Buenos Aires, de abril de 2025.- PDP

Y VISTOS; CONSIDERANDO:

I. Que por sentencia de fs. 4425/4444 el Tribunal Fiscal de la Nación –en lo sucesivo "TFN"– resolvió revocar las resoluciones apeladas, con costas.

A lo largo del *Considerando I* de su decisorio, el tribunal de grado reseñó los argumentos esgrimidos por las partes contendientes en sus respectivas presentaciones, los cuales se dan por reproducidos para evitar reiteraciones innecesarias.

En el *punto I.a)* aludió a las expresiones presentadas por Ford Argentina SA –en lo sucesivo "Ford Argentina"– en los expedientes 21244-I, 22859-I y 24757-I, lo cual incluyó un planteo de nulidad–, y en los *puntos I.b), I.c)* y *I.d)* las correspondientes a los expedientes 31259-I, 26989-I y 33281-I, respectivamente.

De su lado, en el *Considerando II* expuso los argumentos presentados por ARCA en los expedientes 21244-I, 22859-I, 24757-I, 31259-I, 26989-I y 33281-I.

En el *Considerando III* indicó que en la causa se produjo prueba, y en el siguiente examinó el planteo de nulidad introducido en la causa, resolviendo rechazarlo, sin costas.

Seguidamente –*Considerando V*– se abocó al estudio de la materia incorporada en los expedientes 21244-I, 22859-I y 24757-I, manifestando que el organismo fiscal sustentó su criterio en que Ford Brasil y Cotia Trading SA –en adelante "Cotia"– se encontraban vinculadas en razón de un acuerdo celebrado el 9/10/96, en cuya virtud la primera autorizaba a la segunda, en forma temporaria, intransferible y gratuita, a importar y distribuir en la República Federativa de Brasil los vehículos provenientes de la República Argentina, bajo condiciones que diferirían sustancialmente de las que hubieren pactado partes independientes.

Señaló que, de acuerdo con la postura fiscal, Ford Argentina y Ford Brasil pertenecían a un grupo económico internacional –siendo ambas subsidiarias de Ford Motor Company de Estados Unidos de América–, y que en el caso de Cotia, a pesar de hallarse controvertida la vinculación económica, de la lectura de las actuaciones, y en particular el contrato del 9/10/96, si bien no resultaba evidente una vinculación patrimonial –esto es, la existencia de accionistas comunes–, cabía comprender que no existía independencia entre ambas compañías. En sustento de esta conjetura invocó el principio de realidad económica contemplado en el artículo 2° de la ley 11.683, de consuno con la misión a cargo del Tribunal Fiscal, de establecer la verdad de los hechos y resolver el caso aún independientemente de lo alegado por las partes (cfr. art. 164 de ese mismo cuerpo normativo).

Refirió al artículo 8° de la ley de impuesto a las ganancias, al artículo 11 de su reglamento y a los términos del contrato mencionado, en particular a las cláusulas que describían las prestaciones a cargo de Ford Brasil y de Cotia.

Declaró que Cotia integraba un grupo empresario brasileño cuya actividad era logística, financiera y de exportación e importación de automotores, y que tenía una filial en la República Argentina.

Señaló que la actora cuestionó los precios tomados por el ente fiscal con razonable precisión y fuerza de convicción, lo cual se corroboró con la prueba pericial contable correspondiente.

Mencionó que, contrariamente a lo que consideró la fiscalización, el impuesto sobre los ingresos brutos –"ISIB"–, al igual que los gastos de garantía y de publicidad, no integran el valor de exportación FOB fábrica.

Destacó que, más allá de la explicación del perito del fisco nacional –en el sentido de que el precio mayorista del mercado interno no contiene el ISIB ni los costos de transporte y seguro–, correspondía adoptar la posición del perito de la contraparte, al

ilustrar que en la determinación del precio mayorista facturado a los concesionarios en el mercado local se incluyeron dichos valores. De lo contrario –adicionó–, los gastos de transporte, seguro de transporte y de stock, no integrarían el precio y serian soportados por el concesionario.

Aseveró que ambos peritos señalaron que los gastos y/o costos –seguros de transporte y stock, ISIB, gastos de transporte, de garantía y de publicidad– no integraban el valor de exportación FOB fábrica, que fue considerado por la inspección para corroborar la diferencia de impuesto.

En otro orden, ponderó la opinión del experto propuesto por la actora, al señalar que, tratándose de la comparación de precios para la aplicación del tributo, era razonable considerar los fijados por el vendedor para los clientes que convienen operaciones de volúmenes significativos, puesto que prevalecen sobre los restantes, son representativos de la realidad comercial del vendedor e impulsan los negocios. De ello concluyó que, a diferencias significativas en los volúmenes de comercialización, los precios también pueden variar.

Especificó que los precios de venta del 85% de los vehículos producidos por Ford Argentina fueron adquiridos por un único comprador, lo cual permite comprender que el precio pactado era más ventajoso que el de los 160 clientes restantes.

Mencionó que de la prueba pericial contable de fs. 480/498 se extrajo que existían diferencias en al menos tres niveles que impiden una comparación directa ente un precio mayorista en el mercado local y el de exportación FOB a Brasil. En primer lugar, las diferencias de mercado; en segundo los diversos términos contractuales e impositivos y en tercero las funcionales, incluyendo riesgos y activos.

Destacó que la metodología de comparabilidad sería el precio CIF de exportación con el precio mayorista –o precio mayorista de lista Cotia–, tal como surge de la prueba pericial contable de fs. 3464/3470.

Aseveró que no cabía comparar metodológicamente el precio de exportación FOB con los precios mayoristas locales –precios a concesionarios–, dado que éste incluye impuestos –entre otros el ISIB– y otros gastos que no deben formar parte de la operación de exportación.

Con relación al expediente 31259-I mencionó que, encontrándose obligada la firma actora a realizar el estudio de precios de transferencia, optó por el método "*Margen neto de la transacción*" –"MMNT", por su expresión en la lengua inglesa–, con el indicador del nivel de utilidad arrojado por la "*Tasa de retorno sobre el capital empleado*": "TRCE".

Explicó que la firma estableció su propio nivel de rentabilidad y lo comparó con el de las empresas seleccionadas para ello, adoptando un período de tres años y practicando determinados ajustes sobre sus propios resultados, de cara a lograr una correcta comparabilidad.

Describió que los ajustes recayeron sobre los conceptos "capacidad ociosa" y "Plan canje", y que el organismo recaudador no opuso reparo respecto del método escogido; no obstante –prosiguió– objetó la utilización de dos de las seis empresas seleccionadas para la comparación –Hino Motors Ltd. y China Motors Co. Ltd.–, pues, según sostenía el fisco, ambas tenían vinculaciones económicas con otras compañías. También reparó –el organismo– en el cálculo de la capacidad ociosa, sosteniendo que la actora aplicó el porcentaje obtenido a los importes de gastos atribuidos a la producción local del año 2001, sobre los que realizó una asignación directa del monto pertinente. Esto último habría ocasionado la indebida consideración de la totalidad de la capacidad ociosa de la planta de producción, ya

que las empresas con las que comparó no elaboraron su producción en un 100%.

En definitiva, sostuvo que el ajuste de la capacidad ociosa de la firma actora y la eliminación de las dos compañías descriptas, produjo cambios en la TRCE calculada originalmente, estableciendo un nuevo valor de la mediana y rango intercuartil. En consecuencia, ello generó un ajuste fiscal en el impuesto a las ganancias declarado por la firma contribuyente.

Con respecto al expediente 26989-I, manifestó que el fisco nacional no objetó el método adoptado por Ford Argentina –MMNT y TRCE–, sino los "ajustes de comparabilidad" practicados para calcular el segundo índice descripto.

Cuestionó el cálculo de la capacidad ociosa, particularmente en lo referido a los conceptos "lanzamiento de nuevos productos" y "plan recambio Ford", que fueron rechazados.

Señaló que a partir de estos ajustes la TRCE quedó disminuida al 4,25%.

Por otro lado, expresó que excluyó a la empresa "Consorcio G. Grupo Dina SA de CV" –en lo sucesivo "Dina"– como comparable, debido a la falta de confiabilidad de la información aportada por Ford Argentina sobre su capacidad instalada.

En otro orden de consideraciones, expuso que no era aplicable a este singular análisis la ley de impuesto a las ganancias, texto según ley 25.239 y ni la RG (AFIP) 1122, con lo cual resultaba cuestionable la aplicación del rango intercuartil y la mediana que efectuó la inspección. Destacó que ello importó la aplicación retroactiva de disposiciones reglamentarias que entraron en vigencia para periodos fiscales posteriores.

Afirmó que, de la prueba pericial contable, pericial económica y pericial ingeniera, resultaron probados los sucesos

económicos ponderados por la actora, que afectaron el margen de utilidad respecto de las empresas seleccionadas como comparables.

Puso de resalto que en la prueba pericial económica surgió una capacidad ociosa extraordinaria del 61,3% y de la pericial de ingeniería del 62,79%.

Aseveró que ambos peritos ingenieros fueron contestes en que los conceptos de gastos de venta por comercialización de vehículos fueron: costo del personal del área de ventas; costo del personal del área de despacho; viajes a concesionarios; entrenamiento a concesionarios relacionados con el producto y relacionados con su gestión, informando que se trataron de gastos fijos porque no guardaron relación con el volumen de producción de vehículos. Por ello –aseveró– deben incluirse en el cálculo de la capacidad ociosa. Adicionó que también formaron parte de esa categoría los gastos de publicidad y promoción.

Sostuvo que las afirmaciones del organismo fiscal fueron insuficientes en el particular, traduciéndose en meras afirmaciones carentes de conclusiones serias.

De su lado, en lo tocante al período fiscal 2001, apuntó que la demandada no acreditó en forma fehaciente cuáles serían las circunstancias concretas por las cuales excluyó como comparables a las empresas Hino Motors Ltd. y China Motors Co. Ltd., dado que, aun cuando pudiera existir alguna vinculación patrimonial o económica, no demostró que se hubieren utilizado precios diferentes a las prácticas de libre mercado.

Puntualizó que el ente recaudador tiene la potestad de descalificar el resultado de las operaciones de comercio exterior del contribuyente, dado que, en casos como el presente se encuentra relevado del resguardo del secreto fiscal de la información de terceros (cfr. ley 11.683, art. 101), cuando ello resulta necesario para meritar los factores de comparabilidad utilizados.

Con relación al expediente 33281-I, menciona que a partir de los ajustes de los períodos fiscales 1999 y 2001 se

reconstruyó la utilidad operativa de Ford Argentina, lo cual derivó en una reducción de los quebrantos declarados; como correlato de ello, se practicó un ajuste de los guarismos oportunamente consignados por la firma en las declaraciones juradas del impuesto a las ganancias correspondientes a los periodos fiscales 2003 a 2006.

Especificó que, siendo que la resolución 15/09 (DV DEOA) devino de la resolución 166/05 (DV DEOA), y en atención al análisis efectuado con respecto a ésta última, correspondía la revocación de la primera.

En otro orden de exposición, a fs. 4498/4499 el TFN reguló los honorarios de los profesionales intervinientes por la parte actora y de los peritos contadores, peritos expertos en ciencias económicas y perito ingeniero propuestos por dicha parte.

II. Que contra dicha sentencia se alza la parte demandada, interponiendo su recurso de apelación a fs. 4450 –concedido a fs. 4451– y expresando agravios sus agravios a fs. 4460/4496 vta., los cuales fueron contestados a fs. 4729/4761 vta. La concesión del recurso obra a fs. 4581.

Asimismo, contra la regulación de honorarios de fs. 4498/4499 –por considerarlas baja–, se alzó la sucesión de Carlos Alberto Velarde (fs. 4517/4518) y los abogados Santiago Carlos Velarde (fs. 4520/4521), Cristian E. Rosso Alba y Juan Manuel Soria (fs. 4550/4579). Del mismo modo, el perito contador Rafael Peloso (fs. 4511/4512), la sucesión del perito experto en ciencias económicas Abel Ramón Viglione (fs. 4523/4524) y el perito experto en ciencias económicas Guillermo César Grazzini (fs. 4591/4592 vta.). El perito ingeniero Norberto J. Rebollo, no apeló la regulación practicada en su favor.

De su lado, por entender que fueron elevadas las regulaciones de honorarios, apeló y fundó el fisco nacional a fs. 4526/4533 vta.

Las contestaciones de la administración fiscal a cada una de las apelaciones lucen a fs. 4635/4692 vta, y la de los letrados y del perito Peloso a la apelación del organismo, a fs. 4702/4727.

Las apelaciones fueron concedidas por el *a quo* a fs. 4534 y 4605.

III. En su memorial el fisco nacional, luego de efectuar un *racconto* de los antecedentes que reúne la causa, plantea que el TFN actuó arbitrariamente, dado que prescindió de extremos conducentes a la resolución de la *litis*, interpretando indebidamente las normas jurídicas y contrariando el derecho.

En cuanto a los expedientes 21244-I, 22859-I y 24757-I, asevera que se han malinterpretado las normas de precios de transferencia (ley 20.628, art. 8° inc. a. y decreto reglamentario, art. 11, ambos vigentes al tiempo de los hechos), llevando a cabo el tribunal de grado un análisis antojadizo de los hechos, que no se correspondieron con la finalidad buscada por el legislador.

Acusa que la valoración de la prueba ha sido arbitraria, pues sólo se tuvieron en cuenta las opiniones expuestas por los peritos de la actora, sin siquiera confrontarlas con las de los profesionales propuestos por su parte.

Destaca que en el pronunciamiento se evidencia un examen lineal del caso, sin considerar las particularidades a la luz del derecho vigente.

Señala que se ha acreditado la existencia de operaciones de exportación celebradas entre partes vinculadas, y que el precio de las operaciones fue inferior al mayorista local, incluso, en algunos supuestos, significativamente menor al de su costo de producción.

Sostiene que la interpretación efectuada del fallo "*Eduardo Loussinian SA*" de la Corte Suprema de Justicia de la Nación, desnaturalizó la finalidad de las normas que regulaban la materia. Ello por cuanto se probó la vinculación económica que mantenía Ford Argentina con Cotia.

Declara que en autos se trató de operaciones de exportación celebradas entre partes vinculadas, respecto de las cuales se comprobó que involucraron precios inferiores a los mayoristas de venta local.

Describe que existió un claro propósito de minorar la ganancia de fuente argentina.

Invoca el "Convenio para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal celebrado entre la República Argentina y la República Federativa de Brasil", particularmente en lo referido a la conceptualización de empresas asociadas.

Explica los alcances del principio *arm´s length*.

Sostiene que los precios mayoristas del país de destino no eran de público y notorio conocimiento, ya que Ford Brasil y Cotia eran distribuidoras exclusivas de la marca y no había otros competidores con los cuales comparar.

Señala que tampoco fue posible contar con coeficientes de resultados obtenidos de empresas independientes dedicadas a la misma actividad, dado que, por las características del mercado automotriz, las operaciones no se realizan con o entre empresas independientes.

Explica que en el caso resultó procedente la aplicación de la previsión del artículo 11 del decreto reglamentario de la ley del tributo, en cuya virtud se estableció el valor de las exportaciones en función del precio mayorista de la plaza vendedora, es decir, el precio de venta a los concesionarios.

Asevera que el tribunal efectuó una incorrecta interpretación de la legislación aplicable al caso, pues del juego armónico del artículo 8° de la ley y del artículo 11 del reglamento, probada la vinculación económica entre los sujetos intervinientes, el fisco nacional se encuentra habilitado para aplicar el precio mayorista vigente en el lugar de origen.

Niega que la presunción contenida en el artículo 11 del reglamento solo proceda luego de agotar el procedimiento establecido en el artículo 8° de la ley reglamentada.

En cuanto a los precios tomados para la comparación, especifica que el perito contador de la actora –tanto en la instancia administrativa como en la del TFN– estimó que el ISIB y los gastos en concepto de garantía y publicidad, fueron considerados a los efectos de determinar el precio de venta en el mercado local, a partir de cuadro de la Estructura de negocios de 1998, elaborado por Price Watherhouse Coopers a instancias de la actora.

Sostiene que de dicha información solo se pueden obtener conclusiones relativas al resultado económico, mas no de los conceptos que formaron parte de los montos definidos en términos de ventas brutas. De ahí que no puedan adoptarse los gastos considerados por el contribuyente para la fijación de los precios de venta en el mercado local, ya que depende de situaciones más complejas, inherentes a la política de mercado, en lugar de la mera intención de la parte. En orden a ello, niega que pueda depurarse de los precios mayoristas locales los conceptos publicidad, gastos de garantía e ISIB, no solo porque no ha sido fehacientemente probada su incorporación a los precios, sino también porque los precios adoptados por el juez administrativo representan satisfactoriamente el precio mayorista local al que alude la norma invocada.

En cuanto a que el 85% de las ventas de la actora fueron a un único comprador, explica que, si bien puede tratarse de una información atendible desde el punto de vista de la política implementada por el grupo empresarial, o sea desde el punto de vista comercial, se debe tener presente que el ajuste de autos se funda en criterios tributarios.

Señala que la postura adoptada por el tribunal de grado importó analizar y comparar dos niveles de precios que no se corresponden entre sí, desde la óptica del comercio internacional y la del derecho tributario.

Niega que resulte cuestionable la comparación entre los precios de exportación y los de venta mayorista en el mercado local, a causa de corresponder a diferentes etapas de la cadena de comercialización, dado que ambos precios consisten en la primera venta realizada por la terminal, siendo la única diferencia el destino de las unidades.

Critica que se hubiera desaprobado la comparabilidad del precio FOB de exportación con los precios mayoristas locales, arguyendo que si bien el artículo 8° establecía la forma de determinar la ganancia neta de fuente argentina para el caso de exportaciones, previendo la deducción de los gastos específicamente enunciados que se vincularan con la operación, no definía el precio de la exportación.

Defiende la aplicación del precio FOB como medida del valor de las exportaciones, ya que representa el precio al momento de la puesta a disposición de la mercadería, que fuera facturado y registrado por el contribuyente.

En orden a ello, niega que los precios indicados por los expertos contables y económicos propuestos por la actora cuenten con sustento normativo, ya que, insiste, los precios a considerar son los efectivamente pactados por las partes, y no otro teórico.

En cuanto a los expedientes 26989-I y 31259-I, explica que no se observó el método adoptado por la actora para la evaluación de los precios de transferencia –"MMNT"–, ni el indicador del nivel de utilidad –"TRCE"–, sino los ajustes de comparabilidad practicados para obtener esta última; esto es, la capacidad ociosa; los gastos de lanzamiento de nuevos productos, y el Plan canje y el Plan recambio. Asimismo, la utilización de algunas empresas comparables.

Afirma que en este supuesto su parte aplicó las mismas herramientas estadísticas que la actora, no pudiéndose sostener, en

este particular, que aplicó retroactivamente normas aun no vigentes; por el contrario, acudió a pautas internacionales aceptadas y razonables para alcanzar el propósito de la norma jurídica.

Señala que el artículo 15 establecía que se debían adoptar “promedios, índices o coeficientes que a tal fin establezca a base de resultados obtenidos por empresas independientes dedicadas a actividades de iguales o similares características”, con lo cual resultaría que, si bien la mediana y el rango intercuartil no se hallaba impreso en la norma, la fiscalización ya contaba con la facultad de determinar la ganancia neta sujeta a impuesto mediante promedios, índices o coeficientes, que a nivel internacional venían perfilándose de tal modo, y que posteriormente fue receptado por el ordenamiento jurídico local.

Ilustra que a través de la ley 25.063 se adaptó la regulación del impuesto a las ganancias a las necesidades del mundo globalizado, incorporando el criterio de “renta mundial” y la metodología de precios de trasferencia.

Asevera que el método MMNT es el más adecuado a los fines de llevar a cabo el análisis de precios de transferencia, y la utilización del rango total, como pretendería Ford Argentina, y avaló el TFN, requeriría un análisis más certero y confiable que identificara y probara todas y cada una de las diferencias que pudieran existir entre la parte analizada y las comparables.

Invoca los artículos 20 y 21 de la RG (AFIP) 1122, y declara que, si bien el nuevo régimen tendría aplicación a partir de los ejercicios iniciados a partir del 31/12/99, su espíritu denotaría que los contribuyentes podían aplicarlo incluso en ejercicios anteriores a su publicación. Por lo demás, insiste, el método contaba con sustento en las pautas y lineamientos internacionales referidos a los estudios de precios de transferencia.

Cuestiona la sentencia apelada, acusando que en ella se evidencia un análisis doctrinario de la jurisprudencia que el TFN consideró aplicable al caso.

Informa que en la causa se ha producido una amplia labor probatoria –tanto en la instancia administrativa como en la contenciosa–, dictándose incluso medidas para mejor proveer; sin embargo –apunta– el TFN no atendió gran parte de los argumentos vertidos por su parte.

Sostiene que se ha producido una inversión de la carga de la prueba, ya que es la responsable la que debe acreditar los hechos extraordinarios –capacidad ociosa, gastos de lanzamiento, Plan canje y Plan recambio– que habrían afectado su actividad frente a los comparables.

Desconoce que las declaraciones juradas del tributo, las declaraciones complementarias sobre precios de transferencia y los estudios de precios de transferencia, dieran fe por sí mismos de los datos e información que contenían. De ahí que –precisa– sea la propia interesada la que deba probar que le asiste el derecho de computar los ajustes a la comparabilidad.

Declara que no se objetó la totalidad del ajuste efectuado por Ford Argentina, sino que únicamente se lo reformuló, en la proporción que excedía el valor medio de la capacidad ociosa declarada por los comparables y excluyéndose a la firma Dina.

Sostiene que la fiscalización no desconoció la existencia de este tipo de gastos en las empresas determinadas como comparables, sino que el cuestionamiento radicó en que en los comparables habrían sido apareados con los ingresos en el mismo ejercicio, no ocurriendo lo mismo en el caso de autos.

Efectúa una descripción de los valores correspondientes a las facturaciones de los productos durante los años 1999 y 2000, y acusa que, contrariamente a lo indicado por la actora en la instancia administrativa, en 1999 existieron ventas.

Desconoce que resulte procedente el cómputo de los gastos en concepto de lanzamiento de nuevos productos –los que

incluyen los de publicidad–, en el test de comparabilidad, pues gozaron de normalidad y no se probó que se hubiere atribuido a ingresos producidos en otros períodos.

Con relación al ajuste “Plan canje y recambio”, informa que fueron admitidos, pero con algunas observaciones.

Señala que se informaron erróneamente las unidades correspondientes al Plan recambio –13.000 unidades en lugar de 8392– y que, en abril de 1999, con el dictado del decreto 35/99, se estableció el Plan canje, luego extendido a la compra de unidades importadas en agosto de ese año, a través del decreto 926/99. Explica que hasta la implementación de ese régimen Ford Argentina implementó el Plan recambio para los vehículos que comercializaba, que no eran producidos localmente. Explica que el costo del descuento era absorbido por la empresa, a diferencia del Plan canje, que también lo soportaban los concesionarios y el Estado Nacional. Señala que el 23/9/99 la firma obtuvo la autorización para incorporarse al Plan canje, y hasta el cierre del ejercicio continuó con el Plan recambio.

Recogiendo los términos empleados por la fiscalización, expresa que en los meses en los cuales el decreto 926/99 no regía, el ajuste por la implementación del Plan recambio era viable; empero, a partir de la obtención de la autorización, no se comprende por qué razón, pudiendo obtener mayor utilidad sobre sus ventas, se redujo en un 14%, por la diferencia del descuento sobre los vehículos respecto de los cuales los concesionarios y el Estado se hicieron cargo. Ello –había aseverado la fiscalización– indicó que, tratándose de importaciones de su controlante, fue ésta la que en definitiva obtuvo la ganancia.

En relación al Plan canje, destaca que si bien los descuentos existieron –lo que acarreó una pérdida para la empresas–, también sirvieron de estímulo para una mayor venta de vehículos, y por lo tanto una mayor absorción de costos fijos.

Señala que el TFN no consideró tampoco el argumento según el cual debería excluirse a la firma Dina del examen para obtener el valor de la mediana de capacidad ociosa, en el marco de la estimación de la TRCE.

Expone que, con relación al período fiscal 2001, tampoco su parte objetó el empleo del método MMNT-TRCE, ni el ajuste de comparabilidad en concepto de Plan canje.

En cambio, el achaque estribó en el ajuste de comparabilidad relacionado con la capacidad ociosa de la planta de producción, admitiéndose el cómputo sólo en la proporción que excedió la medida normal de las firmas comparables.

Señala que la firma calculó la capacidad ociosa considerando la totalidad de la ociosidad de su planta de producción, lo cual sería correcto si las empresas comparables hubieran elaborado sus productos utilizando la capacidad total instalada de sus plantas de producción; sin embargo, aquellas firmas, al igual que Ford Argentina, tuvieron un cierto grado de capacidad ociosa de sus plantas productivas. Afirma que, si Ford Argentina tuvo una mayor capacidad ociosa que sus comparables, debió reducir los costos implicados hasta el límite de la ociosidad de las comparables. En definitiva, expone que la medida razonable es la mediana de las capacidades ociosas declaradas por las empresas comparables.

Indica que en el periodo fiscal 2001 ya regía la RG (AFIP) 1122, con lo cual resultaba aplicable el rango intercuartil.

En orden al cálculo de comparabilidad, afirma que se aceptó el computo de ciertas cuentas de gastos, con la salvedad de “gastos de cortesía y agasajos” –por no formar parte de los gastos fijos–, “Departamento Planeamiento Ingeniería de Producto” y “Departamento LVT (“*Local Vehicle Team*”), por no resultar razonable que las tareas realizadas por dichas áreas deban irrogar gastos de horas extras. Asimismo “Mano de Obra Nuevo modelo”,

ya que representa un gasto que se absorbe en períodos futuros, y "Gastos de Venta" y "Gastos de Publicidad y Promoción", habida cuenta de que las erogaciones no forman parte de los costos de producción o fabriles, ni guardan vinculación con ellos, encontrándose afectados a una etapa o proceso diferente de la elaboración.

Afirma que esos gastos no están relacionados con el volumen de producción, porque no se vinculan con sus costos; por el contrario, corresponden a una etapa o proceso diferente, sea anterior o posterior. Lo mismo –señala– con respecto a los gastos de venta, publicidad y de diseño de nuevos modelos.

Señala que se objetaron las firmas Hino y China Motors como comparables, dada la vinculación económica que mantenían con las empresas Toyota Motor Corporation y Mitsubishi, respectivamente.

Sostiene que Toyota Motor Corporation poseía el 33,80% del capital social de Hino, y que entre las otras dos compañías existe un contrato de cooperación tecnológica, que demuestra especiales relaciones comerciales.

Alude al concepto de vinculación económica, invocando el artículo 15 de la ley del impuesto y la RG (AFIP) 1122, y acusa que el TFN los malinterpretó, ya que su parte no se basó solo en presunciones y meras afirmaciones, sino que señaló en cada caso cuáles eran las diferencias de los ajustes y por qué no correspondía incluirlos en el estudio de precios de transferencia.

Informa que el expediente 33281-I tiene origen en el traslado indebido de los quebrantos impositivos y advierte que, al quedar demostrado que lo resuelto por el tribunal de grado resultó desacertado, debe revocarse lo resuelto.

Finalmente, en los *puntos IV. d.* y *e.* del memorial, expone argumentos respecto a las multas aplicadas y los intereses resarcitorios en los períodos fiscales 1997, 1998 y 2003 a 2006.

Cita jurisprudencia y doctrina, mantiene la reserva del caso federal y solicita que se revoque la sentencia apelada, con costas.

IV. Que previo a ingresar al tratamiento de los agravios descriptos, es importante recordar que esta Alzada no se encuentra obligada a seguir los recurrentes en todas y cada una de las cuestiones y argumentaciones que proponen a su consideración, sino tan sólo aquéllas que resulten conducentes para decidir el caso y que bastan para dar sustento a un pronunciamiento válido (cfr. CSJN, Fallos: 258:304, 262:222, 265:301, 272:225, 278:271, 291:390, 297:140; 301:970; esta Sala, "*ACIJ c/ EN- ley 24240- Mº Planificación s/ proceso de conocimiento*", del 29/5/08; "*MULTICANAL S.A. y otro c/ EN- SCI DLC (Actas 2600/09 y otras) s/ amparo ley 16.986*", del 21/5/09; "*Ciudadanos Libres Calidad Institucional Asoc Civil c/ EN- Dto 67/10 s/ medida cautelar (autónoma)*", del 21/10/10; "*CPACF- INC MED (2-III-11) c/ BCRA- Comunicación "A" 5147 y otro s/ proceso de conocimiento*", del 18/4/11; "*Nardelli Moreira Aldo Alberto c/ EN- DNM Disp 1207/11 –Legajo 13975- (S02:9068/11) s/ medida cautelar (autónoma)*", del 25/8/11, "*Rodríguez Rubén Omar c/ DGI s/ Recurso directo de organismo externo*", del 7/8/14, "*Laham*, *Alberto Elías c/DGI s/Recurso directo de organismo externo*", del 7/5/15; "*Golden Penaut Argentina c/DGI s/Recurso directo de organismo externo*", Causa CAF 72680/2018, del 2/7/19; esta Sala —en su actual integración—, causa CAF 49.932/2015/CA2, "*D´Alessandro, Jorge Héctor (TF 33405-I) c/ Dirección General Impositiva s/ Recurso Directo de Organismo Externo*", del 2/5/24).

V. Asimismo, corresponde rememorar que el recurso previsto en el artículo 86 inciso b) de la ley 11.683 otorga carácter limitado a la revisión de esta Cámara, y que, por principio, queda

excluido de ella el juicio del Tribunal Fiscal respecto de los extremos de hecho (cfr. CSJN, Fallos: 300:985).

Así pues, "…lo que se encuentra sometido a conocimiento de este tribunal consiste, primeramente, en verificar si se evidencian deficiencias manifiestas en la valoración efectuadas por dicho tribunal. Puesto que, cuando lo decidido por el Tribunal Fiscal de la Nación se apoya en la ponderada valoración del conjunto de elementos probatorios incorporados en el proceso (arg. CSJN, Fallos: 332:357), sólo cabe confirmar la decisión recurrida (CSJN, Fallos: 326:2987 y 334:249)" (cfr. esta Cámara, Sala III, "*La Luguenze SRL (TF 31.645-I) c/ DGI*", Causa Nº 27409/12 del 31/10/12; "*Lanusse, Josefina Milagros (TF 34.584-I) c/DGI*", Causa Nº 4502/14 del 29/9/14; "*Frigorífico Pilcomayo SRL (TF 24.222-I) c/DGI*", Causa Nº 18124/16 del 14/9/17; "*Nobleza Piccardo SAICYF (TF 33113-I) c/DGI*", Causa Nº 83620/16, del 16/10/18; "*Establecimiento Agropecuario Las Tres Marías SA (TF 40.985-I) c/DGI*", Causa Nº 72673/18, del 7/5/19, entre otros; esta Sala –en su actual integración–, Causa CAF 47840/2023/CA1, "*Sol Frut SA (TF 79199011-I) c/ Dirección General Impositiva s/ Recurso Directo de Organismo Externo*", del 9/5/24).

VI. Que, con anterioridad a toda consideración, en atención al contenido, extensión y variedad de los asuntos comprendidos en esta *litis*, se torna conveniente y necesario describir panorámicamente el escenario presentado, dado que, a más de reportar una medida esclarecedora, permitirá abordar metodológicamente la labor revisora a la cual esta Alzada está llamada.

(a) Inicialmente la ex AFIP dictó las resoluciones 104/02, 167/03 y 97/04 –todas de la Subdirección General de Operaciones Impositivas de Grandes Contribuyentes, "DV DOGR"– (fs. 11/53, 723/786 y 2084/2386), a través de las cuales determinó de oficio el impuesto a las ganancias en cabeza de Ford Argentina, correspondiente a los **períodos fiscales 1996** –quebranto–, **1997** y

1998, éstos con saldo a ingresar, más intereses resarcitorios y multas aplicadas en los términos del artículo 45 de la ley 11.683.

Apeladas que fueran las tres resoluciones ante el TFN, generaron la conformación del **expediente 21244-I** –período fiscal 1996–; **expediente 22859-I** –período 1997– y **expediente 24757-I**, período 1998, que se acumularon en instancia del TFN (fs. 2467/2469).

(b) Seguidamente la ex AFIP dictó la resolución 166/05 DV DOGR (fs. 2947/3013), por cuyo conducto redujo el quebranto oportunamente declarado por Ford Argentina, respecto del impuesto a las ganancias del **período fiscal 1999**. Su apelación dio curso al **expediente 26989-I**.

(c) Lo propio aconteció al dictarse la resolución 73/07 DV DOGR (fs. 2506/2671) –reducción del quebranto impositivo del **período fiscal 2001**–, generándose el **expediente 31259-I**, el cual se acumuló al 21244-I y sus acumulados a fs. 2933/vta.

(d) Por último, la entonces AFIP dictó la resolución 15/09 –en este caso, la División Determinaciones de oficio A de la Subdirección General de Operaciones Impositivas Grandes Contribuyentes, "DV DEOA" (fs. 3233/3264)–, mediante la cual se determinó el resultado impositivo de fuente argentina del impuesto a las ganancias, correspondiente a los **períodos fiscales 2003** a **2006**; en todos los casos con saldos compensados con quebrantos de ejercicios anteriores, excepto en el período fiscal 2006, que la compensación fue parcial; esto dio lugar a la intimación de ingreso del impuesto –en su parte correspondiente–, con más los intereses resarcitorios y multa aplicada en los términos del artículo 45 de la ley de rito fiscal (fs. 3233/3265). La apelación de esta resolución promovió el **expediente 33281-I**.

Los expedientes 26989-I y 33281-I se acumularon al 21244-I y sus acumulados (fs. 3335/3337).

Ahora bien, como fuera indicado, la sentencia en crisis solo fue apelada por la parte demandada, lo cual significa que todas aquellas cuestiones en las cuales el TFN falló en sintonía con la postura asumida por el fisco nacional –vgr., el planteo de nulidad articulado por Ford Argentina a fs. 140/141 vta.–, no abrirá la competencia de esta Alzada.

Descripto el cuadro, corresponde iniciar el examen del ***punto (a)***.

VII. Que en los **períodos fiscales 1996-1997-1998** el fisco nacional cuestionó los precios que Ford Argentina pactó con las firmas Ford de Brasil y Cotia, aduciendo que en ambos casos las compañías mantenían vinculaciones. En el caso de Cotia, a causa de la suscripción de sendos acuerdos comerciales, en cuya virtud se la había autorizado, de manera temporaria, intransferible y gratuita, a importar y distribuir en Brasil los vehículos provenientes de Argentina, bajo condiciones que diferirían sustancialmente de las que se hubiere pactado entre partes independientes (v. copias de los instrumentos y sus traducciones a fs. 821/895).

Al respecto, el tribunal de grado reconoció que Ford Argentina y Ford Brasil pertenecían a un grupo económico internacional, y que a su vez la firma local mantenía con Cotia una "vinculación económica", lo cual impedía afirmar que actuaron como firmas independientes. Estos dos asertos –es trascendental precisarlo– no fueron controvertidos por la actora.

Ahora bien, a partir de lo señalado, el ente fiscal cuestionó los precios de las exportaciones consignados por Ford Argentina con destino a las dos empresas radicadas en Brasil, impactando ello en la declaración del impuesto de la empresa local.

De acuerdo con la postura fiscal, en el singular se pactaron precios diferentes a los que hubieren emergido de una negociación entre partes independientes, traduciéndose en una transferencia de ganancias hacia el vecino país.

Para arribar a esa conjetura, en lo medular, adoptó los precios mayoristas en la plaza de origen –dado que los precios mayoristas de destino no eran de público y notorio conocimiento, y ofrecían dudas–, obtenido de las ventas a concesionarios, y los comparó con los de exportación FOB.

Desde el plano normativo, el sustento de dicho proceder estribó en el texto del **artículo 8°** de la **ley de 20.628** (texto anterior a la modificación introducida por la ley 25.063), que establecía lo siguiente:

"*La determinación de las ganancias que derivan de la exportación o importación de bienes se regirá por los siguientes principios:*

a) Las ganancias provenientes de la exportación de bienes producidos, manufacturados, tratados o comprados en el país, son totalmente de fuente argentina.

La ganancia neta se establecerá deduciendo del precio de venta el costo de tales bienes, los gastos de transporte y seguros hasta el lugar de destino, la comisión y gastos de venta y los gastos incurridos en la República, en cuanto sean necesarios para obtener la ganancia gravada. Cuando no se fije el precio o el pactado sea inferior al precio de venta mayorista vigente en el lugar de destino, se considerará, salvo prueba en contrario, que existe vinculación económica entre el exportador del país y el importador del exterior, correspondiendo tomar dicho precio mayorista en el lugar de destino, a los efectos de determinar el valor de los productos exportados. Se entiende también por exportación la remisión al exterior de bienes producidos, manufacturados, tratados o comprados en el país, realizada por medio de filiales, sucursales, representantes, agentes de compras u otros intermediarios de personas o entidades del extranjero.

En los casos en que, de acuerdo con las disposiciones anteriores, corresponda aplicar el precio mayorista vigente en el lugar de origen o destino, según el caso, y este no fuera de público y notorio conocimiento o que existan dudas sobre si corresponde a igual o análoga mercadería que la importada o exportada u otra razón que dificulte la comparación, se tomará como base para el cálculo de las utilidades de fuente argentina los coeficientes de resultados obtenidos por empresas independientes que se dedican a idéntica o similar actividad. A falta de idéntica o similar actividad se faculta a la Dirección a aplicar el por ciento neto que establezca la misma, a base de ramos que presenten ciertas analogías con el que se considera".

A su vez, en concordancia con ello, el **artículo 11** del **decreto reglamentario** –vigente a la sazón– disponía que:

"*Verificada la existencia de vinculación económica entre las partes contratantes (artículo 8 de la ley) la Dirección podrá también establecer el valor atribuible a los productos objeto de la transacción, tomando el precio mayorista de la plaza del vendedor en los casos de exportación, o el precio mayorista de la del comprador cuando se trate de importaciones. Sin perjuicio de ello, cuando los precios reales de exportación o de importación fueran respectivamente mayores o menores, se considerarán estos últimos*".

La parte actora cuestionó este proceder, aduciendo que el organismo actuó *contra legem*, argumentando que, en todo caso, debió adoptar los precios de la plaza de destino obtenidos de empresas independientes que se dedicaban a idéntica o similar actividad.

VIII. Que así exhibido el cuadro, el TFN invocó el clásico precedente recaído en la causa "*Eduardo Loussinian SA (Hoy Sudamericana de Intercambio SA)*", resuelto por la Corte Suprema de Justicia de la Nación el 20/9/83, en el cual se plasmaron valiosas explicaciones referidas a la materia aquí en curso –"precios de

transferencia"–, con reminiscencias históricas de nuestro régimen tributario y comercial.

Luego de ello, señaló que eran atendibles los cuestionamientos de la actora contra los precios que adoptó el organismo fiscal, máxime cuando la prueba aportada a la causa contaba con suficiente fuerza de convicción y razonabilidad.

En particular, dirigió su achaque contra la adopción del valor de exportación FOB, en lugar del CIF.

Examinando la composición de dichos guarismos, advirtió que los peritos contadores propuestos por ambas partes fueron contestes en cuanto a que los gastos y costos en concepto de seguros de transporte, stock, ISIB, gastos de transporte, de garantía y de publicidad, no integraron el valor de exportación FOB fábrica.

Siguiendo la explicación brindada por el perito de la actora, el TFN sostuvo que en la determinación del precio mayorista facturado a los concesionarios locales se incluyeron tales costos y gastos, puesto que necesariamente se debió atender a sus pagos.

Por otro lado, compulsando la prueba pericial económica de fs. 480/498, consideró atendible que existieron al menos tres niveles que impedían llevar adelante una comparación directa entre el precio mayorista de la plaza local y el precio de exportación FOB: *a)* las diferencias de mercado; *b)* las diferencias en los términos contractuales e impositivos y *c)* los limitados riesgos asumidos por Ford Argentina.

Asimismo, ponderó que el vendedor contaba con clientes a quienes vendía considerables volúmenes de mercaderías, lo cual coadyuvaba a dotar al agente económico de una singular cualidad.

Concluyó el tribunal que no resultaba metodológicamente comparable el precio de exportación FOB con

los precios mayoristas locales, dado que éstos incluyeron impuestos y gastos que no deben formar parte del precio de exportación.

Contra este decisorio la parte demandada esgrime los agravios reseñados en el *Considerando III*. En particular, acusa que sólo se tuvieron en cuenta las opiniones de los peritos de la actora, y que no se atendieron las particularidades que presentaba el caso a la luz del derecho vigente.

Asimismo, declara que las operaciones de exportación celebradas, al ser concertadas entre partes vinculadas, involucraron precios inferiores a los mayoristas de venta local. Desconoce que puedan considerarse los gastos vinculados con los precios de venta del mercado local, por involucrar situaciones más complejas, inherentes a la política de mercado, en lugar de la mera intención de las partes. De allí que propicie la aplicación del precio FOB para la comparación.

IX. Como se puede apreciar, el TFN no sustentó su decisorio en la cuestión referida a la habilitación con la que contaba, o no, el fisco nacional para tomar los precios mayoristas de la plaza vendedora para realizar la comparación –dado el contenido del plexo normativo por entonces vigente–, sino en la composición y cuantificación de los precios comparados.

En el marco de la tarea de revisión a la cual este tribunal de segunda instancia está llamado, se colige que, en este particular asunto, el curso transitado por el TFN se halla justificado, y sus resultados son razonables.

En efecto, no puede desconocerse que, en lo medular, el trabajo consistió en determinar si los precios pactados por las firmas Ford Argentina, Ford Brasil y Cotia, en el marco de las operaciones de compra-venta internacional de mercaderías, denotaron una "*sustracción al impuesto a las ganancias de beneficios de fuente argentina*", producto de la "*comunidad de intereses*" entre las partes contratantes (cfr. CSJN, "*Eduardo Loussinian SA*", cit., Considerando 10).

Examinando la conformación de los guarismos, el *a quo* advirtió que los peritos contadores propuestos por ambas partes –cuyas opiniones no fueron coincidentes en todos los puntos de pericia– fueron contestes en cuanto a que los gastos y costos en trato, no integraron el valor de exportación FOB.

Al respecto, de la compulsa de los dictámenes periciales y sus respectivas impugnaciones y explicaciones obrantes en autos –a lo cual se agrega el informe acompañado en la instancia administrativa, cuya copia obra a fs. 1224/1236–, se extrae que son atendibles las explicaciones brindadas por el perito de la parte actora en los puntos 3.1 y 3.2 de la pericia de fs. 430/451 –relativo a los costos, gastos y precios de venta a los concesionarios locales durante 1996–, frente a lo cual, la exposición del perito del fisco nacional –concerniente a las implicancias en el patrimonio del vendedor– no conmueven las conclusiones. También son atendibles las explicaciones de los puntos de pericia 1, 2 y 5 de la pericia contable de fs. 3464/3470 –en parte coincidente con el punto 1 del dictamen de fs. 2029/2031–, relativas a la "aceptabilidad o corrección" desde el punto de vista de las ciencias económicas y normas contables generalmente aceptadas, de comparar precios –a los efectos de determinar tributos–, cuando sólo uno de los valores contiene tributos y costos. Al respecto, las apreciaciones ofrecidas por el perito de la demandada, relativas al derecho tributario como parte integrante de las ciencias económicas, no logran persuadir que la comparabilidad en cuestión no alcance el calificativo de "aceptable o correcta".

Desde otro ángulo, involucrando el presente examen los períodos fiscales 1996, 1997 y 1998, no ha de pasar inadvertido que el plexo normativo por entonces vigente era laxo en comparación al que habrían de regir posteriormente, lo cual conllevaba a que los sujetos involucrados en la investigación –sean

las partes, sea el TFN–, procedan inspirados por sensatos criterios de prudencia y mesura.

X. Que a la luz de lo analizado a lo largo de los *Considerandos VII* a *IX*, cabe reconocer que el criterio sentado por el tribunal de grado luce razonable y ajustado a derecho, en cuanto al juicio sobre de la comparación de los precios mayoristas de la plaza vendedora –venta a concesionarios de Argentina– con los valores FOB de las exportaciones a Brasil (en similar sentido, Sala IV *in re* "*Volkswagen Argentina SA (TF 24921-I) c/DGI*", Causa N° 142/2012, del 30/8/12, sentencia que adquirió firmeza al denegar la Corte Suprema de Justicia el recurso extraordinario interpuesto, cfr. art. 280 del CPCCN, el 4/2/14).

Por tal motivo, **se confirma la sentencia apelada en cuanto revocó las resoluciones 104/02, 167/03 y 97/04 (DV DOGR)**.

XI. Que a continuación corresponde analizar la sentencia apelada, en cuanto se expidió con respecto de la resolución 166/05 (DV DOGR), correspondiente **al período fiscal 1999** del gravamen (***punto b*** del detalle del *Considerando VI*).

Previo a ello, se impone referir al plexo normativo que regía en ese segmento temporal.

La ley del impuesto (texto sustituido por la **ley 25.063**), en su **artículo 8°**, establecía lo siguiente:

"*La determinación de las ganancias que derivan de la exportación e importación de bienes se regirá por los siguientes principios: a) Las ganancias provenientes de la exportación de bienes producidos, manufacturados, tratados o comprados en el país, son totalmente de fuente argentina.*

La ganancia neta se establecerá deduciendo del precio de venta el costo de tales bienes, los gastos de transporte y seguros hasta el lugar de destino, la comisión y gastos de venta y los gastos incurridos en la República Argentina, en cuanto sean necesarios para obtener la ganancia gravada.

Cuando no se fije el precio o el pactado sea inferior al precio de venta mayorista vigente en el lugar de destino, corresponderá, salvo prueba en contrario, tomar este último, a los efectos de determinar el valor de los productos exportados.

Asimismo, la Administración Federal de Ingresos Públicos […] *podrá también establecer el valor atribuible a los productos objeto de la transacción, tomando el precio mayorista vigente en el lugar de origen. No obstante, cuando el precio real de la exportación fuere mayor se considerará, en todos los casos, este último.*

En los casos en que, de acuerdo con las disposiciones anteriores, corresponda aplicar el precio mayorista vigente en el lugar de origen o destino, según el caso, y éste no fuera de público y notorio conocimiento o que existan dudas sobre si corresponde a igual o análoga mercadería que la importada o exportada, u otra razón que dificulte la comparación, se tomará como base para el cálculo de los precios y de las ganancias de fuente argentina, las disposiciones previstas en el artículo 15 de esta ley.

Lo dispuesto en este artículo será de aplicación aún en aquellos casos en los que no se verifique vinculación económica".

De manera concordante, el **artículo 15** decía lo siguiente: "*Cuando por la clase de operaciones o por las modalidades de organización de las empresas, no puedan establecerse con exactitud las ganancias de fuente argentina, la Administración Federal de Ingresos Públicos* […] *podrá determinar la ganancia neta sujeta al gravamen a través de promedios, índices o coeficientes que a tal fin establezca a base de resultados obtenidos por empresas independientes dedicadas a actividades de iguales o similares características*.

Las empresas locales de capital extranjero que realicen operaciones con las sociedades, personas o grupos de personas del

exterior que participen, directa o indirectamente, en su capital, control o dirección, o con otras empresas o establecimientos del extranjero, en cuyo capital participen, directa o indirectamente, aquellas sociedades, personas o grupos de personas, o la propia empresa local, estarán obligadas, a los efectos de esta ley, a determinar sus ingresos acumulables y deducciones autorizadas, considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado entre partes independientes en operaciones comparables.

A los efectos de constatar si los precios de transferencia de aquellos actos jurídicos celebrados entre una empresa local de capital extranjero y la persona física o jurídica domiciliada en el exterior que directa o indirectamente la controle, responden a las prácticas normales del mercado entre partes independientes, la citada Administración Federal deberá exigir la presentación de declaraciones juradas especiales que contengan información detallada suministrando los datos y los respaldos probatorios que considere pertinentes".

Como se puede ver, para determinar si los precios de transferencia respondían a las prácticas normales de mercado entre partes independientes, se podía aplicar el método que resultara más apropiado para el tipo de operaciones que se tratare, entre los cuales se hallaba el "*Margen neto de la transacción*", conceptualizado como el que estima la utilidad de las empresas comparables, o partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.

En el orden infralegal, el **decreto 485/99** sustituyó el **artículo 11** del reglamento del gravamen, disponiendo que:

"*En los casos de operaciones de exportación o importación de bienes u otras asimiladas a las mismas a que se refiere el artículo 8º de la ley, realizadas entre empresas vinculadas a las que se refieren los artículos 14 y 130 de la misma, será de*

aplicación lo dispuesto en el artículo 15 de dicho texto legal cuando no pueda determinarse el precio mayorista vigente en el lugar de origen o de destino o cuando las mercaderías objeto de tales operaciones no fueren comparables".

Por último, la ex AFIP dictó la **RG 702 de 1999**, estableciendo los deberes formales que debían cumplir los sujetos que realizaran operaciones internacionales, previendo especialmente la presentación de una "declaración jurada complementaria de precios de transferencia", junto con cierta documentación de respaldo que diera cuenta de los criterios de comparación utilizados por el contribuyente.

XII. En el plano fáctico, para el análisis de comparabilidad de los precios concertados, Ford Argentina aplicó el método "MMNT" y el indicador del nivel de utilidad "TRCE", de cuyo desarrollo obtuvo que los precios en cuestión se hallaron dentro del rango *arm´s length*.

Esto no fue aceptado por la demandada.

En rigor, el fisco nacional no cuestionó la adopción del *método* para realizar el estudio de precios de transferencia, sino algunos *ajustes* practicados por la firma para obtener la TRCE –cálculo de la capacidad ociosa; gastos de lanzamiento de nuevos productos; Plan recambio implementado por Ford y Plan canje de iniciativa oficial– y la inclusión de la firma Dina como comparable.

Por otro lado, las partes también han esgrimido posiciones encontradas con relación al aspecto normativo reseñado en el considerando precedente.

En particular, la actora niega que resulte aplicable el texto de la ley del impuesto según la reforma introducida por la ley 25.239 –y por lo tanto, la RG (AFIP) 1122–, replicando la contraria que, si bien el *rango intercuartil* y la *mediana* aun no estaban regulados en el período 1999, la fiscalización ya contaba con la

potestad de determinar la ganancia neta a través de promedios, índices o coeficientes contemplados a nivel internacional.

XIII. Que es del caso recordar –y esto involucra a la generalidad de los ajustes involucrados en esta causa– que "… *la problemática de los precios de transferencia se inscribe en el marco de las maniobras por las cuales las empresas con presencia internacional distribuyen las utilidades entre sus distintas subdivisiones (generalmente, la casa matriz y sus filiales) a través de los precios pactados entre éstas, de modo tal de asignarlas a aquéllas que se encuentren en las jurisdicciones con menor carga fiscal…*" (CNACAF, Sala I - "*YPF SA (TF 29205-I) y otro c/ c/Dirección General Impositiva*", Causa Nº 40460/2012, del 3/9/15).

En orden a ello, se practica una evaluación del rendimiento de las entidades que conforman el grupo económico, a fin de conocer si –en lo que a la materia fiscal concierne– se ha trasladado base imponible desde una sociedad situada en una jurisdicción fiscal hacia otra, perteneciente al mismo grupo, ubicada en otra jurisdicción fiscal. Se indaga si los precios acordados entre las compañías del grupo son coincidentes con los que habrían obtenido otras entidades independientes, en operaciones similares, desarrolladas en condiciones semejantes. Para ello, esta asignatura cuenta con diferentes métodos a opción del propio contribuyente, sin perjuicio de las facultades de verificación y fiscalización con las que cuenta la administración tributaria (esta Sala, *in re* "*Stiefel Argentina SA c/Dirección General Impositiva s/recurso directo de organismo externo*", Causa Nº 30037/2018, del 18/6/19).

En esta tónica, "*El estándar arm´s length se interpreta en el sentido de que los contribuyentes deben obtener en sus operaciones vinculadas los resultados que habrían conseguido si contribuyentes independientes hubieran realizado la misma operación en idénticas circunstancias*" (Hamaekers, H.M.A. – "*Fiscalidad Internacional*", Serrano Anton (Coord), Centro de Estudios Financieros, Madrid-España 2001, pág. 274).



#37940459#451169911#20250409143002886

En lo concerniente al método MMNT, "*será válido siempre que arroje resultados coherentes con el principio arm´s length y que su fiabilidad dependerá de los hechos y circunstancias del caso concreto*" (Gemma Sala Galván - "*Los precios de transferencia internacionales. Su tratamiento Tributario*", Tirant Lo Blanch, Valencia – España, 2002, pág. 116).

Además, para que las operaciones o empresas se consideren comparables, no deben existir diferencias entre éstas que afecten significativamente el precio o el monto de la contraprestación o el margen de utilidad y, de existir tales diferencias, el artículo 15 de la ley del gravamen autoriza a que sean eliminadas mediante ajustes razonables (esta Sala, *in re* "*Volkswagen Argentina SA (TF 26991-I) c/Dirección General Impositiva*", Causa N° 39322/2011, del 14/6/12 y "*Toyota Argentina SA (TF 26860-I) c/ Dirección General Impositiva*", Causa N° 17157/2012, del 8/11/12).

XIV. Que, en lo concerniente al plexo normativo aplicable a la especie, se comparte el criterio sentado por el tribunal de grado, en el sentido de que, pretender aplicar el texto modificado por la ley 25.239, importaría la aplicación retroactiva de las disposiciones que entraron en vigencia para períodos fiscales ulteriores (en igual sentido esta Sala, *in re* "*Toyota Argentina SA (TF 26860-I)*", fallo cit.).

Es importante mencionar que la cuestión encierra un insoslayable componente práctico, con implicancias directas en este estudio.

En efecto, el *régimen legal* aplicable al ajuste del período fiscal 1999 es el correspondiente a la reforma operada a través de la **ley 25.063**, de consuno con el **decreto 485/99** y la **RG (AFIP) 702**, el cual –si bien preveía el deber de los contribuyentes de determinar los ingresos y deducciones considerando los valores de las contraprestaciones de partes independientes, sumado a la facultad

de la administración tributaria de exigir la presentación de declaraciones juradas especiales con su documentación de respaldo, y también de determinar la ganancia neta sujeta a gravamen a través de *promedios, índices o coeficientes* provenientes de empresas independientes dedicadas a actividades iguales o similares– no contemplaba el empleo del *rango intercuartil* para la comparabilidad de precios.

Al ser ello así, el análisis de la TRCE no ha de realizarse calculando y aplicando aquel rango, sino el *rango total* obtenido de los comparables.

XV. Que, como se dijera anteriormente, la impugnación fiscal se concentra en dos asuntos: *(i)* los ajustes realizados en ciertas variables empleadas para obtener la TRCE y *(ii)* la inclusión de Dina entre las empresas comparables.

En orden al primer asunto, de inicio cabe colegir que se trata de una cuestión de preponderante contenido fáctico, lo cual conduce a centrar la atención en la prueba producida en la causa, tanto en la instancia administrativa como en la jurisdiccional.

En la especie, el debate se ha centrado en el cálculo de la "capacidad ociosa" de la firma, en el contexto de un ejercicio comercial signado por una profunda caída de ventas en el sector automotriz. Dicho cuadro, conforme surge de las explicaciones y probanzas arrimadas a la causa, ocasionó alteraciones en los niveles de capacidad ociosa, incrementada –su variabilidad– a partir de la incursión del "Plan recambio" lanzado por la firma para la adquisición de nuevas unidades y por el "Plan canje" aprobado por el Poder Ejecutivo.

En la prueba pericial contable de fs. 3475/3488 vta. –sumado a las impugnaciones, observaciones, réplicas y explicaciones agregadas a fs. 3530/vta., 3563/3565, 3566/3568 vta., 3573/vta., 3575/3576, 3581/3583 y 3584/3589 vta.–, los expertos emitieron sus dictámenes –no coincidentes en todos los casos–, acerca de la naturaleza de los gastos fijos y variables de la empresa, y su

inclusión dentro de una u otra categoría, con su impacto en el cálculo de la capacidad ociosa.

Por otro lado, a fs. 3537/3561 obra la pericia de ingeniería, en la cual los expertos informaron sobre los turnos de trabajo de la planta productora de la actora, su capacidad máxima de producción y la producción efectivamente realizada en el ejercicio comercial. Si bien los ingenieros informaron de manera conjunta, el propuesto por el fisco nacional expuso observaciones en algunos puntos.

A fs. 3603/3687 se encuentra la prueba pericial económica que, en prieta síntesis, da cuenta de la situación macroeconómica de Brasil en el año 1999 y su gravitación en la producción de la compañía local; la producción y la capacidad instalada y la capacidad ociosa de Ford Argentina durante los años 1997 a 1999, y el impacto en la producción local de automóviles en 1999. Por su parte, entre otra información, dio cuenta de las principales variables macroeconómicas de la República Argentina y la implementación del “Plan canje” –decretos 35/99, 397/99 y 926/99–, con sus implicancias en la producción y ventas en el mercado local e internacional, detallando los guarismos antes y después de la implementación del programa.

El cúmulo de información es elevado, a lo cual se adicionan las ampliaciones y explicaciones posteriormente agregadas. Ello constriñe a no perder de vista el norte que ha de guiar la labor de todos los sujetos involucrados –partes y peritos–, de cara a ofrecer al juzgador los elementos acordes y necesarios para comprender el cuadro y resolver el conflicto con criterio de justicia.

Concretamente, la materia en debate finca en conocer si los ajustes practicados por la actora en su variable de capacidad ociosa, de cara a calcular la TRCE, han sido acordes con el contexto registrado en el ejercicio comercial 1999. Recuérdese que la objeción

fiscal no estriba en el cálculo de la capacidad ociosa en sí, sino en su presunto exceso.

En este sendero, el TFN, luego de compulsar la prueba producida, desestimó las expresiones del fisco nacional, por entender que carecían de sustento a la luz de los resultados obtenidos.

Sobre el particular, si bien el *a quo* no hizo alusión específica a las objeciones formuladas por la demandada, centralmente respecto del dictamen pericial contable, no por ello ha de comprenderse que no las hubiere sopesado y evaluado al emitir su pronunciamiento. De hecho, en una extensa sección del *Considerando VI* de su decisorio, transcribió detalladamente las variables y los guarismos desprendidos de las pericias.

En otras palabras, si a la luz de la totalidad de la prueba producida el TFN consideró que la postura pregonada por la parte actora contaba con suficiente sustento respaldatorio, no ha de significar ello que no hubiere atendido a las expresiones de la contraria –y de las propias formulaciones de los peritos propuestos por la misma–, por el solo hecho de no citarlas en su sentencia.

En este sentido, compulsada la prueba producida, de consuno con la decisión a la que arribó el tribunal de grado, estos juzgadores concluyen que la labor y la resolución adoptada denotan una razonable y discreta evaluación de la información ofrecida.

Esto último permite recordar, de manera concordante con lo expuesto en el *Considerando V.* de esta sentencia, que la regla contenida en el artículo 86 de la ley 11.683, en cuanto dispone que esta Alzada tendrá por válidas las conclusiones del Tribunal Fiscal sobre los hechos probados, sólo cede en los supuestos en que se vislumbre arbitrariedad o irrazonabilidad en la apreciación de éstos (cfr. CNACAF, Sala V, "*Sullair Argentina SA (TF 24732-I) c/Dirección General Impositiva*", Causa Nº 35379/2010, del 21/03/11; Sala II "*Caterina Consignatarios SRL c/Dirección General Impositiva*", Causa Nº 74722/2018, del 18/7/19 y Sala III - "*Orsili María (TF 44079-I y acum) c/Dirección General Impositiva*", Causa

N° 22920/2023, del 10/8/23, entre otros), extremos que no se evidencian en la especie.

A mayor abundamiento, no es acertado lo afirmado por el organismo recaudador, al sostener que, aparentemente, la simple presentación de las declaraciones juradas del tributo y las complementarias sobre precios de transferencia, sumado a los estudios de precios de transferencia, resultaría suficiente para dar fe de la información contenida, operando de tal modo una indebida "inversión de la carga de la prueba". Con sólo apreciar la acumulación y tenor de las pruebas e informes obrantes en la causa, basta para desestimar el argumento.

XVI. Que, en cuanto al cuestionamiento de la incorporación de la firma Dina en el cálculo de la TRCE de las empresas comparables –segundo asunto, del considerando anterior–, si bien es acertado lo señalado por el fisco nacional, en cuanto a que el TFN no consideró específicamente este argumento, de su examen en esta instancia se colige que no es admisible.

En efecto, a la luz de la información obtenida de la prueba producida en la causa –particularmente la pericia contable de fs. 3475/3488 vta., puntos de pericia 2.7 a 2.9–, corresponde desestimar el reproche fiscal fundado en la confiabilidad de la información obtenida.

XVII. Que por todo lo examinado en los *Considerandos XI* a *XVI*, y en atención a los fundamentos allí impresos, **se confirma la sentencia apelada en cuanto revocó la resolución 166/05 (DV DEOA)**.

XVIII. Que, prosiguiendo con el orden trazado en el *Considerando VI*, corresponde seguidamente analizar el ajuste practicado en el **período fiscal 2001**, que tramitó inicialmente en el **expediente 31259-I** del TFN.

Para comenzar, es importante mencionar que el plexo normativo aplicable en este período difiere de los anteriores, dado que la **ley 25.239** sustituyó el texto de la ley 20.628 (t.o.); lo cual también generó que se modificara parcialmente el texto del decreto 485/99, a través del decreto 1037/00 y se reemplazara la RG (AFIP) 702 de 1999 por la RG (AFIP) 1122 de 2001.

En lo que se impone aquí destacar, la **RG (AFIP) 1122** –abrogada en el año 2020– disponía que los sujetos alcanzados, a efectos de demostrar la correcta determinación de las ganancias derivadas de las operaciones de exportación e importación de bienes, entre otros deberes, debían presentar declaraciones juradas e informes especiales, al tiempo que fijaba reglas atinentes al *análisis de comparabilidad y justificación de precios*.

En lo atinente a la *determinación de la mediana y del rango intercuartil*, el artículo 12 –a lo cual se debe adicionar su Anexo V– expresaba lo siguiente:

"*Cuando por aplicación de alguno de los métodos establecidos en el artículo 15 de la Ley de Impuesto a las Ganancias* […] *y su reglamentación, se determinen dos o más transacciones comparables, se deberá determinar la mediana y el rango intercuartil de los precios, de los montos de las contraprestaciones o de los márgenes de utilidad.*

Si el precio, el monto de la contraprestación o el margen de utilidad fijado por el contribuyente se encuentra dentro del rango intercuartil, dichos precios, montos o márgenes se considerarán como pactados entre partes independientes.

En su defecto, se considerará que el precio, el monto de la contraprestación o el margen de utilidad que hubieran utilizado partes independientes, es el que corresponde a la mediana disminuida en un cinco por ciento (5%) –para el caso en que el precio o monto de la contraprestación pactados o el margen de la utilidad obtenida sea menor al valor correspondiente al primer cuartil–, o la mediana incrementada en un cinco por ciento (5%) –

para el caso en que el precio o monto de la contraprestación pactados o margen de utilidad obtenida sea mayor al valor correspondiente al tercer cuartil–.

Sin perjuicio de ello, cuando el primer cuartil fuere superior al valor de la mediana disminuida en un cinco por ciento (5%), este último valor sustituirá al del primer cuartil y cuando el tercer cuartil fuere inferior a la mediana incrementada en un cinco por ciento (5%), el valor que resulte en consecuencia reemplazará al del tercer cuartil…".

En base a lo transcripto, no caben dudas de que, en el período fiscal 2001, la empresa debía cumplimentar una serie de deberes formales relativos al estudio de precios de transferencia, aplicando alguno de los métodos habilitados para la comparabilidad. En el particular, la actora adoptó nuevamente la modalidad MMNT con el indicador del nivel de utilidad TRCE, aunque en este caso aplicando la mediana y rango intercuartil.

Sobre este particular extremo, no existe disenso entre las partes.

XIX. Que, en el desarrollo de la actividad recientemente descripta, Ford Argentina calculó su nivel de rentabilidad y lo comparó con el de las empresas seleccionadas, efectuando algunos ajustes sobre los primeros. En particular, los ajustes recayeron en los conceptos "capacidad ociosa" y "Plan canje".

La objeción del ente fiscal radicó sólo en la inclusión de dos de las seis empresas seleccionadas para la comparación –Hino Motors Ltd. y China Motors Co. Ltd.–, pues, según argumentó, tenían vinculaciones económicas con otras empresas. Además cuestionó el cálculo de la capacidad ociosa, ya que, en su entender, se habría aplicado el porcentaje obtenido a los importes de gastos atribuidos a la producción local del año 2001.

Por tales motivos, la administración tributaria fijó un nuevo valor de la mediana y del rango intercuartil.

El TFN recogió los reparos presentados por la firma actora, y desaprobó la exclusión de las firmas Hino Motors Ltd. y China Motors Co. Ltd. del conjunto de empresas comparables, toda vez que, aun cuando pudieran tener algún tipo de vinculación patrimonial o económica, no se había demostrado que emplearan precios diferentes a los de partes independientes.

Por otro lado, tampoco convalidó el ajuste fiscal derivado de las objeciones al cálculo de la capacidad ociosa y Plan canje.

Sobre el particular, se ha producido prueba pericial ingenieril (fs. 3797/3807) –sumado a las impugnaciones y contestaciones de fs. 4201/4203 y 4208/4213 vta.–; pericial económica (fs. 3818/3902) –a la que se agrega la impugnación y su réplica (fs. 3907/3910 y 3948/3955) y pericial contable (fs. 3917/3939), a la cual se adiciona la impugnación y su contestación de fs. 3943/3945 y 4064/4074.

De la compulsa de los documentos descriptos se extrae, en lo que cabe aquí destacar, la explicación del proceso productivo de la firma, los turnos de trabajo, la cantidad de operarios y la producción anual durante los años 2000 a 2002; como asimismo los efectos de la condonación de deuda obtenida de la empresa Ford Motor Co el 17/12/02, y las explicaciones acerca del “trabajo bajo pedido” y su relación con la “vinculación económica” prevista en la RG (AFIP) 1122, aspecto sobre el cual el perito propuesto por la demandada formuló sus propias apreciaciones.

En otro orden, la prueba pericial económica también definió el carácter extraordinario de la capacidad ociosa de la empresa en el ejercicio 2001, debido centralmente por la contracción de la actividad económica del país y el declive del PBI. Sobre este punto se presentaron guarismos de la industria automotriz, en cuanto a la producción total y las ventas en el mercado local y extranjero. Es

importante mencionar que ambos expertos han disentido en cuanto a la metodología a emplear para llevar a cabo los cálculos requeridos.

En la prueba pericial contable se informó el nivel de capacidad ociosa de la firma en el ejercicio 2001, especificando el método de cálculo a partir de determinados gastos que fueron objeto de cuestionamientos: gastos de manufactura, administración, cortesía e ingeniería, publicidad y propaganda, venta; asimismo, determinados gastos vinculados con la producción de algunos vehículos en particular.

Por otro lado, se expidieron acerca del grupo Dina y de las relaciones comerciales y/o patrimoniales que mantenía la firma Hino Motors Ltd. con Toyota Motor Corporation –participación del 33% del capital social– y China Motors Co. Ltd. con Corporación de Industria Automotriz Mitsubishi, que mantenía un contrato de cooperación tecnológica.

Es del caso mencionar que, en la evacuación de los puntos de pericia requeridos a los expertos, no brindaron explicaciones coincidentes en todos los casos.

XX. Que, con relación al cuadro de situación que caracterizó al período fiscal 2001, a la luz de la prueba producida al respecto el TFN resolvió dejar sin efecto el ajuste fiscal en cuestión, dado que, en sustancia, la existencia de vinculación patrimonial o económica no significaba que se hubieren empleado precios diferentes a los del libre mercado. Además, oponiendo reparos a las argumentaciones y probanzas arrimadas por el fisco nacional, recordó que cuenta con una especial potestad respecto de la garantía del secreto fiscal, previsto en la ley de procedimiento tributario.

Pues bien, evaluado detenidamente el esquema, esta Alzada encuentra que los fundamentos empleados por el tribunal de grado para arribar a su decisorio, aún cuando no refieren a todos y cada uno de los planteos invocados por la demandada en sus

presentaciones, debe ser confirmado, pues las argumentaciones vertidas por la quejosa no alcanzan para conmover las razones brindadas por el *a quo*.

Se encuentra por demás probado que en el ejercicio comercial del año 2001 las variables macroeconómicas del país sufrieron considerables menoscabos, afectando particularmente la industria automotriz. En orden a ello, el impacto en la producción, ventas y exportaciones –por sólo mencionar las más relevantes en este estudio– aparece visible en los documentos compulsados, incluyendo las actuaciones administrativas que se tienen a la vista.

Precisamente, se advierte que el contexto macro gravitó singularmente en las variables contables y económicas de la firma, lo cual conduce a interpretar razonablemente que se trató de un "fenómeno generalizado".

Repárese que distinto sería el caso en el cual, a la hora de evaluar los estados de resultados de la firma, su capacidad ociosa, la TRCE y/o el MMNP, se integraran conceptos ajenos a la "normalidad o generalidad" –o sea, esporádicos y/o extraordinarios, como por ejemplo el otorgamiento de un crédito o la condonación de una deuda–, ya que ello atentaría contra la comparabilidad y trastocaría el rango *arm´s length*, pues colocaría a la firma en una situación diferente al del resto de las comparadas (v. esta Sala "*Stiefel Argentina SA*", fallo cit).

En esta línea, precisamente, en un caso en el cual se había incluido el "resultado extraordinario" obtenido de la condonación de un préstamo otorgado por una sociedad vinculada, la Corte Suprema de Justicia de la Nación convalidó el ajuste fiscal en el cálculo del MMNT y TRCE, sosteniendo que: "... *la inclusión de un resultado extraordinario y ajeno al giro del negocio para la determinación de la utilidad operativa –como el derivado de la condonación de un préstamo– representa un criterio anómalo que distorsiona el análisis de comparabilidad* […] *considerarlo como un resultado ´operativo´, ostenta con claridad el carácter de una mera*


#37940459#451169911#20250409143002886

reclasificación contable cuyo efecto fue incrementar el numerador de la TRCE con el correlativo aumento de su margen neto de utilidad, colocando a la empresa por encima del rango intercuartil" (*in re*: "*Volkswagen Argentina SA (TF 30954-I) c/ Dirección General Impositiva s/recurso directo de organismo externo*", del 13/8/24, Considerando 9°).

XXI. Que por todo lo analizado a lo largo de los *Considerandos XVIII a XX*, y en atención a los fundamentos allí expuestos, **se confirma la sentencia apelada en cuanto revocó la resolución 73/07 DV DOGR**.

XXII. Que por último, resta expedirse acerca de la resolución 15/09 (DV DEOA), referida a los **períodos fiscales 2003** a **2006** del impuesto a las ganancias.

El ajuste consistió en la impugnación del traslado de los quebrantos impositivos provenientes de los períodos fiscales 1999 y 2001 –a causa de las re-expresiones practicadas en las resoluciones 166/05 y 73/07 (DV DOGR)–, y del cómputo como pago a cuenta del impuesto a la ganancia mínima presunta en el período fiscal 2006, a partir del dictado de la resolución 167/03 (DV DOGR).

Sobre este singular asunto, en atención a que las resoluciones 166/05, 73/07 y 167/03 fueron revocadas por el TFN, a través de una sentencia que en este decisorio se confirma, no corresponde hacer lugar al planteo del Fisco Nacional, en cuanto requiere que se convalide la resolución 15/09 (DV DEOA).

Por ello, **se confirma la sentencia apelada en cuanto revocó la resolución 15/09 (DV DEOA).**

En virtud de las consideraciones vertidas, **SE RESUELVE:** Desestimar el recurso de apelación interpuesto por la parte demandada y, en consecuencia, confirmar la sentencia apelada, con costas (art. 68, primera parte, CPCCN).

En orden a las apelaciones interpuestas contra las regulaciones de honorarios de fs. 4498/4499 –v. *Considerando I* último párrafo y *Considerando II*–, teniendo en cuenta la naturaleza, resultado y monto del asunto debatido, como asimismo el mérito, calidad y eficacia de la gestión profesional y las etapas cumplidas, se CONFIRMAN las regulaciones practicadas en favor de los abogados Carlos Alberto Velarde –su sucesión–, Santiago Carlos Velarde, Juan Manuel Soria y Cristian E. Rosso Alba –este último por su actuación en la segunda etapa–.

Atendiendo a pautas análogas –en cuanto resultan pertinentes– y computando la adecuada proporción que los emolumentos de los peritos deben guardar con los profesionales de las partes (cfr. CSJN, Fallos 245:139; 260:14; 261:223; 278:58, entre muchos otros), así como los valores disputados en cada una de las pericias realizadas, SE CONFIRMAN los emolumentos regulados en favor del perito contador Rafael A. Peloso; SE REDUCEN los del Sr. Abel Ramón Viglione –su sucesión– a la suma de pesos cinco millones setecientos mil –$ 5.700.000– y SE ELEVAN los del Sr. Guillermo César Grazzini a la suma de pesos ochocientos mil –$ 800.000– (cfr. ley 21.839, arts. 6º, 7º, 9º, 37 y art. 3° del decreto-ley 16.638/57).

Por su parte, teniendo en cuenta la naturaleza, resultado, monto del asunto debatido, como también el mérito, la calidad y la eficacia de la gestión profesional en la tercera etapa, se FIJAN los honorarios del profesional de la parte actora, abogado Cristian E. Rosso Alba, en 600 UMA, que a la fecha equivalen a la suma de pesos cuarenta millones quinientos setenta y nueve mil doscientos –$ 40.579.200– (ley 27.423, arts. 16, 19, 21, 29 y 44 y Resol. SGA 237/25).

Por último, con fundamento en análogas pautas a las enunciadas precedentemente y teniendo en cuenta, además, el resultado del recurso ante esta Alzada (v. fs. 4729/4761 vta.), se FIJAN los honorarios correspondientes a la dirección letrada y

representación de la parte actora –a cargo de los abogados Cristian E. Rosso Alba y Juan Marcos Rougés–, en conjunto, en 200 UMA, que a la fecha equivalen a la suma de pesos trece millones quinientos veintiséis mil cuatrocientos –$ 13.526.400– (ley 27.423, art. 30 y concs. y Res. SGA 237/25).

Hágase saber que, en caso de que el profesional beneficiario acredite –en la instancia anterior– su condición de responsable inscripta frente al Impuesto al Valor Agregado, se deberá adicionar a los emolumentos aquí fijados la alícuota correspondiente a dicho tributo, que también se encuentra a cargo del condenado en costas de conformidad con la doctrina de la Corte Suprema de Justicia de la Nación (cfr. CSJN, Fallos: 316:1533; 322:523; 329:1834, entre otros).

Se hace saber a las partes que podrán consultar los precedentes mencionados en el sitio web http://www.cij.gov.ar/.

A los fines del art. 109 del Reglamento para la Justicia Nacional, se hace constar que –por hallarse vacantes dos cargos de jueces de esta Sala– suscribe la presente el Dr. Jorge Eduardo Morán; quien integra este Tribunal en los términos de la Acordada Nº 3/25 de esta Cámara.

Regístrese, notifíquese y devuélvase.

SERGIO GUSTAVO FERNÁNDEZ JORGE EDUARDO MORÁN

Fecha de firma: 10/04/2025
Firmado por: SERGIO GUSTAVO FERNANDEZ, JUEZ DE CAMARA
Firmado por: JORGE EDUARDO MORAN, JUEZ DE CAMARA
Firmado por: SUSANA MARIA MELLID, SECRETARIA DE CAMARA

#37940459#451169911#20250409143002886