ha constatado que las mercaderías salen de la jurisdicción productora hacia Misiones ya facturadas, es decir vendidas, estando determinado el adquirente y destinatario, así como la cantidad o volumen vendido y también el precio. Más aún, en la generalidad de los casos, junto con la emisión de los remitos desde la casa matriz, se emiten las facturas en la oficina comercial situada en la provincia de Mendoza. De las actuaciones administrativas se observa –dice– que los productos que se comercializan en la provincia registran como destino el domicilio del adquirente en el territorio provincial, y de los propios remitos emitidos desde su planta industrial ubicada en San Juan, surge la identificación del destinatario de la mercadería y su domicilio, pero lo que resulta ilustrativo y constituyen pruebas acabadas que ratifican lo afirmado por el fisco de Misiones, son los remitos y facturas adjuntados: cita, a modo de ejemplo, remitos (y facturas emitidas al mismo tiempo que el remito) donde se observa el destinatario y el número de pedido, que coincide con el del remito, su domicilio en la provincia de Misiones, así como la cantidad o volumen vendido y el precio. Por otro lado, en relación a pedidos de informes cursados a clientes de la accionante, en el que se les solicitó descripción y documentación de respaldo del circuito comercial y modalidad operativa de compras a FGH SA, el mismo informó que las compras se efectúan por teléfono, se presentaba el camión en la planta y retiraba la mercadería con su respectivo remito y la factura llegaba al domicilio por correo.

**COMISIÓN ARBITRAL  
CONVENIO MULTILATERAL  
DEL 18.8.77**

Que con relación a los gastos de comisiones por ventas, señala que claramente son erogaciones que deben considerarse como gastos de comercialización porque si la accionante no incurriera en tales erogaciones no se originarían los ingresos por venta que percibe de los clientes radicados en Misiones y por tener una relación directa con la actividad gravada son computables de acuerdo a lo establecido en el primer párrafo del art. 3° del CM.

Ofrece prueba documental. Hace reserva de revisión judicial suficiente y hace reserva del caso federal.

Que esta Comisión Arbitral observa que la controversia está centrada en determinar: i. la correcta asignación de los ingresos obtenidos por FGH S.A. por su actividad de extracción de piedra caliza y elaboración de cal; y, ii. la inclusión, por parte del fisco provincial, en el coeficiente de gastos computables de las comisiones pagadas por la accionante a sus agentes de ventas en la provincia de Misiones.

Que respecto del primer punto, la accionante sostiene que es de aplicación el art. 13 del Convenio Multilateral mientras que la provincia de Misiones pretende la aplicación del régimen general.

Que de las constancias obrantes en las actuaciones administrativas (remitos, facturas, testimonios de los clientes de la accionante, etc.) no cabe duda que las mercaderías que se remiten desde la jurisdicción productora (San Juan) hacia la provincia de Misiones han sido previamente vendidas, puesto que el solo hecho de la remisión de la mercadería ante un pedido expreso de un cliente, significa que ha aceptado dicho acuerdo de venta –aún en aquellos casos en que no medie la formalidad de la confección de la factura en forma previa a la entrega de los productos comercializados– y dado que está acreditado que al salir la mercadería de la jurisdicción productora ya está determinado el adquirente y destinatario, la cantidad vendida y el precio.

Que tampoco puede prosperar la pretensión de FGH S.A. respecto de las comisiones pagadas a sus agentes de venta de la provincia de Misiones como gastos no computables. En efecto, el segundo párrafo del art. 3° del Convenio Multilateral expresamente dice: “Así, se computarán como gastos... y en general todo gasto de compra, administración, producción, comercialización, etcétera...”; por ello, siendo las comisiones de ventas erogaciones en concepto de gastos de comercialización, como la propia accionante reconoce, deben computarse en el coeficiente de gastos.

Que esta resolución corresponde a una decisión adoptada en la reunión de Comisión Arbitral realizada el 14 de octubre de 2020.

Que la Asesoría ha tomado la intervención que le compete.

Por ello,

LA COMISIÓN ARBITRAL  
CONVENIO MULTILATERAL DEL 18/8/77  
RESUELVE:

**COMISIÓN ARBITRAL  
CONVENIO MULTILATERAL  
DEL 18.8.77**

ARTÍCULO 1º.- No hacer lugar a la acción interpuesta por FGH S.A. contra la Resolución N°1271/2019 dictada por la Dirección General de Rentas de la provincia de Misiones, conforme a lo expuesto en los considerandos de la presente.

ARTÍCULO 2º.- Notifíquese a las partes y comuníquese a las demás jurisdicciones adheridas.



**FERNANDO MAURICIO BIALE  
SECRETARIO**



**AGUSTÍN DOMINGO  
PRESIDENTE**