



Colegio de Graduados
en Ciencias Económicas
de Rosario



**ENCUADRE TRIBUTARIO EN EL IMPUESTO SOBRE
LOS INGRESOS BRUTOS DE LA VENTA DE
GANADO POR PLATAFORMAS DIGITALES**

**Nina Gattarello
Horacio Di Paolo**

21.^{as} JORNADAS NACIONALES
TRIBUTARIAS, PREVISIONALES, LABORALES Y AGROPECUARIAS

La economía tradicional versus la economía digital

Siguiendo a la doctrina podemos expresar que de la misma forma que en la economía tradicional, en la denominada “economía digital” se producen, comercializan, distribuyen y consumen bienes, servicios e información. Sus principales características son la virtualidad, la instantaneidad, la simpleza y la inmediatez con que se materializan las operaciones económicas. Su funcionamiento está basado en internet y el uso de tecnologías digitales.

La OCDE ha señalado que la economía digital es el resultado de un proceso de transformación desencadenado por las tecnologías de la información y la comunicación (TIC).

La digitalización ofrece a las empresas la posibilidad de desarrollar su actividad económica sin necesidad de estar localizada físicamente en un lugar concreto, situación ésta que genera numerosos problemas de fiscalidad

La venta de ganado.

I. Las formas de comercialización tradicionales

a) Venta de ganado para cría

Este grupo incluye la venta de animales que serán utilizados como reproductores por los criadores.

b) Venta de ganado para engorde

En la venta de hacienda para engorde participan los establecimientos de cría que venden sus animales al siguiente eslabón de la cadena de producción: la invernada y los feedlots. En general los criadores prefieren la venta directa ya que piden un precio por sus animales o por kilo en pie, sin la necesidad de mover su hacienda de su campo, los gastos de flete están a cargo del comprador y se evita el riesgo del mercado. La modalidad de remates feria es preferida por lo invernadores porque la hacienda es expuesta en cantidad, con varias categorías y sin la obligación de compra.

c) Venta de ganado para faena

En el tercer grupo, la venta de hacienda para faena, son los invernadores y feedlots quienes venden sus animales a la industria, frigoríficos, supermercados, etc.

II. Las nuevas formas de comercialización

Las nuevas herramientas tecnológicas han hecho nacer nuevas formas de comercialización del ganado, entre las que podemos mencionar:

- a) la venta de ganado en remates televisados;
- b) la venta de ganado a través de plataformas digitales, también denominados “venta de ganado online”.

Situaciones fácticas que plantean inquietudes a la hora de distribuir la base imponible

Caso A

Planteo

Imaginemos una empresa agropecuaria que tiene campos en la Provincia de Santa Fe (jurisdicción Sede del CM), en los cuales cría ganado que posteriormente vende por una plataforma de venta en línea de Ciudad Autónoma de Buenos Aires. El comprador se conecta a esta plataforma en línea desde la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Es la única actividad que desarrolla por el productor. En el mes corriente realizó ventas de ganado por \$ 240.000.- El precio mayorista de plaza de estas ventas asciende a la suma de \$ 190.000.-

Solución propuesta

Se trata de un producto primario que es despachado por el propio productor sin facturar para su venta fuera de la jurisdicción productora. Resulta de aplicación el artículo 13, primer párrafo.

Distribución de la base imponible:

Jurisdicción	Actividad	Base Imponible	Observación
Santa Fe	Producción	190.000,00	Asigno el monto del precio mayorista
Ciudad Autónoma de Buenos As.	Comercialización	50.000,00	Asigno la diferencia entre precio mayorista y el ingreso bruto total

Aplicando la RG (CA) 5/2021 debido a que el comprador tiene un punto de conexión en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, debemos tomar a esta jurisdicción como “comercializadora”. Sobre estas bases imponibles se deberá liquidar el Impuesto sobre los Ingresos Brutos respetando el tratamiento que le de cada una de las jurisdicciones involucradas.

Caso B

Planteo

Imaginemos una empresa que posee dos campos, uno en la Provincia de Santa Fe donde cría ganado vacuno y otro en la Provincia de Buenos Aires donde engorda el mismo ganado. Finalmente vende el ganado por una plataforma WEB de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. El comprador está ubicado en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Es la única actividad que desarrolla. Las ventas del mes en curso ascienden a la suma de \$ 360.000.- (no hay precio mayorista, oficial o corriente en plaza). Los gastos de las jurisdicciones productoras según los últimos EECC fueron las siguientes: Santa Fe \$ 60.000.- Provincia de Buenos Aires \$ 70.000.-

Solución propuesta

En primer lugar debemos recordar que entre las jurisdicciones productoras, la atribución de base imponible deberá efectuarse exclusivamente en función de los gastos soportados en cada una de ellas. Entonces armamos un coeficiente de gastos especial para realizar este reparto:

Jurisdicción	Gastos s/EECC	Coeficiente
Santa Fe	60.000,00	0,4615
Buenos As.	70.000,00	0,5385
	130.000,00	1,0000

Luego procedemos a utilizar este coeficiente para distribuir la base imponible entre las jurisdicciones productoras. Aplicando la RG (CA) 5/2021 debido a que el productor tiene un punto de conexión en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, debemos tomar a esta jurisdicción como “comercializadora”.

Jurisdicción	Actividad	Base Imponible	Observación
Santa Fe	Producción CRÍA	141.219,00	$360.000 * 85% * 0,4615$
Buenos Aires	Producción RECRÍA	164.781,00	$360.000 * 85% * 0,5385$
Ciudad Autónoma de Buenos As.	Comercialización	54.000,00	$360.000 * 15%$
		360.000,00	

Sobre estas bases imponibles se deberá liquidar el Impuesto sobre los Ingresos Brutos respetando el tratamiento que le de cada una de las jurisdicciones involucradas.

Caso C

Planteo

Reformulemos en caso “B” de la siguiente manera: Imaginemos una empresa que posee dos campos, uno en la Provincia de Santa Fe donde cría ganado vacuno y otro en la Provincia de Buenos Aires donde engorda el mismo ganado. Finalmente vende el ganado por una plataforma WEB de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. *El comprador está ubicado en la Provincia de Córdoba.* Es la única actividad que desarrolla. Las ventas del mes en cuso ascienden a la suma de \$ 360.000.- (no hay precio mayorista, oficial o corriente en plaza). Los gastos de las jurisdicciones productoras según los últimos EECC fueron las siguientes: Santa Fe \$ 60.000.- Provincia de Buenos Aires \$ 70.000.-

Solución propuesta

En primer lugar debemos recordar que entre las jurisdicciones productoras, la atribución de base imponible deberá efectuarse exclusivamente en función de los gastos soportados en cada una de ellas. Entonces armamos un coeficiente de gastos especial para realizar este reparto:

Jurisdicción	Gastos s/EECC	Coeficiente
Santa Fe	60.000,00	0,4615
Buenos As.	70.000,00	0,5385
	130.000,00	1,0000

Luego procedemos a utilizar este coeficiente para distribuir la base imponible entre las jurisdicciones productoras. Aplicando la RG (CA) 5/2021 debido a que el productor tiene un punto de conexión en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, debemos tomar a esta jurisdicción como “comercializadora”.

Luego procedemos a utilizar este coeficiente para distribuir la base imponible entre las jurisdicciones productoras. Aplicando la RG (CA) 5/2021 debido a que el comprador tiene un punto de conexión en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, debemos tomar a esta jurisdicción como “comercializadora”.

Jurisdicción	Actividad	Base Imponible	Observación
Santa Fe	Producción CRÍA	141.219,00	$360.000 * 85% * 0,4615$
Buenos Aires	Producción RECRÍA	164.781,00	$360.000 * 85% * 0,5385$
Córdoba	Comercialización	54.000,00	$360.000 * 15%$
		360.000,00	

Caso D

Planteo

Reformulemos en caso “B” de la siguiente manera: Imaginemos una empresa que posee dos campos, uno en la Provincia de Santa Fe donde cría ganado vacuno y otro en la Provincia de Buenos Aires donde engorda el mismo ganado. Finalmente vende el ganado por una plataforma WEB de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. *El comprador está ubicado en la Provincia de Buenos Aires.* Es la única actividad que desarrolla. Las ventas del mes en cuso ascienden a la suma de \$ 360.000.- (no hay precio mayorista, oficial o corriente en plaza). Los gastos de las jurisdicciones productoras según los últimos EECC fueron las siguientes: Santa Fe \$ 60.000.- Provincia de Buenos Aires \$ 70.000.-

Solución propuesta

Realmente no estamos en condiciones de señalar cual es el mecanismo de distribución de la base imponible de la operación detallada.

Y es que resulta sumamente difícil de indicar si podemos complementar la mecánica de distribución del primer párrafo del artículo 13 con las disposiciones de la RG (CA) 5/2021. Nos referimos a dilucidar si la jurisdicción de Buenos Aires puede recibir base imponible tanto como productora, por las disposiciones del primer párrafo del artículo 13 y comercializadora, por la comunión entre la RG (CA) 5/2021 y el primer párrafo del artículo 13.

Desde ya opinamos que resulta muy difícil de sostener que la Provincia de Buenos Aires reciba base imponible en su carácter de productora y comercializadora. Entonces debemos cuestionarnos cuál es el mecanismo de distribución que resulta más ajustado a la normativa. Entendemos que en este caso debería distribuirse la base imponible conforme las disposiciones del artículo 2 del Convenio (régimen general). Ahora bien, en tal caso podría ocurrir que el contribuyente no haya realizado gastos en la jurisdicción de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires que le otorguen sustento territorial. En caso que el consignatario cobre una comisión por la venta de ganado por la plataforma WEB, tal concepto se convertiría en un gasto que otorga el mentado sustento territorial.

Propuestas

En el marco de las “XXI Jornadas Nacionales Tributarias, Previsionales, Laborales y Agropecuarias”, se recomienda:

- a) Sugerir a la Comisión Arbitral la revisión del concepto de “presencia digital” ligándolo al concepto de “sustento territorial” para los casos de operaciones de venta de ganado concretadas por plataformas digitales.
- b) Recomendar a la Comisión Arbitral el dictado de una norma general interpretativa a los efectos de encuadrar las operaciones de venta de ganado por plataformas digitales cuando en el productor utilice el sistema denominado cría y re cría en dos jurisdicciones distintas y posteriormente venda el ganado en alguna de estas dos jurisdicciones.



Colegio de Graduados
en Ciencias Económicas
de Rosario



¡GRACIAS!

21.as JORNADAS NACIONALES
TRIBUTARIAS, PREVISIONALES, LABORALES Y AGROPECUARIAS