

**COMISIÓN ARBITRAL
CONVENIO MULTILATERAL
DEL 18.8.77**

CIUDAD DE BUENOS AIRES, 6 de julio de 2022.

RESOLUCIÓN CA N.º 22/2022

VISTO:

El Expte. CM N° 1625/2020 “Gax SA c/ provincia de Buenos Aires”, en el cual la firma de referencia promueve la acción prevista en el art. 24, inc. b) del Convenio Multilateral contra la Disposición Delegada SEATYS N° 13470/19 dictada por la ARBA; 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 manifiesta que es una empresa que explota la marca Prüne de artículos de marroquinería y calzado, y que dichos productos son comercializados mediante dos canales de venta: uno, como venta minorista y en forma masiva a consumidores finales dentro de locales que alquila la firma en la provincia de Buenos Aires y en la Ciudad de Buenos Aires; y otro, como venta mayorista, efectuada a través de franquicias, donde, en este caso, ya no es Gax SA el que vende los productos mediante locales con atención al público, sino que vende a quienes quieren explotar la referida marca Prüne bajo un contrato de franquicia. Este sistema de ventas por franquicias, que califica de venta mayorista, dice que comenzó antes del año 2012 donde se inició con un centro de distribución de sus productos. Relata que en esos años, los clientes realizaban el pedido en forma telefónica o mediante correo electrónico luego de enviársele el stock disponible y recibido el detalle de productos, los franquiciados seleccionaban los artículos que deseaban adquirir y desde el sector de abastecimiento se coordinaba el envío de los productos hasta su domicilio. Añade que con el paso del tiempo y la llegada de nuevas tecnologías, el proceso de ventas ha sido modificado para lograr una mayor eficiencia operativa. Es así que, en el caso de los clientes mayoristas semi-exclusivos, fue implementado un servicio B2B (portal de internet para clientes), mediante el cual se exhiben todos los artículos disponibles en el stock; de esa manera, dichos clientes ingresan de forma remota a través de sus propias computadoras y realizan los pedidos de mercadería en base a sus necesidades de reposición; por lo tanto, el proceso de venta queda materializado a través de los siguientes pasos: los clientes mayoristas semi-exclusivos ingresan al portal de internet y cargan su pedido; el propio sitio web verifica el stock disponible como también que el crédito en la cuenta corriente de este sujeto sea el adecuado, y finalmente de no mediar inconvenientes permite armar el “carrito” o solicitud de compra digital y una vez que el cliente lo aprueba, se genera una nota de venta que se imprime en el centro de distribución a fin de confeccionar y despachar el pedido hacia el domicilio del comprador. Por su parte, indica que en el caso de las franquicias exclusivas el vínculo comercial que existe entre la compañía y sus clientes es más estrecho; de esta manera, los analistas de abastecimiento tienen acceso directo para evaluar el stock del cliente y las ventas realizadas con el objetivo de controlar la tasa de rotación por rubro y artículo; es entonces que, desde la empresa, se controla que los clientes cumplan con la combinación de productos necesarios para cumplir con la imagen

**COMISIÓN ARBITRAL
CONVENIO MULTILATERAL
DEL 18.8.77**

de marca y se envía una sugerencia de artículos a reponer que el cliente debe aprobar: una vez que acepta esa sugerencia –con o sin modificaciones sobre la propuesta realizada–, se confecciona la nota de venta que posteriormente se imprime en el centro de distribución para despachar el pedido al domicilio del comprador.

Que manifiesta que el único cargo que ha efectuado la inspección en materia del coeficiente de ingresos y que es materia de debate en el seno de la Comisión Arbitral es el criterio de su asignación respecto de las ventas mayoristas a franquiciados. Dice que la ARBA sostiene que deben asignarse a la provincia de Buenos Aires porque los productos comercializados a los franquiciados son retirados desde el depósito que la firma tiene en esa jurisdicción, tomando como parámetro los contratos tipo de franquicia agregados en el expediente administrativo, mientras que la compañía los asignó a las diversas jurisdicciones en donde los productos son comercializados finalmente, es decir, donde el franquiciado tiene su local, ya que tiene conocimiento cierto del lugar del destino de la mercadería, no solo por la relación comercial, frecuente y asidua que tiene con sus clientes-franquiciados sino porque éstos realizan los pedidos por vía telefónica o por internet para ser destinados a sus locales en los distintos puntos del país. En definitiva, alega que tiene sustento territorial en las jurisdicciones de destino final de los productos comercializados porque Gax SA está inscripto en ellas, además ello no es objeto de controversia, y que conocía el destino final de la mercadería porque cuenta con operaciones concertadas vía mail, teléfonos, portales web y contratos de franquicia que así lo acreditan: la mercadería efectivamente fue direccionada a los lugares acordados, siendo correcto que los ingresos derivados de la venta mayorista por la mercadería que se le entrega al franquiciante hayan sido asignados al destino final de la mercadería. Cita resoluciones de los organismos de aplicación del Convenio Multilateral que avalarían su proceder.

Que aporta prueba documental y ofrece informativa.

Que cabe poner de resalto que en la reunión de Comisión Arbitral en la que se tratara el presente expte., la representación de la provincia de Buenos Aires señaló que una reinterpretación de los hechos permite afirmar que, tratándose de contratos de franquicia, el destino final de los bienes es el domicilio de los franquiciados, por lo que los ingresos provenientes de la venta de mercaderías al por mayor efectuadas por Gax SA a sus franquiciadas, deben atribuirse a las jurisdicciones del domicilio del adquirente, y en consecuencia, la provincia de Buenos Aires deberá reliquidar dichos conceptos.

Que, por cierto, respecto de la atribución de ingresos, esta Comisión tiene dicho en varios precedentes, que el factor determinante para establecer a qué jurisdicción se deben atribuir los ingresos por venta de mercaderías, no responde al lugar físico de entrega de las mismas o puesta a disposición del cliente, sino que toma importancia el lugar de destino final de los bienes, que habitualmente es el domicilio del adquirente y siempre que este tenga el debido sustento territorial en ese destino. Esta afirmación se ve complementada, en este caso concreto, con el hecho de que se encuentra acreditado que la modalidad de venta mayorista que desarrolla la accionante permite hacer una trazabilidad entre la operación de venta y el destinatario de los bienes, siendo estos clientes mayoristas semi-exclusivos o una franquicia que explota exclusivamente la marca de la empresa; es decir, son clientes habituales de Gax SA y no caben dudas, entonces, que conoce sobradamente a los mismos, ya que tiene una relación comercial

**COMISIÓN ARBITRAL
CONVENIO MULTILATERAL
DEL 18.8.77**

permanente y fluida con ellos y, por lo tanto tiene certeza del destino final de las mercaderías que les vende y, por ende, el lugar geográfico de donde provienen los ingresos.

Que la Asesoría ha tomado la intervención que le compete.

Que esta resolución corresponde a una decisión adoptada en la reunión de Comisión Arbitral realizada el 8 de junio de 2022.

Por ello,

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

ARTÍCULO 1º. Hacer lugar a la acción interpuesta por Gax SA contra la Disposición Delegada (DD) SEATYS N° 13470/19 dictada por la ARBA, 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**



**LUIS MARÍA CAPELLANO
PRESIDENTE**