



DR. SERGIO CARBONE

Contador Público (UBA)

VENDER POR “MERCADO LIBRE”

Solo algunas de las cosas que debes que saber y nadie te cuenta.



I.- INTRODUCCIÓN

Este documento está dirigido a toda aquella persona o empresa que está pensando o ha iniciado operaciones de ventas por plataformas virtuales siendo, su mercado objetivo, la República Argentina. En el título me oriento a una plataforma en particular: www.mercadolibre.com.ar. La motivación que he tenido para orientarme hacia esta plataforma está directamente relacionada con que, para el mercado argentino, se presenta como el líder del segmento.

Ser el líder del segmento genera, en consecuencia, que sea una plataforma casi “obligatoria” para cualquiera que desee vender sus productos por Internet. Incluso para quienes no deseen vender sus productos utilizando la plataforma de www.mercadolibre.com.ar es posible que deseen utilizar su pasarela de pagos: MercadoPago. Tarde o temprano, se terminan orientando a la venta por esta plataforma e-commerce en particular.

He decidido escribir este artículo al verificar, en el ejercicio cotidiano y al asesorar a diferentes pymes y emprendedores, y verificar que no estaban al tanto de que significaba vender por Internet, que significaba vender en esta plataforma en particular, que tipo de información brinda esta plataforma, que tipo de información hay que brindar al contador público que se encarga de realizar las liquidaciones mensuales. Por otro lado, es justo decir que, al conversar con colegas que no tuvieron acceso a los esquemas de liquidación de Mercado Libre y Mercado Pago, he advertido que desconocían la forma de operar de estas empresas convirtiéndose, por tanto, en un círculo vicioso:

- a.- El cliente no entiende que información puede obtener desde la plataforma de mercado libre. En consecuencia, brinda información incompleta al contador público.
- b.- El contador público solo ve una “cédula” de información y, por tanto, las liquidaciones tributarias pueden presentar un importante sesgo material.
- c.- El contador público, al no estar directamente vinculado con la plataforma, no tiene acceso a la misma y, en consecuencia, no puede “hurgar” para conocer o comprender la mecánica general del sistema.

De lo expuesto, el material que aquí dispongo, tiene dos objetivos bien detallados:

- a.- Hacia el emprendedor o empresario pyme, vendedor de bienes y servicios por Internet: introducirlo en el régimen tributario local (ingresos brutos) a fin de que comprenda los elementos principales del mencionado régimen y la información a recabar, mensualmente, para que se puedan practicar las determinaciones tributarias. Esto implicará advertir como funciona el régimen de Convenio Multilateral ante ventas realizadas por Internet, introducción a los regímenes recaudatorios y referencias de los bloques informativos que deberá obtener desde la página de Mercado Libre para, con eso, acercar esa información al profesional contable que lo asista
- b.- Orientar al Profesional Contable respecto de que tipo de información brinda el mencionado sitio de operaciones mensuales a los efectos de que pueda esta ser solicitada al contribuyente.

Naturalmente, luego de analizar el paper, deberá quedar en claro que, si desea vender por Internet, forzosamente, las liquidaciones tributarias por el régimen de Convenio Multilateral, presentarán una cierta complejidad que, debe ser atendida en tiempo y forma.



El documento aquí expuesto no es un documento técnico ni jurídico, no haré referencia a la jurisprudencia de la Comisión Arbitral que tengo en mente al escribir estas líneas ni a ninguna otra jurisprudencia de la que me sirvo en mis expresiones.

El documento tiene fines orientativos y educativos. El objetivo es que advierta que puede estar haciendo mal, y sepa donde se debe mejorar la gestión tributaria de las ventas por Internet.

Vender por Internet es un reto. En la República Argentina es mucho mayor.



II.- ELIMINANDO MITOS – EL MONOTRIBUTO NO ES TODO LO QUE DEBES SABER

Con el tiempo se ha ido generando una creencia extremadamente dañina. Es muy común advertir que el contribuyente que inicia sus primeros pasos en la venta de bienes o servicios por Internet se da de alta en plataformas digitales especializadas (como ser www.mercadolibre.com.ar). Estas plataformas, como requisito “de mínima” solicitan datos personales y, una vez superado determinado límite de ventas, requieren inscripción en impuestos nacionales. En este punto es cuando entra “el monotributo”.

Naturalmente, para emitir facturas y hasta justificar sus ingresos, se requiere estar inscripto en impuestos nacionales. Sin embargo, siendo que vivimos en un país federal, el régimen del monotributo no es el único impuesto al que se debe atender. Se debe considerar, en el encuadre tributario, el impacto de los impuestos locales, en este caso, el Impuesto sobre los Ingresos Brutos¹.

Naturalmente, siempre realizo las siguientes aclaraciones (incluso a modo de advertencia):

a.- El monotributo no es el único “impuesto”. El monotributo es un régimen fiscal simplificado. Cubre obligaciones en cuanto ante el Fisco Nacional. El Monotributo es un régimen optativo lo que significa que, si no es contribuyente monotributista, lo deberá ser bajo el régimen general. Siendo contribuyente bajo el régimen general deberá considerar el Impuesto al Valor Agregado, Impuesto a las Ganancias y Autónomos

b.- A nivel provincial se debe considerar el Impuesto sobre los Ingresos Brutos e impuestos Municipales locales. Siendo que estamos refiriéndonos a ventas por Internet, nos importará solo el Impuesto sobre los Ingresos Brutos. A su vez, el contribuyente puede tributar de manera local (lo que significa que solo realiza ventas a clientes de la jurisdicción donde este se encuentra radicado) o bien por Convenio Multilateral. El régimen del Convenio Multilateral será aplicado a contribuyentes que realizan operaciones de ventas a clientes de cualquier provincia del país.

De lo expuesto, independientemente de que, a nivel nacional, hubiera optado por el régimen del Monotributo o bien se encuentre tributando bajo el Régimen General (IVA, GANANCIAS y AUTÓNOMOS), si realiza ventas por Internet no podrá evitar vender a clientes de, por lo menos, dos provincias diferentes. Deberá estar dado de alta, en consecuencia, bajo el régimen del Convenio Multilateral.

¹ Para una explicación detallada del régimen tributario argentino puede consultar nuestro video titulado “RÉGIMEN TRIBUTARIO ARGENTINO – INTRODUCTORIO MONOTRIBUTO IVA GANANCIAS IIBB” disponible en <https://www.youtube.com/watch?v=z1oZ3wGAs9Q&t=4s>



III.- VENTAS POR INTERNET – RÉGIMEN DE CONVENIO MULTILATERAL

En el punto anterior indicamos como, al realizar ventas por Internet, es imposible evitar estar inscriptos bajo el régimen del convenio multilateral. Conviene ahora repasar de que se trata el régimen.

El régimen de Convenio Multilateral, para explicarlo en pocas palabras (por favor recuérdese que el objetivo de este documento es comunicar un concepto de manera didáctica y sin tecnicismos), es atribuir bases imponibles entre las diferentes jurisdicciones que participan de la generación de la riqueza para el caso de venta de bienes y servicios. Considerando que estamos refiriéndonos a ventas realizadas de manera electrónica, importará conocer la ubicación del cliente para asignar la venta a la jurisdicción de donde proviene el ingreso.

¿Qué significa asignar la venta a la jurisdicción?

A medida que se van desarrollando operaciones de venta se requiere conocer desde donde se realiza el pedido del producto o del servicio. Orientándonos a la venta de productos, se requiere conocer el domicilio del cliente desde el cual se realiza el pedido. En cuanto al domicilio nos importará conocer la provincia en la cual se ubica el cliente.

Asignar la jurisdicción de venta implica conocer la provincia en la cual se domicilia el cliente para cada venta realizada.

¿Para que requerimos conocer la provincia en la que se domicilia el cliente que solicita el producto?

Al momento de cada venta tenemos que reconocer la provincia en la que se domicilia el cliente solicitante del producto. La información, conforme explicaremos mas adelante, la utilizaremos posiblemente en diferentes momentos, pero siempre se debe conocer este dato. El régimen del Convenio Multilateral requiere conocer la provincia en de la cual proviene el ingreso de manera tal de asignar el ingreso a esa provincia.

¿Cuáles son las implicancias de tributar ingresos brutos bajo el régimen del Convenio Multilateral?.

Tributar Ingresos Brutos bajo el régimen del Convenio Multilateral implica que, como indicamos, por cada venta que realizamos, tenemos que reconocer la provincia donde se domicilia el cliente solicitante del producto o servicio. En el caso de que la provincia no esté dada de alta en los registros fiscales del contribuyente, se debe practicar el alta. Adicionalmente a ello, antes de realizar la liquidación fiscal, se debe analizar el código fiscal de CADA PROVINCIA para verificar la actividad que corresponde y su tratamiento fiscal incluyendo la alícuota a la que tributa el ingreso.

En resumen: En cada una de sus ventas deberá conocer de donde proviene el ingreso. Con este dato, deberá identificar la provincia en cada una de las facturas de venta. Este trabajo, preferentemente, se realiza en una planilla de Excel reservando el dato de la provincia o jurisdicción para un campo adicional a completar.

Conocida la jurisdicción desde la que proviene el ingreso se debe estudiar el código fiscal de la provincia y, con ello, liquidar el tributo, para cada jurisdicción, conforme el código fiscal particular. Esto implica, como seguramente habrá advertido el lector, que se deben conocer los 24 códigos fiscales jurisdiccionales.

IMPORTANTE:

La liquidación de Ingresos Brutos bajo el régimen de convenio multilateral, si bien el contribuyente la percibe como una sola determinación fiscal, en realidad es una declaración “resumen” de las operaciones en todas las jurisdicciones desde las que obtiene ingresos un contribuyente. Si este contribuyente vende por Internet es razonable pensar que, tarde o temprano, obtiene ingresos desde las 24 jurisdicciones.



Esto significa que:

- a.- ante una presentación tardía de la determinación fiscal bajo el Régimen de Convenio Multilaterales puede sufrir SANCIONES en 24 JURISDICCIONES por el mismo hecho
- b.- la alícuota fiscal a la que se grava la actividad depende de cada una de las 24 jurisdicciones
- c.- puede sufrir retenciones, percepciones y retenciones bancarias (SIRCREB) imputables a las 24 jurisdicciones.

Claramente, el control contable y “tomarse en serio el trabajo” resulta fundamental cuando se encuentra realizando operaciones en todo el país



IV.- LAS PARTICULARIDADES DE LA VENTA POR MERCADO LIBRE

Llegados a este punto ya los hemos introducido en la problemática de vender por Internet, hemos brindado cierta información de manera resumida respecto del régimen de convenio multilateral, hemos explicado la importancia de considerar la jurisdicción de la cual proviene el ingreso en cada una de las ventas y hemos explicado las importantes consecuencias que tiene una presentación tardía de la declaración jurada en el régimen de Convenio Multilateral.

Cabe ahora orientarnos a las particularidades de las operaciones cuando se vende por Mercado Libre.

MercadoLibre.com.ar es un sitio de ventas online que permite conectar vendedores y compradores, en este caso, de toda parte del país. Esto significa que un vendedor ubicado en la CABA puede vender sus productos a clientes ubicados en BUENOS AIRES, ENTRE RIOS, CÓRDOBA, SALTA o cualquier otra provincia.

Es importante reconocer que, al momento de realizar la venta, MercadoLibre registra las operaciones en función de los datos del comprador. Como buena práctica se recomienda, diariamente, descargar las operaciones de venta a los efectos de emitir las facturas correspondientes

En este punto vamos a dar nuestros ejemplos considerando listados que emite mercado libre a Julio de 2018.

IV.a.- PRIMER PASO – EMITIR LAS FACTURAS

El primer paso será emitir las facturas por las ventas que se realizan en mercado libre. Para ello debemos descargar el listado de operaciones celebradas el cual se puede obtener en formato Excel y cuenta con varias columnas. Voy a puntualizar en las columnas que tenemos que centrarnos:

a.- Estado de la operación (status): Esta columna es clave. Indica si la operación ha sido aprobada o ha sido rechazada. Mercado Libre extiende el listado de TODAS las operaciones que cursaron, las aprobadas y las rechazadas. El primer trabajo que se debe realizar es filtrar y eliminar las operaciones rechazadas. Solo se debe considerar las operaciones que, en esta columna, se indica como "approved".

b.- Fecha de compra (date_created): Esta columna indica la fecha de la operación de compra. Como hemos indicado, el listado de operaciones debe ser descargado diariamente. La fecha de la factura a emitir debe coincidir con la fecha de la operación aquí exteriorizada.

c.- Nombre de la contraparte (counterpart_name): Indica el nombre del cliente.

d.- Valor del producto (transaction_amount): indica el valor del producto. Este será el valor que se debe incluir en la factura de venta. En este punto es importante recordar que, para algunos productos, el cliente selecciona soportar gastos de envío adicionales. Estos gastos de envío adicionales son cobrados por Mercado Libre y se acreditan en la cuenta del vendedor. En este caso los gastos de envío DEBEN ser facturados adicionalmente al precio del producto vendido. Para saber si se debe facturar adicionalmente un gasto de envío se debe verificar lo informado en la columna indicada en e.-

e.- Costo de envío (shipping_cost): esta columna indica si se ha "vendido", junto con el producto, el envío. En todos los registros que contengan datos en la columna aquí indicada se debe facturar, adicionalmente al precio del producto, el envío del mismo.



f.- Domicilio del comprador (buyer_address): esta columna es fundamental. Sin embargo, lamentablemente, no siempre el cliente que compra por Mercado Libre completa los datos de residencia. Para el caso de los registros que indican una dirección podrá conocer la jurisdicción (provincia) desde la que proviene el ingreso. En el caso de los clientes que no hubieran completado este dato deberán consultar cual es la provincia en la que se domicilian. Para cada operación de venta deberán registrar el código de provincia según el listado vigente para CONVENIO MULTILATERAL en su registro Excel. De esta manera, el profesional que asista en la preparación de sus impuestos, podrá conocer a que jurisdicción se asigna la venta.

El listado de jurisdicciones es el siguiente:

CODIGO - JURISDICCIÓN

901 - Ciudad de Buenos Aires

902 - Provincia de Buenos Aires

903 - Catamarca

904 - Córdoba

905 - Corrientes

906 - Chaco

907 - Chubut

908 - Entre Ríos

909 - Formosa

910 - Jujuy

911 - La Pampa

912 - La Rioja

913 - Mendoza

914 - Misiones

915 - Neuquén

916 - Río Negro

917 - Salta

918 - San Juan

919 - San Luis

920 - Santa Cruz

921 - Santa Fe

922 - Santiago del Estero

923 - Tierra del Fuego

924 - Tucumán

RECUERDE: Si del listado emitido por Mercado Libre no puede conocer la dirección de su cliente, debe solicitar información respecto de este dato.

g.- Monto recibido (net_received_amount): es el monto en pesos acreditado en su cuenta de mercado pago. A este monto se le realizan diversos descuentos por conceptos como ser gastos por utilizar plataforma o percepciones tributarias.

h.- Tarifa de Mercado Pago (mercadopago_fee): es un costo por operar en la plataforma. Se descuenta del precio del producto vendido.

i.- Comisión por uso de plataforma de terceros (marketplace_fee): es un costo por operar en la plataforma. Se descuenta del precio del producto vendido.



IMPORTANTE: el listado de ventas aquí bajo referencia no ha sido organizado de la mejor forma por MercadoLibre dado que hay información que no es detallada. Al momento de realizar cada venta, donde los fondos se acreditan en MercadoPago, Mercado Libre puede operar como agente de percepción tributaria de diferentes impuestos. Entre ellos, debemos reconocer que operará como agente de percepción de Ingresos Brutos.

MercadoLibre cercenará, de su pago, una porción para atender al régimen de percepción de Ingresos Brutos pero no será informado en este listado. Por lo expuesto será necesario que reconozca CUANDO Mercado Libre ha cercenado parte del pago para atender al régimen retentivo en Ingresos Brutos. Para conocer esto deberá realizar la siguiente cuenta:

$$\text{PRECIO VENTA PRODUCTO} - \text{MONTO COBRADO} - \text{GASTOS PLATAFORMA} = 0.$$

En las columnas indicadas la cuenta sería:

+	Valor del producto (transaction_amount)
+	Costo de envío (shipping_cost)
-	Tarifa de Mercado Pago (mercadopago_fee)
-	Monto recibido (net_received_amount)
-	Comisión por uso de plataforma de terceros (marketplace_fee)
<hr/>	
CERO	

Si el resultado no es igual a cero entonces hay una parte del monto de la venta que ha sido cercenado para atender al régimen retentivo en Ingresos Brutos. Adicionalmente debemos preguntarnos a que jurisdicción corresponde la retención. Para conocer este dato debemos partir de la información que brinda la columna indicada en el punto siguiente: j.-

j.- Número de operación de Mercado Pago (operation_id): en esta columna MercadoLibre identifica cada operación con una serie de movimientos en el extracto de Mercado Pago. Esto significa que deberá pasar a trabajar con el listado de operaciones o extracto de MercadoPago. Este listado contiene varias columnas pero debe partir de aquella que se llama "Operación Relacionada". En esta columna encontrará una serie de códigos que serán los mismos que los indicados en el listado de operaciones bajo el título aquí indicado: "Número de operación de Mercado Pago (operation_id)".

Una vez que ubica una operación de venta, para el código de referencia, encontrará la información con créditos y débitos. Mostraremos un ejemplo:

Tipo de Operación	Número de Movimiento	Operación Relacionada	Importe
Comisión por venta de Mercado Libre	23206366583	4114088411	-208,00
Retención de ingresos brutos de Santa Fe	23206366543	4114088411	-72,00
Cobro	23206366515	4114088411	1.600,00

El código que figura en la columna "OPERACIÓN RELACIONADA" es el código unívoco por operación que diferencia las operaciones de venta informadas en el listado de operaciones. En este caso se trata de una operación de venta de un producto con un precio de \$ 1.600,00, del cual Mercado Libre cercena \$ 208,00 en concepto de comisión por venta (importe que es informado en la



columna “Número de operación de Mercado Pago (operation_id)” del listado de operaciones) y \$ 72,00 que NO ES INFORMADO en ningún otro lado mas que en este extracto.

IV.b.- UN EJEMPLO

Visualizaremos un ejemplo. Lo que se hizo fue descargar el listado de operaciones de venta y seleccionamos un registro. Dado que el registro (fila) tiene varias columnas hemos eliminado aquellas columnas que, para el caso, no nos interesan. Dado que, incluso con las eliminaciones, todavía nos quedarían muchas columnas que volverían imposible mostrarlas en este documento, lo que hicimos fue convertir las filas en columnas. Esto quiere decir que la información es la misma pero, en sus listados, lo que aquí expongo en columnas ustedes lo verán en una misma fila:

Del listado de operaciones:

Fecha de acreditación (date_approved)	03/09/2018 12:47:11
Nombre de la contraparte (counterpart_name)	NOMBRE DEL CLINETE
Valor del producto (transaction_amount)	2.000,00
Domicilio del comprador (buyer_address)	Av bicentenario de la batalla de salta 624 Salta (4400), Salta
Costo de envío (shipping_cost)	0,00
Tarifa de Mercado Pago (mercadopago_fee)	0,00
Monto recibido (net_received_amount)	1.740,00
Número de operación de Mercado Pago (operation_id)	4112324897
Comisión por uso de plataforma de terceros (marketplace_fee)	260,00

Aquí vemos un ejemplo de una operación de venta de \$ 2.000,00, por la cual se le ha acreditado al vendedor la suma de \$ 1.740,00 dado que se le descontó como comisión la suma de \$ 260,00. Tal como se ha indicado anteriormente, con el código que figura en la columna “Número de operación de MercadoPago”: # 4112324897 pueden dirigirse al extracto de MercadoPago y conocer el detalle de este movimiento según se lista:

Fecha de Pago	Tipo de Operación	Operación Relacionada	Importe
03/09/2018 12:47	Comisión por venta de Mercado Libre	4112324897	-260,00
03/09/2018 12:47	Cobro	4112324897	2.000,00

Obsérvese que coincide la fecha, el número de operación relacionada y el detalle de las acreditaciones y descuentos. El Neto es el monto indicado como monto recibido en el listado de operaciones.

Veamos un ejemplo donde existen retenciones tributarias. Recuerde que indicamos que podemos detectar que existen retenciones tributarias porque, el registro, no cierra:

Fecha de acreditación (date_approved)	31/08/2018 19:11:34
---------------------------------------	---------------------



Nombre de la contraparte (counterpart_name)	NOMBRE RESERVADO
Valor del producto (transaction_amount)	1.800,00
Domicilio del comprador (buyer_address)	Gral Manuel Belgrano San Salvador De Jujuy (4600), Jujuy
Costo de envío (shipping_cost)	0,00
Tarifa de Mercado Pago (mercadopago_fee)	0,00
Monto recibido (net_received_amount)	1.458,00
Número de operación de Mercado Pago (operation_id)	4113425724
Comisión por uso de plataforma de terceros (marketplace_fee)	234,00
DIFERENCIA	108,00

Vemos aquí un ejemplo de una operación de venta de \$ 1.800,00, donde se reciben \$ 1.458,00 netos en Mercado Pago y se sufre un descuento de \$ 234,00. Claramente \$ 1.800,00 – 234,00 no es igual a \$ 1.458,00. Hay una diferencia de \$ 108,00. Debemos investigar a que se debe.

Para conocer el motivo de esta diferencia se debe buscar el registro en el listado de operaciones con MercadoPago bajo el código indicado en la columna “Número de operación de MercadoPago”: # 4113425724.

Cuando buscamos en el extracto de MercadoPago encontramos lo siguiente:

Fecha de Pago	Tipo de Operación	Operación Relacionada	Importe
31/08/2018 19:11	Comisión por venta de Mercado Libre	4113425724	-234,00
31/08/2018 19:11	Retención de ingresos brutos de Entre Ríos	4113425724	-108,00
31/08/2018 19:11	Cobro	4113425724	1.800,00

Ahora conocemos que la diferencia de \$ 108,00, teóricamente recibido “en menos” corresponde a una retención sufrida en el impuesto sobre los ingresos brutos aplicable contra Entre Ríos.



V.- CONCLUSIÓN

Si usted ha llegado hasta esta página seguramente tendrá una conclusión en mente: “no es lo que pensaba”.

Naturalmente, vender por Internet presenta las complejidades naturales a las que nos enfrenta el régimen de Convenio Multilateral. Vender por MercadoLibre nos acerca, nos asegura llegar a la mayor cantidad de público posible y permite habilitar mercados en todo el país. Sin embargo, MercadoLibre es una plataforma que si bien brinda información, esta es compleja. Adicionalmente, como empresa, es agente de retención y percepción de diferentes impuestos y en diferentes jurisdicciones.

Al vender por Internet se encuentra sujeto al régimen fiscal local de las diferentes jurisdicciones, según de donde provenga la venta (al margen del régimen nacional que, al no ser el objeto de nuestro interés en este documento, no ha sido explicado). Adicionalmente a esto, usted debe controlar no solo la rentabilidad económica de su negocio sino también la rentabilidad financiera del mismo.

El régimen de retenciones tributarias puede lesionar seriamente la rentabilidad financiera de su negocio. Realizar liquidaciones tributarias sin considerar la jurisdicción de origen de la renta puede generar fiscalizaciones e inscripciones de oficio por parte de las jurisdicciones lesionadas con importantes costos fiscales a futuro. MercadoLibre interviene en las operaciones. MercadoLibre es agente de información. La información no está oculta.

En resumen: será necesario, al momento de iniciar operaciones por Internet, que cuente con un servicio contable que considere esta particularidad en sus operaciones pero, por sobre todo, será necesario que cuente con apoyo técnico para conocer como preparar la información (dado que si realmente se dedica a esto, esta es una actividad que debe realizar día a día) a los efectos de que la rendición mensual de información sea completa y no sea caótica.

Como dije al inicio, este paper tiene como único objetivo ayudar al emprendedor, al vendedor por Internet, la particularidad de las complejidades en las que esta inmerso. Al profesional asesor a conocer que tipo de información forzosamente su cliente ve.

Vender por Internet es toda una aventura.... También es una aventura tributaria y contable. Necesita tener las cosas en orden. Un error y las multas se multiplican por hasta 24 códigos fiscales sancionatorios. Una mora se multiplica por hasta 24 regímenes resarcitorios.

Dr. Sergio Carbone
Contador Público (UBA)