



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
AÑO DE LA DEFENSA DE LA VIDA, LA LIBERTAD Y LA PROPIEDAD

Informe firma conjunta

Número: IF-2024-89044854-APN-VOCXII#TFN

CIUDAD DE BUENOS AIRES

Martes 20 de Agosto de 2024

Referencia: SENTENCIA - Expte. N° 47.045–I, caratulado “BASF ARGENTINA S.A. s/rec. apelación – Impuesto a las Ganancias” - VOCXII

En Buenos Aires, se reúnen los miembros de la Sala “D” del Tribunal Fiscal de la Nación, Dres. Edith V. Gómez (Vocal Titular de la Vocalía de la 10a. Nominación), Agustina O Donnell (Vocal Titular de la Vocalía de la 11a. Nominación) y Daniel Alejandro Martín (Vocal Titular de la Vocalía de la 12a. Nominación) para resolver el Expte. N° 47.045–I, caratulado “BASF ARGENTINA S.A. s/recurso de apelación – Impuesto a las Ganancias”

El Dr. Martín dijo:

I.- Que a fs. 47/89 BASF ARGENTINA S.A. (en adelante BASF) interpone recurso de apelación contra la Resolución N° 109/2016 (DV DEOA) de la Dirección General Impositiva –AFIP- de fecha 22 de junio de 2016, conforme lo dispuesto por el artículo 76 inc. b) de la Ley N° 11.683 (t.o. 1998 y sus modificaciones.), por la que se determinó de oficio el Impuesto a las Ganancias del período fiscal 2008, surgiendo un ajuste a favor del Fisco Nacional de \$ 5.625.444,17, que generó un nuevo saldo a favor del contribuyente.

Con carácter general entiende que las impugnaciones no han sido debidamente fundadas por AFIP, que se ha inventado un ajuste fiscal, y que no ha existido una cuestión relacionada con precios de transferencia (PT) que pudiera implicar un cargo en su contra.

Como cuestión previa plantea la nulidad del procedimiento administrativo y la prescripción de las facultades del organismo recaudador para determinar y exigir tributos.

En el escrito recursivo sintetiza los aspectos controvertidos señalando que el Organismo Recaudador observó el estudio de precios de transferencia (EPT) correspondiente al período fiscal 2008 y en base a tal cuestionamiento reelaboró los resultados que arrojaba dicho estudio para concluir que la ganancia neta sujeta a impuesto debía ser incrementada, específicamente en lo que se refiere al negocio de “manufactura de químicos”

Agrega que la AFIP impugna el “enfoque de aplicación” del método seleccionado, como así también ciertos ajustes de exactitud efectuados por la empresa a la información financiera utilizada para efectuar el análisis de los precios de transferencia y manifiesta que el núcleo central de la determinación impositiva radica en el rechazo de cuatro asuntos. La primera objeción recae en la utilización de información contable global de BASF, para la

aplicación del Método de Margen Neto de la Transacción (MMNT). La segunda controversia reside en el ajuste de exactitud efectuado a la información contable utilizada, consistente en la reclasificación de los derechos de exportación sufridos por la compañía que se encontraban incluidos dentro de las Ventas Netas y que fueron aislados y eliminados en el análisis de los PT para el testeo de los resultados obtenidos por el contribuyente. La tercera impugnación se refiere al ajuste de exactitud efectuado a su información contable, consistente en la reclasificación como no operativo del “resultado por tenencia”. Por último expone argumentos vinculados con el ajuste de “pinturas automotrices” que estriba en costos que no se habrían trasladado a los precios de venta, refutando las aseveraciones efectuadas por el área de fiscalización, en cuanto a la improcedencia del citado cargo.

Respecto del primer agravio considera que el Fisco Nacional yerra cuando cuestiona el “enfoque de aplicación” utilizado por BASF para la instrumentación del MMNT basado en que el estado de resultados de la empresa no tenía segregados los ítems por función (manufactura y distribución – y en especial, en lo que respecta a gastos operativos) o por producto comercializado o manufacturado, dado que la actividad de BASF se encuentra dividida en cuatro categorías de negocios: agro, químicos, pinturas y plásticos. Al respecto pone de relieve que la posición adoptada por la compañía se sustenta en los lineamientos de la OCDE y además en diversa jurisprudencia internacional sobre la aplicación del “enfoque de aplicación”, con relación a la agregación de resultados, así como a la agregación de operaciones.

Para sustentar su postura considera que las líneas de negocio de BASF se dedican tanto a la manufactura como a la distribución de sus respectivos productos; que existe una estrecha relación entre los productos importados y los manufacturados localmente; que ciertos productos importados son complementarios a los manufacturados y viceversa; que la demanda de un bien se puede correlacionar con la demanda del otro, y este hecho puede llevar a que existan subsidios cruzados entre estos bienes, y que, por ende, no resulte confiable analizar los resultados de cada producto por separado. En resumen consideró apropiado utilizar información global de BASF.

Explica que en el estudio de precios de transferencia, a efectos de considerar empresas potencialmente comparables que permitieran evaluar la rentabilidad obtenida por BASF, resultó necesario una búsqueda de comparables para cada negocio de los que participa la empresa, siendo que no fue posible identificar empresas involucradas en la totalidad de las funciones realizadas por ella, esto es la manufactura y distribución para las cuatro categorías de negocios y en las mismas proporciones que lo hace la compañía. Así obtuvo como resultado muestras de compañías comparables en cada una de las citadas funciones. Al respecto rechaza las afirmaciones del juez administrativo en cuanto éste consideró que lo correcto hubiera sido confeccionar estados contables segregados para poder comparar sus resultados con las empresas seleccionadas y no solo manifestar que no existían empresas de referencia para efectuar la comparabilidad a nivel global o integrada.

El mecanismo que se traduce de su “enfoque de aplicación” puede sintetizarse en que realizada la búsqueda de compañías comparables para cada función (manufactura y distribución), de las diferentes categorías de negocios: agro, químicos, pintura y plástico, se obtuvo un rango intercuartil de márgenes operativos, correspondiente a cada función indicada, para posteriormente construir un rango de UTILIDAD DE OPERACIÓN DE MERCADO. A fin de que se tuviera en cuenta la importancia relativa de cada función de negocio desarrollada por BASF se multiplicó el rango de márgenes operativos de las compañías comparables en cada una de las funciones realizadas por la empresa, por el nivel de ventas de cada función obtenido por la compañía.

Y concluye que la utilidad de operación resultante corresponde a la utilidad que hubieran obtenido las empresas comparables si tuvieran el nivel de ventas de BASF, considerando la intensidad de cada una de las actividades llevadas a cabo por la parte en prueba. En síntesis dicha utilidad de mercado es comparable a la de la compañía bajo estudio.

Agrega que el Fisco Nacional incurre en una notoria contradicción cuando primero convalida la totalidad de las compañías comparables utilizadas por cada función y producto, y luego desconoce por completo el enfoque desagregado que realizó BASF.

Rechaza el argumento del Fisco de que se igualan las rentabilidades de empresas manufactureras y revendedoras, al obtenerse un rango único de comparabilidad y por supuesto también repele que deba hacer el testeado producto por producto, ya que el negocio es único. Justifica la falta de segregación propia en la inexistencia de normativa que obligue a confeccionar estados contables con esas exigencias; y en las limitaciones operativas y administrativas para haber dispuesto de la información requerida. Al mismo tiempo destaca que durante la etapa administrativa aportó la información segmentada por gestión solicitada por la fiscalización.

En la segunda de las impugnaciones se ubica el primer ajuste de exactitud referido a las retenciones a las exportaciones. Allí discurre que dicho concepto es susceptible de ajuste -cuestión que no acepta el Fisco Nacional- para tornar viable la comparación, atento que se trata de un concepto extraordinario, transitorio, anómalo y no aplicado en la mayoría de los países que unilateralmente relevó. El tercer cuestionamiento (segundo de exactitud) recae sobre el resultado por tenencia argumentando que la mayoría de las compañías comparables utilizan costo histórico, por lo que debe ajustarse el citado concepto a fin de homogeneizar los resultados operativos. Sobre el particular entiende que no es un concepto transaccional, sino de valuación contable.

El último de los ajustes de exactitud se realiza sobre la actividad de “pinturas terminales automotrices”. Allí la empresa incrementó sus ventas atento sostener que no había podido trasladar a sus clientes, en la totalidad, incrementos sufridos en el costo (salarios y aumentos de principales materias primas). El Fisco contradice estas premisas remarcando que no se demuestra la factibilidad del citado ajuste.

Por último opone el error excusable y sin perjuicio que no se han aplicado sanciones en el acto administrativo recurrido, lo plantea con la vista puesta en las costas, solicitando que eventualmente sean fijadas “por su orden”.

Ofrece prueba documental, testimonial, informativa, y pericial contable económica, hace reserva del caso federal y finalmente pide que se revoque la resolución apelada, ordenándose el archivo de las actuaciones, con costas al Fisco Nacional.

II.- Que a fs. 122/155 el Fisco Nacional contesta el traslado del recurso conferido, con fecha 6 de febrero de 2017.

En primer término niega todos y cada uno de los hechos, derecho o prueba que invoque la recurrente que no sean materia de expreso reconocimiento en su escrito de respuesta.

Indica que con motivo de la Orden de Intervención N° 638633, se inició el procedimiento de fiscalización respecto del Impuesto a las Ganancias, período fiscal 2008. Dicho procedimiento se centró en la verificación y análisis del Estudio de Precios de Transferencia (EPT) confeccionado por BASF ARGENTINA S.A. (BASF) por el período en cuestión, en particular respecto del cumplimiento de las normas vigentes referidas a dicho instituto con relación a las operaciones llevadas a cabo por la responsable con sus compañías vinculadas en el exterior.

Dice que en la citada tarea se prestó atención a los ajustes realizados por la firma a su Estado de Resultados al considerar que los mismos correspondían a conceptos que deben ser reclasificados como no operativos. A su vez la fiscalización examinó el ajuste realizado por BASF en el segmento pinturas alegando imposibilidad de trasladar incrementos sufridos al costo (aumento del 15% con el gremio de pinturas, incremento en materias primas, etc), como asimismo otros ajustes de exactitud en el mentado EPT respecto de conceptos como Impuesto sobre los Ingresos Brutos y Resultado por tenencia; siendo que también indagó sobre la utilización por parte de la

empresa de años múltiples para autoanalizarse.

Finalmente como corolario de la tarea de inspección, se impulsaron los ajustes referidos al estudio de comparabilidad analizado, objetando la falta de segregación de sus resultados por función o producto comercializado o manufacturado, no obstante encontrarse divididos sus negocios en cuatro categorías (agro, químicos, pinturas y plásticos), contando cada una de ellas con las funciones de manufactura y distribución de los productos en trato. Por otra parte impugnó ciertos ajustes de exactitud planteados por la empresa para hacer viable la comparación de sus resultados respecto de las empresas seleccionadas como comparables, tales como: retenciones a las exportaciones, ventas a terminales automotrices y resultados por tenencia.

A la luz de la labor desarrollada, los inspectores reconstruyeron la utilidad hasta situarla en la mediana de los márgenes de utilidad operativa de las empresas independientes que fueron seleccionadas como comparables, en razón de lo cual incrementó la utilidad fiscal exteriorizada oportunamente hasta emplazarla dentro de los márgenes de utilidad normales de mercado, conforme a las pautas fijadas en la normativa de aplicación.

Como respaldo a su postura incorpora una descripción del marco normativo que regula los precios de transferencia, citando los artículos 8, 14, 15 LIG; primer y segundo artículos agregados a continuación del art. 21 DR LIG, entre otros.

En función del análisis realizado informa que del Estudio de precios de transferencia surge que las transacciones realizadas por BASF ARGENTINA S.A. con empresas vinculadas del exterior son: 1) importación de insumos industriales, 2) importación de productos de reventa, 3) exportaciones de bienes manufacturados, 4) pago de regalías, 5) servicios prestados, 6) servicios recibidos e 7) intereses ganados. Se determinó allí como método más apropiado para verificar la condición “arm’s length” de las transacciones celebradas entre la recurrente y sus compañías vinculadas del exterior, seleccionando para las operaciones de 1) a 6), el margen neto de la transacción, mientras que para los intereses indicados en 7), eligió el precio comparable entre partes independientes (cup).

Asimismo, reitera que la operatoria de BASF se encuentra dividida en cuatro categorías de negocios: Agro, químicos, pinturas y plásticos, dedicándose estas líneas de negocios tanto a la manufactura como a la distribución de sus respectivos productos, no obstante lo cual, la empresa manifestó no contar con estados de resultados que tengan segregados los ítems correspondientes a una u otra función (en especial, los gastos operativos) y que para el caso de estas unidades no se tienen identificados los activos afectados a cada función, por lo que en la aplicación del Método de margen neto de la transacción consideró apropiado utilizar información global de la propia responsable.

A pesar de ello la contribuyente al realizar la selección de las empresas potencialmente comparables entendió necesario efectuar una búsqueda de empresas de acuerdo a cada categoría de productos, siendo que no fue posible identificar empresas involucradas en la totalidad de las funciones realizadas; y en la elección de los períodos a comparar, analizó la información de las comparables y de la compañía correspondiente a cuatro períodos comerciales (2005 a 2008).

Como apoyo de la decisión adoptada, continúa describiendo que la empresa cita párrafos del EPT “.....dado que el margen operativo (utilidad de la operación/ventas netas) utiliza las ventas como denominador, resulta la medida más confiable en la elección de la utilidad de operación de BASF y las compañías comparables, ya que las exportaciones bajo análisis son menores que las importaciones, razón por la cual las ventas se ven menos afectadas que los costos totales por cuestiones de precios de transferencia...”. Luego describe la selección de

comparables que efectuó la empresa.

A su vez explica que “el resultado agregado de las compañías comparables con el cual compara la utilidad de operación obtenida por BASF está constituido por la suma de las utilidades de operación obtenidas por cada uno de los grupos de compañías comparables.... y que el rango de la utilidad de operación ajustada se compone de la siguiente manera: “cuartil inferior 25.620.007,75....” “....mediana.... 50.831.380,63...” y “cuartil superior 67.387.232,87....”, mientras que la “....utilidad de operación ajustada obtenida por BASF en el período 2005-2008 ascendió a \$ 44.274.756,71....” Concluye la descripción indicando que la empresa en el EPT expresó que “....los precios utilizados por BASF en sus transacciones con compañías vinculadas del exterior no son diferentes a los que hubiesen sido pactados entre empresas independientes en transacciones similares....”. Ratifica que el análisis de precios de transferencia los hizo a nivel global, sin desagregar por función o por producto comercializado o manufacturado, realizando dicha elección no obstante encontrarse dividida en cuatro categorías de negocios.

La representación fiscal al igual que el juez administrativo considera inverosímil que cualquier empresa desconociera los resultados operativos obtenidos en sus distintas categorías de negocios y por el hecho de que la agregación de rentabilidades que llevaba a cabo BASF, implicaba que la ponderación y el promedio final no resulten procedentes debido a que con ese procedimiento se igualaban, a efectos de obtener un rango único de comparabilidad, las rentabilidades de empresas manufactureras y revendedoras.

En cuanto a los tres ajustes de exactitud sobre los estados financieros que había realizado la empresa, no se los consideró procedentes impugnando así “retenciones por exportaciones”, “ventas a terminales automotrices” y “resultado por tenencia”.

El primero de ellos porque no cumplía con el carácter extraordinario y/o eventual, que pudiera ameritar el aislamiento de uno de los términos de la comparación. También cuestionó la falta de demostración de la inexistencia de un gravamen similar en otros países.

Respecto de las ventas a terminales automotrices y el efecto que produce no haber podido trasladar a precios determinados costos laborales y el incremento de la materia prima, considera que la empresa no demostró, con prueba fehaciente, en qué medida se incrementaron los costos como consecuencia de la suba de salarios y el aumento de las principales materias primas relacionadas con el negocio de las pinturas. Sobre este punto rechaza el agravio de la actora en cuanto sostiene que existió falta de solicitud de información para cumplir con el requisito, ahora cuestionado.

Con relación al último ajuste de exactitud, cuestiona la reclasificación del resultado por tenencia a los fines de la comparabilidad en virtud de que los mismos se encuentran contenidos en los estados financieros y no afectan el resultado operativo de la empresa a los efectos del análisis de precios de transferencia.

Sobre la base de lo descripto y con relación al agravio referido a la prueba ofrecida, sustanciada y producida en el procedimiento determinativo, concluye la representación fiscal que se dictó el acto administrativo apelado, habiendo valorado el juez administrativo –a los fines de formar su convicción- los elementos traídos a su juicio en base a los parámetros y presunciones que el plexo procedimental e impositivo contemplan, disponiendo en consecuencia conforme las prerrogativas que en materia probatoria le asigna el plexo ritual.

Ilustra el trámite administrativo señalando que fue otorgada la vista que prevé el artículo 17 de la ley de rito, mediante resolución N° 319/2015 y que contestada la misma y proveída la prueba ofrecida, se dictó la resolución aquí apelada.

Respecto de los agravios planteados por la recurrente responde las defensas que se introdujeron como excepciones previas, esto es la nulidad del acto administrativo y la prescripción de las acciones del organismo recaudador para determinar impuestos.

A renglón seguido, rechaza el error excusable y dedica un apartado para fijar una postura académica sobre los intereses resarcitorios. Se opone a la prueba ofrecida, acompaña los antecedentes administrativos, desconoce la totalidad de la prueba documental e introduce la cuestión federal. Finalmente solicita que se dicte sentencia rechazando el recurso interpuesto con expresa condena de costas y se confirme la resolución determinativa dictada el 22 de junio de 2016.

III. A fs. 176 a 179 la actora contesta el traslado de la oposición a la prueba, oportunidad en que ratifica la pertinencia de la testimonial ofrecida atento que se trata de la persona adecuada dentro de la empresa para analizar el negocio de una manera conjunta, es decir las operaciones de manufactura y distribución y no bajo el testeo de producto por producto como considera el Fisco, con el fin de analizar la rentabilidad de la compañía. Entiende que la etapa probatoria debe conducir a la convicción de la existencia o inexistencia de los hechos afirmados por las partes. La totalidad de las herramientas probatorias deben conducir a que se alcance la verdad jurídico objetiva.

Dice que la prueba desvirtuaría la notoria contradicción al realizar primero una convalidación por parte de la AFIP de la totalidad de las compañías comparables utilizadas para cada función y producto y luego desconoce por completo el enfoque desagregado al momento de la determinación.

Respecto de la pericial contable y económica, entiende que la misma apunta a dejar de lado la impugnación del método llevado adelante por el Organismo recaudador, siendo que no resulta ajeno a la ley ni a las reglas económicas que rigen la materia, entendiéndose que BASF ha utilizado un enfoque que abreva claramente en los lineamientos de la OCDE y de la utilización del método que mejor refleje las operaciones y el negocio.

A fs. 183 se rechazan las pruebas testimonial e informativa. A fs. 187 se abre a prueba haciendo lugar a la pericial contable -5 de marzo de 2018-

A fs. 227/301 Se incorpora el Informe pericial conjunto, producido por los profesionales intervinientes. A fs. 305/306 el Fisco Nacional impugna algunas respuestas del informe pericial. A fs. 311/314 hace lo suyo la actora. Finalmente a fs. 321 se declara cerrado el período de instrucción.

A PV-2023-33290498-APN-VOCXII#TFN elevan los autos a conocimiento de la Sala "D". A IF-2023-36393345-APN-VOCXII#TFN se disponen los autos para alegar, obrando en el RE-2023-40412067-APN-SGAI#TFN los alegatos del Fisco Nacional y en el RE-2023-43531939-APN-SGAI#TFN los de la recurrente. A IF-2024-88356395-APN-VOCXII#TFN pasan los autos para dictar sentencia.

IV. Que a fs. Fs. 166/170 obra sentencia de esta Sala D, en su anterior composición, de fecha 29 de agosto de 2017, donde se resolvieron las excepciones previas planteadas por la actora, nulidad y prescripción. Allí se rechazaron ambos planteos y se impusieron las costas a la vencida. A fs. 171 el fisco solicitó regulación de honorarios, la que quedó diferida hasta el momento del dictado de la sentencia que resuelva la cuestión de fondo. A su vez a fs. 172 la actora interpuso recurso de apelación contra la citada sentencia, sin embargo aclaró que los fundamentos serían efectuados conjuntamente con el memorial de agravios sobre el tema de fondo –de corresponder-, con lo cual se encuentra pendiente su elevatoria a la Alzada.

V. Que sentenciadas las cuestiones previas, corresponde resolver si la resolución por la cual se determinara de

oficio el gravamen se ajusta a derecho y a los hechos que han quedado plasmados en las presentes actuaciones y sus antecedentes administrativos.

El núcleo de la discusión radica en que se está arribando a distintas rentabilidades, ya que se ha encarado el análisis desde dos perspectivas dispares. Frente a ello resulta imprescindible determinar en qué consisten esas diferencias.

Con carácter general y preliminar se advierte que los lineamientos de la OCDE en materia de precios de transferencia constituyen guías, principios, lineamientos y directrices que deben ser tenidas en cuenta al momento de analizar el principio Arm's lenght, pero de ninguna manera ello puede colisionar y al mismo tiempo convalidar una disminución de la rentabilidad que objetivamente debe ser asignada a cada jurisdicción tributaria teniendo en consideración la totalidad de principios que rigen la materia. Por ello aquí coincido con lo expuesto por la empresa en su escrito recursivo en que no habiendo una falta de legalidad en la elaboración del estudio de precios de transferencia la solución que debe prevalecer debe ser obtenida en un marco de absoluta razonabilidad y en esta oportunidad agregó, de sentido común.

Cabe tener presentes dos principios básicos que recogen las directrices de la OCDE, en cuanto contemplan que “el realizar o no ajustes a la comparabilidad es un asunto de criterio, juicio, experiencia y un sano razonamiento. Además de hecho que dichos ajustes se vean en la práctica no significa que deben aplicarse de manera obligatoria o rutinaria, sino al contrario, únicamente cuando estos permitan una mejora a la comparabilidad” y agrega “Finalmente, podemos concluir que los “ajustes a la comparabilidad” juegan un papel muy importante en el análisis económico de las transacciones; ya que de ser necesarios la ejecución de los mismos, denotarían un mayor grado de exactitud y confianza en los resultados, permitiendo así, la determinación del cumplimiento o no del principio de independencia efectiva; en este sentido, el asesor debe hacer un análisis detallado del caso en especial, para determinar si se debe o no aplicar ajustes de comparabilidad”.

A modo de síntesis, ya que las partes han efectuado un adecuado y pormenorizado relato de la litis y sus respectivos argumentos, los cuestionamientos efectuados al Estudio de Precios de Transferencia se circunscriben: a) al debate en torno de la segregación o no de la utilidad operativa y cómo debe hacerse la comparación para arribar a precios de plena competencia; b) a la viabilidad o no de los ajustes de exactitud realizados por la empresa sobre los estados financieros en torno de b.1.) los derechos de exportación, b.2.) resultado por tenencia y b.3.) pinturas automotrices, que permitan asegurar una comparación homogénea.

VI. Enumerados los focos del pleito y las argumentaciones de las partes, se impone, analizar la prueba producida en esta instancia que adicionada a la existente en sede administrativa, servirá de base para la formación de opinión y pronunciamiento respecto del thema decidendum.

Entre los principales resultados obtenidos de la pericial contable, se destacan algunos anexos que acompaña la perita **propuesta por la actora**:

1. Se produjo la apertura de ventas por unidad de negocio y función correspondiente al período fiscal 2008.
2. Se informó la utilidad operativa y los ajustes de 5 compañías comparables para el período plurianual 2005-2008 en la función distribución de químicos, obteniéndose los rangos intercuartiles inferior 3,26% y superior 7,82% y una mediana de 6,38% para el margen operativo ajustado contablemente y al capital.
3. En igual sentido sobre 9 comparables para la función **manufactura de químicos** se obtuvieron los rangos intercuartiles (cuartil inferior 5,52% y superior 11,45%) y una mediana de 10,09%.

4. Para la función manufactura de pinturas la mediana se fijó en 5,03%. (7 comparables), y los rangos entre 1,86% y 9,24%
5. Por último para la función manufactura de plásticos sobre 5 empresas se obtuvo una mediana de 2,75% y los rangos entre 2,16% y 3,87%.
6. La información resultante se complementa con la explicación de los ajustes contables y de capital realizados a los estados financieros.

Al mismo tiempo el **perito por el fisco**, acompaña cuatro anexos que incluyen el análisis con segmentación de negocios y donde se destaca el Anexo 3 referido a la **manufactura de químicos**, concepto por el cual se produce el ajuste de la fiscalización. Se incorpora información sobre el estudio de precios de transferencia sobre la base de segmentación de negocios aportada por la firma. Mediana-5% Distribución de químicos 5,56% (sobre ventas netas), manufactura de químicos **7,79% (sobre costos totales)**; manufactura de pintura 4,89% (sobre costos totales); manufactura de plásticos 2,74% (sobre costos totales).

También se describen allí los distintos negocios, cuya información aclaran los peritos, provienen del EPT. Se determinaron las ventas totales de cada uno de ellos.

La perita de la actora estableció el porcentaje del Margen Operativo ajustado al capital para cada segmento de negocio obtenido por las compañías comparables y la UTILIDAD AGREGADA COMPARABLE.

En el punto f) mientras el perito del fisco clarifica que la rentabilidad obtenida por BASF en la función manufactura de químicos se sitúa claramente por debajo de la obtenida por sus compañías comparables, la perito propuesta por la actora dice que considerando que el informe de gestión contiene gastos no operativos que no corresponden al resultado operativo de la empresa en términos del resultado normal que surge de sus actividades de manufactura y distribución, destacando que la principal diferencia radica en el Resultado por tenencia y que en esas condiciones la utilidad operativa total de BASF del periodo fiscal 2008 se ubica dentro del rango intercuartil de utilidad agregada comparable.

Respecto del reconocimiento del resultado por tenencia en los estados financieros de las empresas comparables, el perito de Fisco Nacional reflexiona y en una lectura literal dice no observar que contablemente el resultado por tenencia se encuentre reflejado en los estados financieros comparables, sin perjuicio de las limitaciones para acceder a dicha documentación más allá de lo disponible públicamente. La perita de la actora sí analizó las formas de valuación del inventario.

Advierto que todos los puntos de pericia están destinados a calcular los comparables externos con el de BASF, sin embargo nada aportan al debate conceptual de a) si la comparación debe ser hacerse de manera segregada en manos de BASF o por el contrario es viable la agregación; b) si los derechos de exportación deben eliminarse del resultado para hacer comparables los márgenes de utilidad obtenidos en uno y en otro caso. Lo mismo sucede con el resultado por tenencia y las operaciones de pinturas de automotrices. Las determinaciones de ambos peritos responden al criterio que cada uno viene sosteniendo a lo largo del pleito. En concreto, sobre los ajustes en derechos de exportación y pintura el aporte ha sido nulo. En materia de segregación se ha transparentado en números y porcentajes las diferentes posturas pero nada han aportado sobre la temática de fondo. Por último solo en cuanto al resultado por tenencia se ha incorporado información sobre la valuación de inventarios en los países de las empresas comparables.

VII. Que así las cosas se impone abordar los puntos de litigio.

1. La primera problemática instalada recae sobre el enfoque que corresponde otorgar a la aplicación del método de margen neto de la operación. Allí se destacan, en principio, dos agravios bien diferenciados. Por un lado si la integración de actividades que desarrolla la empresa justifican la utilización de información global a los fines comparativos o por el contrario a entender del Fisco Nacional una contrastación en esos términos no reflejarían adecuadamente los resultados. El segundo de los aspectos se vincula, prácticamente en subsidio, con la disponibilidad de la información desagregada para producir una comparación de función por función o producto por producto.

Con carácter previo, entiendo que en cualquier análisis sobre los temas de la litis debe prevalecer el fin último de la normativa nacional a la luz de las directrices OCDE de precios de transferencia. Ello implica asegurar que las operaciones entre empresas vinculadas se efectúen sobre la base de un precio que en condiciones normales de mercado equivalga a un precio que hubieren convenido empresas independientes. Ello asegura que cada estado reciba la porción de la renta que le corresponde sin que se encuentre incidido por manejos indebidos y así evitar que se traslade materia imponible a países donde la tributación final resulte menor.

En el presente caso no está en duda que existe un Estudio de Precios de Transferencia presentado por la empresa BASF para el ejercicio comercial/fiscal 2008. Tampoco está cuestionado que ese estudio contenga información de base que no refleje la realidad de las operaciones.

Sobre el cimiento de la pluri-actividad que desarrolla la empresa -4 negocios con funciones de manufactura y distribución, a saber: distribución de químicos, manufactura de químicos, manufactura de pinturas y manufactura de plásticos- la empresa buscó en las bases de datos disponibles empresas extranjeras que llevaran adelante las mismas funciones. Al no encontrar empresas con iguales características recurrió a empresas que individualmente realizaran las actividades de BASF. Seleccionó como mejor método el de la Utilidad operativa de la transacción por considerarlo el más adecuado. A pesar que la empresa en su presentación ante este Tribunal deja entrever que el mismo ha sido cuestionado, lo cierto es que no existe ninguna documentación que avale sus dichos ya que la fiscalización primero y el juez administrativo después admiten como válido el método elegido¹. Ello entonces permitiría, a priori, comparar las utilidades operativas de los comparables con las utilidades operativas de BASF mediante el método de margen neto de la operación. Solo un desvío en los rangos que se pudieran determinar en cada caso, podría llevar a un ajuste de precios de transferencia. No estaría demás reiterar que con la comparación se busca mantener el margen de utilidad declarado por la empresa dentro de los parámetros en los que se desarrollan actividades y funciones de similares características.

1 En la respuesta del Fisco Nacional se dejó constancia que no se cuestionó la selección del método de análisis de precios de transferencia, donde se mantuvo el criterio seguido por la empresa (MMNT), con la salvedad que el indicador de utilidad aplicado para la función manufactura se efectuó sobre costos totales, sugerido por la OCDE en lo atinente a este tipo de función, mientras que con respecto a la restante función distribución o reventa se conservó el indicador de utilidad operativa sobre ventas adoptado originalmente por la empresa. Inclusive la propia empresa en el EPT menciona que la ventaja de los márgenes Netos (rendimiento de activos operativos, margen operativo y otras medidas de resultados netos) se encuentran menos afectadas que los precios transaccionales.

Tampoco se cuestionó la utilización de múltiples años para autoanalizarse (2005 a 2008)

Entonces, la cuestión se reduce a cómo se instrumentó esa comparación en el Estudio de Precios de Transferencia y qué observaciones introdujo el Fisco Nacional.

Del análisis de la documentación disponible en las actuaciones no se advierten cuestionamientos a los comparables externos de base, sino que el conflicto está centrado en que la empresa BASF construyó a partir de ellos una UTILIDAD DE OPERACIÓN DE MERCADO –agregada- que comparó con la utilidad operativa global determinada por la propia empresa, esgrimiendo la falta de apertura y disponibilidad de información a

nivel de estados contables que le permitiera obtener una utilidad operativa por cada función, agregando que la misma no era obligatoria a nivel de normativa contable. Pero además de este aspecto presentado como agravio y que luego quedó desdibujado ya que durante la fiscalización presentó la información con la apertura señalada, el principal argumento radica en la interrelación existente entre las diferentes funciones que lleva adelante la empresa y que no le permitirían arribar a cifras más o menos cercanas a las que correspondería computar como gastos operativos, que le hubiera facilitado la obtención de utilidades por función o producto. En rigor como se dijo la no disponibilidad oportuna de información no puede constituir un argumento para abortar el debate de cómo debe hacerse la comparación, porque lo que subyace es la búsqueda de precios adecuados, en el presente caso márgenes de utilidad acordes con el principio arm's length. Si bien se observó que en la agregación externa se hizo una ponderación en el comparable utilizando las ventas de BASF para nutrir de coherencia la comparación², sigue en debate si esa comparación global puede ser una alternativa discrecional y si produce la misma información y conduce a similares resultados que si estuviera desagregada. La realidad es que no, porque justamente la utilización de un único indicador, conlleva a una compensación entre los productos y funciones bajo análisis, que podría enmascarar mayores utilidades –o precios- en un caso y menores en otro, teniendo en cuenta que los diferentes productos tienen distintos mercados finales y en definitiva países con sistemas tributarios diversos. Las normas de precios de transferencia admiten además de la segregación, la agregación de funciones o productos, pero cuando ello resulte de una evidencia incontestable, y a mi entender debe actuar como método subsidiario de no resultar viable el primero.

2 La empresa buscó en las bases de datos internacionales empresas comparables por cada uno de los negocios que maneja y obtuvo un rango de mercado ponderado (intercuartiles y mediana), que pretende comparar con los de la compañía..

En definitiva esta disyuntiva es la que ha provocado que la empresa considere que los precios fijados en sus operaciones con empresas vinculadas están dentro de los rangos de empresas comparables –utilizando un único margen de utilidad operativa para todas las funciones y actividades, mientras que para el Fisco la utilización de cuatro ratios diferentes lleva a que la función manufactura de químicos –únicamente- se encuentre fuera del rango del comparable externo y por ende que haya aplicado la mediana, en este caso sobre costos totales.

Y aquí entiendo que más allá de las justificaciones dogmáticas que intenta la actora mediante la testimonial ofrecida y la nota suscripta por un directivo de la empresa incorporada al expediente, para explicar y justificar que las actividades de la empresa de hallan íntimamente vinculadas, lo que debió probar y no hizo ni en sede administrativa ni ante este Tribunal, es acompañar evidencias de las razones puntuales que provocan el desvío entre la utilidad operativa global y la utilidad operativa calculada para la función observada.

Las interrelaciones de funciones y productos no pueden alterar el precio de las transacciones ya que si éstas se realizaran con partes independientes existiría un precio objetivo y real con independencia de cómo se obtuvo ese producto (manufactura, importación, reventa, etc).

A mi entender se está utilizando un mecanismo indirecto de contrastación de precios con comparables, cuyo resultado se desvirtúa con la utilización de una ponderación de las actividades que perfectamente puede estar distorsionando la comparación por función-producto.

El agravio que plantea la actora en cuanto a que el Fisco Nacional se contradice al aceptar primero las empresas comparables utilizadas por cada función y producto y luego desconoce por completo el enfoque desagregado que realizó la empresa, se entiende que luce totalmente razonable que, si no había en la base de datos empresas que desarrollaran todas las funciones y actividades de BASF en forma conjunta e integral, se haya recurrido a seleccionar empresas por cada función y producto y que el Fisco las haya aceptado como comparables. La supuesta contradicción evidentemente no radica allí sino en cómo se realizó la comparación de los márgenes

netos y más concretamente cómo se conformó uno de los términos de la comparación y precisamente la coherencia con la que se arribó al margen neto de la empresa y sus comparables.

La actora pretende demostrar que no hay normativa contable que exija esa apertura de información, cuando en rigor lo que tenía que demostrar era que las operaciones no eran segregables.

Sustenta que no siempre es posible hacer análisis segmentado a nivel de márgenes operativos. Refiere en general a empresas a las que le resulta dificultoso disponer o producir de esa información en actividades que se encuentran íntimamente ligadas o que no cuentan con un sistema de administración que pueda generar este tipo de información de manera confiable.

Cita el artículo 11 de la res. 1122/2001 para justificar que el método que resulte más apropiado para determinar si los precios se ajustan a las prácticas normales de mercado, pero ello no implica que elegido el método pueda operativizarse en su aplicación recurriendo a mecanismos que distorsionen el objetivo.

El fisco puso a disposición un mecanismo de comparación diferente al utilizado en el estudio de precios de transferencia, sobre la base de la información brindada por la propia empresa. En definitiva aquello que no estaba disponible pasó a estarlo, con lo cual se caen todos los agravios y argumentos reiterados en su escrito recursivo respecto de la disponibilidad de información

Continuando con los agravios la actora señaló que la demanda de un bien se puede correlacionar con la demanda del otro, y este hecho se puede llevar a que existan subsidios cruzados entre estos bienes, y por ende, no resulte confiable analizar los resultados de cada producto por separado.

Al respecto resulta oportuno recurrir a las directrices de la OCDE, que en capítulo III – Apartado 3.9 expresan que *“En teoría, para llegar a la aproximación más precisa posible a las condiciones de plena competencia, el principio de plena competencia debe aplicarse operación por operación. Ahora bien, a menudo se dan situaciones en las que operaciones separadas se encuentran estrechamente ligadas entre sí, o su continuidad está tan marcada, que no pueden valorarse adecuadamente por separado. Y cita 1. Algunos contratos a largo plazo para el suministro de bienes o servicios; 2. Derechos de uso de activos intangibles, y 3. La determinación del precio de un conjunto de productos muy similares (por ejemplo, una línea de productos) cuando es impracticable la determinación del precio de cada producto o de cada operación en particular”*. (el resaltado me pertenece)

Nítidamente subyace que debe tratarse de operaciones que luzcan como inseparables o encontrarse ante una labor quirúrgica si se las buscara desagregar. El texto reproducido refiere a operaciones a operaciones “estrechamente ligadas entre sí”. En el presente caso, ya se ha hecho referencia a través de los considerandos anteriores de las funciones bien diferenciadas y diferentes productos comercializados, y ello no implica que no pueda existir una línea general en la definición empresarial del negocio que vincule comercialmente a todas las actividades y funciones; y compartan costos o gastos. Sin embargo la entidad de los argumentos acercados a la causa no permiten vislumbrar una “confusión” de actividades, roles, ingresos y gastos, ya que la manufactura, la distribución y la reventa por su propia naturaleza están perfectamente diferenciadas. En el plano real no advierto imposibilidad de abordar el análisis funcional o producto por producto.

Por otra parte la empresa, entre sus agravios, acerca la posibilidad de que existan razones que justifiquen la compensación de precios o resultados entre una actividad y otra, ej. bonificaciones o que pudieran existir subsidios cruzados, pero sin embargo lo hace desde un plano dogmático y general.

Las mismas directrices contemplan en el apartado 3.13 la figura de las compensaciones intencionadas. En forma

expresa contempla que *“Existe una compensación intencionada cuando una empresa asociada incluye una cláusula ex profeso en las condiciones de las operaciones vinculadas. Se da cuando una empresa asociada genera un beneficio para otra empresa asociada dentro del grupo que de alguna forma se compensa con la percepción de diferentes beneficios a cambio. Estas empresas pueden indicar que los beneficios que cada una ha recibido deben compensarse con los que cada una ha aportado como pago total o parcial por los mismos, de tal forma que en la liquidación de la deuda tributaria únicamente debe considerarse la ganancia o la pérdida neta (si la hubiera) derivada de la operación”*.

A ello se podría agregar, aplicando el sentido común, que también pueda existir algo similar dentro de los productos que comercializa BASF, pero ello actúa en el terreno de los tratamientos diferenciales, y para que su admisión prospere se requiere que quede demostrada su consideración en particular, cuestión que no se produjo en las actuaciones para que se pueda receptar el argumento de la empresa. Entiendo que aún cuando se hubiera acompañado probanzas en dicho sentido quedaría para un futuro análisis si alcanzaría con demostrar únicamente la existencia del subsidio cruzado, o requeriría de una profundización de los motivos y razones de dicho acuerdo, ya que este tipo de herramientas por su carácter de incentivo, no puede estar atentando con la adecuada determinación de los precios de transferencia.

Esta opinión se encuentra respaldada por las directrices de la OCDE, atento que en el apartado 3.15 prevé *“la existencia de compensaciones intencionadas no altera la condición esencial que es la conformidad con el principio de plena competencia, a efectos fiscales, de los precios de transferencia de las operaciones vinculadas. Sería conveniente que los contribuyentes pusieran de manifiesto la existencia de compensaciones intencionadas en dos o más operaciones entre empresas asociadas y probaran (o reconocieran que tienen la documentación necesaria y que han efectuado análisis suficiente como para demostrarlo) que, después de tener en cuenta las compensaciones, las condiciones que rigen las operaciones son compatibles con el principio de plena competencia”*.

En síntesis, la búsqueda de razonabilidad sumada a la ausencia de pruebas que demuestren que las operaciones se encuentran concatenadas y dependientes entre sí, que no permitirían escindirlas –de hecho son varias operaciones y no una sola como contempla la OCDE en sus directrices- y la falta elementos contundentes que justifiquen el desvío y por supuesto una eventual agregación, me han permitido formarme opinión para concluir que no resulta procedente el enfoque que BASF intentó darle a la comparación dentro del método de margen neto de la transacción elegido por la empresa. (ratios individuales agregados versus información global).

2. El segundo de los aspectos objetados se vincula con el ajuste de exactitud consistente en el aislamiento o eliminación de los derechos de exportación sufragados por BASF.

Los estados financieros de la empresa fueron ajustados para permitir la comparabilidad con los ratios externos. Se consideró que los derechos de exportación aplicables a las ventas al exterior del país constituyen un concepto que no está contenido en la legislación comparada por ende tampoco en los comparables externos que determinara. Además de ello se basa en el carácter extraordinario y eventual del tributo.

Se descuenta que una comparación que busque obtener resultados similares no puede prescindir de ajustes previos para que ambos términos sean comparables. Sin embargo no considero suficiente sin perder de vista el objetivo de búsqueda en este caso de un margen de utilidad de referencia que el análisis pueda agotarse literalmente en un determinado concepto, porque debe mantenerse claro el objetivo económico que se traduce en la aplicación de estas herramientas. Siendo los derechos de exportación un concepto tributario e integrado al sistema tributario en su conjunto, una falta de implementación expresa en la legislación comparada no implica que aquel costo no esté

reemplazado, sustituido o complementado con otra carga tributaria que cumpla con el mismo efecto, tanto en la venta como en los costos que la componen. Solo una profundización en este sentido podría asegurar que para la legislación comparada no existe una incidencia de estas características. Esto no se ha probado suficientemente ya que la documental incorporada al expediente se limita a aseverar que no existe ese tributo con idéntica denominación.

Por otra parte, con arraigo en las directrices de la OCDE, que además se sustentan en el sentido común se pretende decir que se trata de un concepto extraordinario, mientras que se evidencia que entre 2002 y 2015 (época en que se encuentra ubicado el período fiscal bajo análisis) se han aplicado los derechos citados, quitándole aquella caracterización que se le pretende otorgar.

Cabe adicionar que el apartado 2.80 de las directrices de la OCDE (2010) expresa claramente que deben excluirse los elementos extraordinarios de naturaleza no recurrente.

Como se dijo la recurrencia está presente en el caso atento su aplicación de los derechos de exportación en el período pluri-anual 2002-2015.

Por último queda por analizar el impacto económico de este ítem en los resultados, ya que aún con una aplicación de carácter permanente, el método elegido por el contribuyente de utilidad operativa, busca obtener un margen y el mismo puede estar incido por eventuales traslaciones de precios hacia adelante, hacia atrás o hacia los costados, donde el margen nominal en definitiva no se aleja del real o comparable.

Está clara la finalidad de ese potencial ajuste, cuando se encuentre incidiendo un resultado. Sin embargo hay que aclarar que se trata de comercialización en un mercado no transparente, que no se ha demostrado la traslación sobre ventas y/o compras.

Si bien es posible que las traslaciones se produzcan o no, es el contribuyente quien debió probar esta circunstancia.

Por lo expuesto, considero que no corresponde el ajuste de exactitud sobre el rubro “derechos de exportación” que efectuó la actora.

3. El tercer aspecto impugnado está radicado en la actividad de “pinturas automotrices” y en el ajuste de exactitud practicado por la empresa.

Al igual que en el caso anterior, BASF ajustó sus estados financieros considerando que no había podido trasladar a precios distintos aumentos laborales e incrementos en las materias primas.

Como se observó, el informe pericial no se ocupa de demostrar esta premisa sustentada por la compañía, tampoco en sede administrativa pudo acreditar que los aumentos de salarios y de las materias primas estaban pendientes de traslado.

Por el contrario la fiscalización investigó respecto de este comportamiento en el mercado interno y así profundizó la variación de precios en tres empresas automotrices (Fiat, General Motors y Volkswagen Arg. S.A.), investigando el comportamiento en el mercado interno que demostraran el no traslado a dichas empresas. Sobre esa base el Fisco Nacional verificó traslados que ponen en pugna los dichos de BASF, la que tampoco probó no haber podido trasladar los resultados de las paritarias.

Ante la ausencia de nuevas probanzas, ratifico la impugnación del ajuste de exactitud sobre el rubro “pinturas automotrices”.

4. La última observación se centra en que también aquí se aisló o reclasificó la ganancia por tenencia sobre la base de su falta de reconocimiento en la legislación extranjera tomada como respaldo y por ende en los comparables externos.

Más allá de que los métodos de valuación externos conduzcan al uso de precios de costo, de todas maneras lo que corresponde evaluar es si la comparación que se busca practicar es adecuada atento que se estarían comparando economías estables que no reconocerían el deterioro de la moneda.

Además la comparación transversal (con empresas externas) de márgenes de utilidades no puede colisionar con la comparación vertical (propia) que debe prevalecer para determinar cada uno de los términos a comparar. La comparación debe ser posible y coherente tanto horizontal como verticalmente.

En esencia un sistema contable que reconoce los resultados de tenencia, está admitiendo un contexto de movilización de los precios relativos que afectan a todos los rubros y variables que contienen los estados contables. Pues eliminar un único aspecto le quita coherencia a su resultado final.

Sobre este aspecto la actora ha desarrollado un ejemplo para demostrar que en un estado de resultados sobre base histórica el resultado final es igual al resultado sobre base ajustada. Sin embargo el ejemplo desplegado contiene una ficción pues se mantienen en la comparación los mismos precios de venta, supuesto que no resulta comparable si se ha deslizado el nivel de precios. Ello lleva al absurdo que ante el supuesto de un precio de venta de \$ 100 igual al precio de costo \$ 100 con resultado por tenencia de \$ 20, se pretenda decir que en el comparable externo el resultado es cero al igual que en la economía local con un contexto inflacionario. Lejos de buscar la comparación de resultados por tenencia los estados contables a comparar deben tener la coherencia del contexto –inflación- en que se elaboran.

Más allá del planteo de BASF de que se trata de una cuestión contable y no transaccional, lo cierto es que no puede aislarse un único elemento del margen operativo, cuando el resultado por tenencia impacta directamente en la fijación de precios, por ello no puede ser igual a los fines comparativos y de justificación, tomar el mismo precio de venta nominal en dos mercados diferentes (con y sin inflación), inclusive la empresa en su escrito recursivo al ilustrar con ejemplos, lo incluye dentro del costo de mercadería vendida).

El aislamiento de cualquier concepto tiene que ser inequívoco, no puede generar una comparación en desequilibrio, en particular tratándose el presente caso de la búsqueda de un comparable basado en el margen neto de la operación. Además los ajustes de los comparables se justifican cuando se espera que mejoren los comparables.

Sobre todo lo expuesto voto por confirmar la impugnación efectuada por el Fisco Nacional en el rubro “resultado por tenencia”.

VIII. En base al análisis realizado, voto por confirmar la resolución apelada con costas, en virtud del principio de la derrota.

La Dra. Gómez dijo:

Que adhiero a la solución propiciada por el Vocal Instructor a tenor de lo expresado en los Considerandos VI y

VII y en consecuencia corresponde confirmar la resolución apelada en todas sus partes, con costas.

La Dra. O'Donnell dijo:

Que adhiere al voto del Vocal Instructor.

Que en virtud del acuerdo que antecede, SE RESUELVE:

1º) Confirmar el acto apelado en todas sus partes, con costas.

2º) Regular honorarios de los profesionales intervinientes por el Fisco Nacional, por su actuación en autos en la suma de \$ 247.519 (Pesos doscientos cuarenta y siete mil quinientos diecinueve) por el patrocinio letrado y de \$ 99.008 (Pesos noventa y nueve mil ocho) por la representación procesal, los que quedan a cargo de la actora, teniendo en cuenta a tal fin la labor desarrollada por los mismos en la etapa cumplida, el resultado obtenido, lo resuelto en la sentencia a fs. 166/170 y demás pautas establecidas en la Ley N° 21.839, modificada por la Ley N° 24.432.

3º) Regular los honorarios de los profesionales intervinientes por el Fisco Nacional, por su actuación en autos, fijándolos por el patrocinio letrado en la suma de \$ 2.849.088 (Pesos dos millones ochocientos cuarenta y nueve mil ochenta y ocho) equivalente 49,97 (cuarenta y nueve con 97/100) UMA – Unidad de Medida Arancelaria –, y de \$ 1.139.635 (Pesos un millón ciento treinta y nueve mil seiscientos treinta y cinco) equivalente a 19,99 (diecinueve con 99/100) UMA por la representación procesal, los que quedan a cargo de la recurrente, teniendo en cuenta a tales fines el monto del litigio, la actividad desarrollada en las dos etapas procesales restantes y el resultado obtenido, conforme lo dispuesto por los artículos 14, 15, 16, 19, 20, 21, 22, 24, 29 y 51 de la Ley N° 27.423, la Acordada N° 28/2024 (29/07/2024) de la Corte Suprema de Justicia de la Nación y Decreto 1077/2017.

4º) Regular los honorarios del perito contador designado a propuesta del Fisco Nacional, Mauricio Olijavetsky, en la suma de \$ 1.224.988 (Pesos un millón doscientos veinticuatro mil novecientos ochenta y ocho), equivalente a 21,48 (veintiún con 48/100) UMA, los que quedan a cargo de la recurrente, en atención a la labor desarrollada en la pericia practicada en autos y el monto del litigio.

5º) Se deja constancia que los honorarios regulados no incluyen el IVA.

Regístrese, notifíquese y oportunamente devuélvanse los antecedentes administrativos y archívese.

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
Date: 2024.08.20 15:06:58 -03:00

Edith Viviana Gomez
Vocal
Vocalía X Sala D Competencia Impositiva
Tribunal Fiscal de la Nación

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
Date: 2024.08.20 16:27:32 -03:00

Agustina O'Donnell
Vocal
Vocalía XI Sala D Competencia Impositiva
Tribunal Fiscal de la Nación

Daniel Alejandro Martín
Vocal
Vocalía XII Sala D Competencia Impositiva
Tribunal Fiscal de la Nación