



**República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional**  
**AÑO DE LA RECONSTRUCCIÓN DE LA NACIÓN ARGENTINA**

**Sentencia - Tribunal Fiscal de la Nación**

**Número:**

**Referencia:** SENTENCIA; EXPTE. 48.142-I; HONDA MOTOR DE ARGENTINA S.A.

---

**TRIBUNAL FISCAL DE LA NACIÓN**

**AUTOS Y VISTOS:**

El **Expediente N° 48.142-I** caratulado **“HONDA MOTOR DE ARGENTINA S.A. s/ Recurso de Apelación”** a resolución de la Sala “B” del Tribunal Fiscal de la Nación, integrada por los Dres. Armando Magallón (Vocal Titular de la Cuarta Nominación), José Luis Pérez (Vocal Titular de la Quinta Nominación) y Pablo Porporatto (Vocal Titular de la Sexta Nominación);

El Dr. Pablo Porporatto dijo:

I.- Que a fs. 44/67vta. Honda Motor de Argentina Sociedad Anónima interpone recurso de apelación contra la Resolución N° 79/2017 (DV DEOB) de fecha 23/06/2017, dictada por la División Determinaciones de Oficio “B” del Departamento Técnico Grandes Contribuyentes Nacionales de la Subdirección General de Operaciones Impositivas de Grandes Contribuyentes Nacionales de la Administración Federal de Ingresos Públicos - Dirección General Impositiva mediante la cual se determina de oficio su obligación tributaria en el Impuesto a las Ganancias por el período fiscal 2009.

Que, por la resolución recurrida, la AFIP impugnó la declaración jurada del Impuesto a las Ganancias presentada correspondiente al período fiscal 2009, determinando de oficio un Resultado Neto Final y, en consecuencia, un Impuesto a las Ganancias a ingresar de pesos nueve millones setecientos tres mil quinientos sesenta y nueve con ochenta y ocho centavos (\$9.703.569,88), con más intereses resarcitorios y la aplicación de una multa en el marco del art. 45 de la ley de rito, graduada en dos veces el gravamen omitido.

El ajuste en esencia se originó en la verificación del Estudio de Precios de Transferencia presentado por la contribuyente, donde se objetó la inclusión de la empresa Commercial Solutions INC. como comparable.

II. Que, la recurrente indica que adquiere e importa productos de reventa y, en menor medida, insumos de producción de compañías vinculadas del exterior, a la vez que recibe de aquella asistencia técnica para el desarrollo de su proceso productivo y eventualmente registra exportaciones de productos terminados a compañías vinculadas. A raíz de esta operatoria con vinculadas del exterior, la recurrente indica que periódicamente da cumplimiento a la normativa relativa a los Precios de Transferencia, según la RG (AFIP) N° 1.122.

Indica la recurrente que el Fisco Nacional para sustentar su postura, en la Vista conferida se limitó a sostener que la sociedad canadiense no debía ser considerada como comparable debido a que la misma posee un resultado operativo negativo y que por otro lado realiza actividades y comercializa productos distintos a los de Honda.

En primer término, la actora esgrime que resulta incorrecta la clasificación de la sociedad Commercial Solutions INC como una sociedad estatal. Al respecto dice que “empresa pública” (*Public Company*) se refiere a un tipo de empresa autorizada a ofrecer a la venta sus títulos valores y no a una corporación que pertenece total o parcialmente al Estado.

Por otro lado, indica que la situación financiera particular de dicha empresa, no amerita su impugnación. Sostiene que la exclusión de un comparable por el solo hecho de haber obtenido pérdidas, no solo resulta arbitrario, sino que afecta gravemente la comparabilidad buscada por la recurrente en su análisis económico. Además, y en relación al deterioro del valor llave de negocios de aquella empresa, indica que tal cargo –no operativo o extraordinario- fue excluido del análisis de comparabilidad. Es decir, se eliminó del cálculo del resultado operativo utilizado en el análisis.

También remarca la insistencia de AFIP en el sentido de no haberse aplicado criterios de selección homogéneos en los procesos de búsqueda utilizados en los Informes de Precios de Transferencia para los años 2007, 2008 y 2009 en lo que respecta a la información financiera a ser considerada en el análisis de comparabilidad. Al respecto, la parte recurrente indica que consideró como motivo de rechazo del comparable el hecho de que aquél no presentara “resultado operativo mayor a “0” – o resultado operativo positivo-, sea esto en al menos uno de los ejercicios considerados –Informe 2009- o en el promedio de los tres (03) años anteriores –Informes 2007 y 2008-, lo cual en la práctica implica que por lo menos un ejercicio del periodo considerado debe presentar resultado positivo.

Por último y en lo que hace al fondo del asunto, indica la posición incorrecta del Organismo Fiscal cuando cuestiona la jurisprudencia citada en su defensa, tales como la que se desprende de los precedentes Boehringer Ingelheim S.A. s/ apelación -sentencia de fecha 13/04/2012- y Avenis Pharma S.A. -sentencia del 26/02/2010-. Amparándose en el primer fallo, la recurrente indica que en la etapa administrativa aportó un enfoque de análisis alternativo que consiste en realizar la comparación sobre la base de rentabilidades obtenidas para el promedio de los últimos 3 años, tanto de las compañías comparables como de ella, surgiendo como conclusión que su rentabilidad en el promedio de los años 2007-2009, es superior a la rentabilidad obtenida por la mayoría de las sociedades comparables, con excepción de 2 de ellas. En base a la segunda jurisprudencia citada, entiende Honda que el Organismo Fiscal no aportó ninguna explicación del motivo por el cual las conclusiones de dicho fallo no son aplicables, o bien por qué no se están siguiendo las recomendaciones de las Directrices PT OCDE.

Finalmente, cuestiona la aplicación de los intereses resarcitorios considerando la inexistencia de incumplimiento ni mora culpable, como así también de la multa, la que considera improcedente y en subsidio plantea “error excusable”.

Ofreció la recurrente prueba documental e informativa para sustentar su posición contra la determinación de oficio del Fisco Nacional. Con respecto a la prueba documental: Copias de las Resoluciones N° 163/2016 (DV DEOB) y N° 14/2017 (DV DEOB), relacionadas con el procedimiento de determinación de oficio y la prórroga del plazo para presentar el descargo; copia de la constancia de inscripción de Honda ante la AFIP-DGI; detalle del Análisis de Rentabilidad - promedio de 3 años, con el objetivo de demostrar que su rentabilidad se encontraba dentro del Rango Intercuartil de las compañías comparables y la traducción al idioma nacional de la definición de “Public Company” que surge de la página web investor.gov.

Con respecto a la prueba informativa, la parte ofreció que se libre exhorto diplomático para que *Canadian Securities Administrators (CSA)* informe respecto de la sociedad canadiense utilizada como comparable si es empresa estatal y la composición accionaria. También a Thomson Reuters Eikon para que indique si tal empresa surge de sus bases de datos y en su caso, ratifique o rectifique la información.

Cita jurisprudencia que entiende aplicable al caso y formula reserva del caso federal. En definitiva, solicita se revoque el

acto apelado, con costas.

III. Que, a fs. 79/96vta, la representación fiscal contesta el recurso interpuesto solicitando su rechazo y la confirmación de la resolución recurrida, con costas. En su responde, el Fisco Nacional argumenta, en esencia que rechaza cualquier tipo de arbitrariedad sostenida por la recurrente en su recurso, sosteniendo que la vista y la resolución recurrida cumplen con los requisitos legales y contienen la debida fundamentación de hecho y de derecho.

Ratifica la exclusión de Commercial Solutions INC, destacando su resultado operativo negativo, la diferencia en la actividad económica (distribución de productos industriales vs. automóviles y motocicletas) y su naturaleza como empresa pública, lo que afecta la comparabilidad de los riesgos asumidos.

Defiende el criterio de selección de comparables aplicado, basado en la comparabilidad funcional y en la búsqueda de empresas con resultados operativos positivos en al menos un ejercicio del período analizado.

Recuerda la obligación de la contribuyente de demostrar y justificar la correcta determinación de los precios de transferencia y de conservar la documentación e información respaldatoria.

Sostiene la procedencia de la sanción aplicada por la omisión del impuesto y de los intereses resarcitorios por la mora incurrida.

Asimismo, el Fisco Nacional indicó que la prueba documental aportada por Honda fue analizada, pero no logró desvirtuar el criterio fiscal y se opuso a la prueba informativa por considerarla inconducente. Por último, plantea el caso federal y pide que se confirme la resolución recurrida, con costas a la actora.

IV.- Que, a fs. 112 se abre la causa a prueba, haciéndose lugar a la prueba informativa ofrecida. A fs. 120 se encuentra la respuesta de Thomson Reuters Eikon y a fs. 159 el desistimiento formulado respecto de la informativa dirigida a la firma Canadian Securities Administrators.

A fs. 254/255vta. la recurrente hace saber que la AFIP-DGI a través de la notificación de fecha 08/03/2024 –confirmada por la notificación de fecha 12/04/2024, pretendería el pago de las obligaciones que se encuentran en discusión en estos autos y ello a raíz de la sentencia de fecha 08/02/2024 de la Sala D de este Tribunal en el expediente 47.096-1 y su acumulados. Frente a ello solicita se ordene en forma inmediata la suspensión por la parte apelada de toda intimación de pago sobre estas actuaciones. Posteriormente, la propia recurrente a partir de la comunicación de descargo del 28/06/2024 del Organismo Fiscal, informa que la presentación formulada ha devenido abstracta, por lo que solicita que continúen los autos según su estado (fs. 260).

A fs. 281 se clausura el periodo probatorio y a fs. 286 se elevan las presentes actuaciones a consideración de la Sala “B”.

A fs. 295/301vta se encuentran agregados los alegatos producidos por la parte actora y a fs. 303/305vta por el Fisco Nacional.

A fs. 317 se llamaron los autos a sentencia.

V.- Que, en principio, debe precisarse que los jueces no están obligados a seguir a las partes en todas sus argumentaciones, sino tan sólo pronunciarse acerca de aquellas que estimen conducentes para sustentar sus conclusiones (conf. C.S.J.N., in re: “Sopes, Raúl Eduardo c/ Administración Nacional de Aduanas”, sentencia del 12/2/87, “Stamei S.R.L. C/ Universidad de Buenos Aires s/ Ordinario”, sentencia del 17/11/87, C.N.C.A.F., Sala V, in re “Werner Tomás M. c/B.C.R.A. s/ Proceso de Conocimiento”, sentencia del 27/4/98 y “Congelados Macchaiavello y Cía. S.A.” del 26/4/2007, entre otros).

Sentado ello, corresponde a este Tribunal entrar a analizar la causa de acuerdo a los términos en que ha quedado trabada

la litis.

VI.- Que durante la fiscalización por el Impuesto a las Ganancias del período fiscal 2009, se detectó que, en el Estudio de Precios de Transferencia presentado por Honda, se había incorporado como empresa comparable a la empresa candiense “Commercial Solutions Inc”.

La AFIP impugnó esta comparable por varios motivos:

- Resultado operativo negativo.

- Diferencia de actividad y productos: La empresa comparable realizaba actividades y comercializaba productos notoriamente distintos a los de Honda (rodamientos, transmisores de potencia, equipos de seguridad, productos forestales, equipos contra incendios, suministros industriales y equipos y repuestos para la industria petroquímica vs. vehículos automotores y motocicletas).

Con fecha 19/12/2016, la AFIP notificó a Honda la vista de las actuaciones administrativas y del cargo formulado con relación al Impuesto a las Ganancias - Precios de Transferencia - por el período fiscal 2009, otorgándole un plazo para que presentara su descargo y ofreciera las pruebas que hicieran a su derecho.

El apoderado de contribuyente tomó vista de las actuaciones y solicitó una prórroga para la presentación del descargo, la cual fue concedida. Dentro del plazo legal, se presentó un escrito de disconformidad al cargo formulado, exponiendo sus argumentos de defensa y aportando prueba documental.

En su descargo, se argumentó, entre otras cosas, que la pérdida operativa de Commercial Solutions Inc. se debió a la situación económica global de 2009 y no a factores que afectaran la comparabilidad funcional, y que la obtención de pérdidas no constituía una causal automática de rechazo como comparable.

Como pruebas aportó el Estudio de Precios de Transferencia, estados contables de las comparables, análisis de rentabilidad y otra documentación en respaldo de su posición.

Por su parte AFIP en base a la verificación realizada, la información pública sobre Commercial Solutions Inc. y el análisis de la normativa vigente y las Directrices de la OCDE, tras analizar el descargo y las pruebas presentadas, dictó la Resolución N° 79/2017 (DV DEOB) recurrida en estos autos.

Conforme lo expuesto, la razón principal por la que la AFIP confirmó el ajuste y emitió la resolución recurrida fue la falta de comparabilidad de Commercial Solutions Inc. con Honda, teniendo en consideración para ello las diferencias en la actividad principal, la situación financiera y otras características que consideró relevantes.

Según AFIP, Honda no había profundizado adecuadamente el análisis de esta comparable y que su inclusión en el Estudio de Precios de Transferencia no era válida a los efectos de demostrar el cumplimiento del principio de plena competencia.

VII.- Que, en el marco de estas actuaciones, la litis queda circunscripta a esclarecer la procedencia o no de la impugnación de la comparable COMMERCIAL SOLUTIONS INC., en el análisis realizado por la recurrente respecto de los Precios de Transferencia, en el marco del Impuesto a las Ganancias, período fiscal 2009.

Que la DGI fundamentó el rechazo de Comercial Solutions Inc. principalmente en los siguientes aspectos:

- Que dicha empresa presentó un resultado operativo negativo en el período 2009 y que no profundizó el análisis sobre los motivos del resultado operativo negativo de la comparable seleccionada.
- Que realiza actividades y comercializa productos notoriamente distintos a los de Honda.

- Que se trataría de una empresa pública, perteneciendo total o parcialmente al Estado canadiense, lo que implicaría una diferencia sustancial en los riesgos asumidos en comparación con una empresa privada como Honda.

Que Honda, al fundamentar su recurso de apelación, alega principalmente:

- Que la crisis económica mundial del año 2009 afectó particularmente al sector automotriz, explicando el resultado negativo de Comercial Solutions Inc. en dicho período.
- Que, al aplicar el método del margen neto operacional, las características específicas de los bienes comercializados son menos relevantes que el análisis de las funciones desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por las empresas comparadas. Considera que en estos aspectos, Honda y Comercial Solutions Inc. son comparables.
- Que la exclusión de una empresa comparable por el mero hecho de arrojar un resultado operativo negativo no es una regla establecida en las directrices de la OCDE, siendo necesario un análisis más profundo de las razones de dicho resultado.
- Que la desvalorización de la llave del negocio de Comercial Solutions Inc. fue considerada un cargo no operativo y, por lo tanto, excluido del resultado operativo utilizado en el análisis de comparabilidad, lo cual es una práctica contable razonable.
- Que el Fisco Nacional interpretó erróneamente el concepto de "empresa pública", refiriéndose a una entidad que forma parte del Estado y no a una sociedad con acciones que cotizan en bolsa. La naturaleza estatal de una empresa no la excluye automáticamente de ser comparable si se asemeja en funciones, activos y riesgos.

VIII.- Qué *prima facie*, corresponde indicar que marco normativo aplicable en materia de Precios de Transferencia para el periodo fiscal en discusión se encuentra principalmente en la Ley del Impuesto a las Ganancias (artículos 8, 14 y 15), art. 21 del Decreto Reglamentario, así como en la RG (AFIP) N° 1122/2001. Esta normativa establece la obligación de que las operaciones entre partes vinculadas respeten el principio de plena competencia (“*arm’s length*”) y definen los métodos para determinar si los Precios de Transferencia cumplen con dicho principio.

Al respecto, las "Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias", aunque de ninguna manera pueden establecer requisitos no contemplados por la normativa argentina, si revisten el carácter de pautas o guías orientativas para la aplicación de aquella (sentencia relativa a Toyota Argentina S.A. TF 26.860-1, confirmada por la Cámara Nacional de Apelaciones –Sala III- y la Corte Suprema, en sentencia de 2/09/2014).

El Fisco Nacional aceptó que se utilizara la información del año 2009 para la comparabilidad, debido a incidencia de la crisis mundial que impactó en ese entonces, en lugar del promedio de los 3 años que utilizaba tradicionalmente (vide página 12 en la resolución recurrida en fs. 16), aunque esto no significó una aceptación total de todos los comparables seleccionados.

Como primera cuestión, cabe alertar sobre el error en el incurrir el Fisco Nacional al considerar a la empresa canadiense, Commercial Solutions Inc., es una empresa estatal –“con objetivos diferentes a una empresa netamente privada”- cuando se trata de una “*Public Company*” que no es otra cosa que una empresa cotiza en la Bolsa de Valores de Toronto (fs. 35 a 43 y fs. 360 del cuerpo principal de los antecedentes administrativos). La vaga referencia a una larga tradición de intervención estatal en la economía canadiense y el hecho de que los sueldos representen un porcentaje del 18% de las ventas, no resultan suficientes para concluir de la manera en la que la hace el organismo tributario. Además, la respuesta del oficio a Thomson Reuters (fs. 120) confirma la composición accionaria, lo que pone en evidencia que no es una empresa con participación estatal.

Por otra parte, es de destacarse que cuando se aplican métodos basados en el resultado de las operaciones, como el

Método del Margen Neto Operacional (MMNO), la comparabilidad se centra en las funciones desempeñadas, los riesgos asumidos y los activos utilizados, más que en las características detalladas de los bienes o servicios individuales, aunque estas últimas no son del todo irrelevantes. En el párrafo 1.40 de las mencionadas Directrices (julio 2010) puede leerse que *“Las diferencias en las características de los bienes o los servicios tienen también menos incidencia en el caso de los métodos basados en el resultado que en el de los métodos tradicionales (véase en concreto el párrafo 2.69)”*. Asimismo, en el párrafo siguiente (1.41) se enfatiza que: *“Se ha observado en la práctica que el análisis de comparabilidad para los métodos basados en los indicadores de beneficios netos o brutos suele hacer más hincapié en las similitudes de las funciones que en las de los productos. Dependiendo de los hechos y circunstancias del caso, puede aceptarse la ampliación del ámbito de comparabilidad para incluir operaciones no vinculadas relacionadas con productos diferentes, pero en las que se desarrollan funciones similares.”*

Conforme lo expuesto, el análisis funcional, que examina las funciones desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por cada parte en la operación vinculada, es fundamental para determinar la comparabilidad en estos casos. En el presente caso al tratarse de distribuidoras mayoristas –aunque de productos distintos-, el análisis debe identificar y comparar aspectos como las actividades de marketing y ventas, la gestión de inventario, la asunción de riesgos de mercado y de crédito, no así de riesgo de producto, de diseño, de planta, etc., al no producir los respectivos productos-, y también los activos utilizados en la distribución. Si ambas distribuidoras realizan funciones similares, utilizan activos comparables y asumen riesgos análogos, esto fortalece su comparabilidad, incluso si existen diferencias en los productos que distribuyen.

Ambas empresas ejercían actividades propias de un distribuidor mayoristas tales como la gestión comercial, el manejo de inventarios y la gestión de la logística no así actividades relativas a investigación y desarrollo, diseño de producto, manufactura, etc. No contaban en el periodo 2009 con una significativa cantidad de bienes de uso, intangibles o plantas productoras. Por el contrario, sus principales activos se componían por sus centros de almacenamiento y equipos destinados a la distribución. Las eventuales diferencias en lo que respecta a capital de trabajo empleado por cada una de ellas fueron corregidas en el Informe presentado (fs. 72 del Informe de Precios de Transferencia). De lo expuesto por la parte (fs. 671vta del cuerpo principal N° IV) nada objeta en forma concreta el Fisco Nacional.

Asimismo, la recurrente dejó en claro en cuanto a la similitud –o falta de ella- de los productos comercializados y considerando los aspectos básicos a tener en cuenta, que en la práctica estos requisitos limitan de forma considerable el universo de sociedades potencialmente comparables (fs. 672, 672vta y 673 del cuerpo principal N° IV). Tampoco el Fisco Nacional los aportó, estando en mayores posibilidades de acceder a información por ejemplo de otros contribuyentes, limitándose a eliminar el comparable de la empresa canadiense.

Por otra parte, las Directrices de la OCDE no establecen que las empresas con resultados negativos deban ser automáticamente excluidas del conjunto de comparables. En el párrafo 3.64 dice *“...esto no significa que las operaciones que generan pérdidas nunca puedan ser comparables. En términos generales, debe utilizarse toda la información pertinente y no debe existir una regla prevalente sobre la inclusión o exclusión de los comparables que reflejan pérdidas. Naturalmente, serán los hechos y circunstancias de la sociedad los que determinen su condición de comparable, y no su resultado financiero”*.

Al respecto, cabe indicar que la desvalorización del valor llave en la empresa canadiense fue eliminado del análisis de comparabilidad de las utilidades operativas (vide Cuadro IV a fs. 55 del cuerpo principal y fs. 368 cuerpo comparables N° 2). La rentabilidad operativa (negativa) de la empresa canadiense cuestionada utilizada es de -4% que ajustada resulta -4,69% (vide fs. 81 del Informe de Precios de Transferencia).

Corresponde señalar que el acápite 3.63 de las Directrices dice: *“Resultados extremos pueden consistir en pérdidas o ganancias insulsamente altas (...) Cuando uno o más de los potenciales comparables tiene resultados extremos, un examen más detenido sería necesario para entender las razones de estos resultados tan extremos. Un resultado extremo puede ser excluido sobre la base de que un efecto previamente pasado por alto en el análisis original de comparabilidad*

*ha salido a la luz, y no únicamente sobre la base de que los resultados obtenidos en el comparable propuesto parecen ser muy diferentes de los resultados observados en otros potenciales “comparables”*”.

Es de destacarse que, en el otro extremo, dentro de la muestra utilizada por la recurrente para el análisis de comparabilidad del periodo 2009 se puede ver a MSC Industrial Direct Inc., con el valor de rentabilidad positivo más alto (13,22% de rentabilidad operativa), de cuya consideración en el análisis, nada ha objetado el ente fiscal, aun cuando también representa un valor extremo.

Por último, cabe hacer hincapié en el esfuerzo de la recurrente al momento de contestar la Vista, aportando un análisis alternativo con un promedio simple (años 2007 a 2009) de rentabilidades operativas de las empresas comparables seleccionadas, aun así la rentabilidad operativa promedio de la empresa se encuentra por encima del rango intercuartil de rentabilidades de aquellas (fs.680vta. cuerpo principal N° IV).

A partir de lo expuesto, resulta importante tener en cuenta que, en el análisis de Precios de Transferencia, es crucial que los contribuyentes determinen sus precios de acuerdo con el principio de plena competencia, basándose en la información razonablemente accesible, dentro de lo factible. Se espera que el contribuyente prepare o utilice documentación suficiente que respalde su análisis, incluyendo la información utilizada, los factores considerados y el método seleccionado, actuando bajo los principios de gestión empresarial prudente.

Para impugnar la valoración del contribuyente, el Fisco Nacional debe ser concreto y aportar un análisis económico solvente que refute las conclusiones presentadas por la parte.

No basta con diferir con los resultados del Informe de precios de transferencia del contribuyente utilizando solo la dialéctica o la propia documentación aportada por este. La Administración Tributaria debe realizar un esfuerzo adicional para concretar y sustentar su impugnación, justificando su apreciación valorativa con evidencia en contrario a la prueba aportada por el contribuyente. Esto puede implicar la presentación de comparables más adecuados, la demostración de errores en el análisis del contribuyente o la justificación de ajustes que mejoren la comparabilidad. En la búsqueda de comparables, si bien no se exige que sea exhaustiva y menos perfecta, tanto contribuyentes como Administraciones deben aplicar su juicio para determinar la fiabilidad de los comparables utilizados.

Que, en virtud de los argumentos y las evidencias expuesta por la recurrente y la falta de críticas concretas y contundentes por parte del Fisco Nacional que demuestren la incorrecta comparabilidad entre Honda Motor de Argentina S.A. y Comercial Solutions Inc. en términos de funciones, activos y riesgos, se considera que le asiste razón a la recurrente.

En consecuencia, corresponde revocar el acto apelado en estos actuados, con costas.

El Dr. Armando Magallón dijo:

Que adhiere al voto del Dr. Porporatto.

El Dr. José Luis Pérez dijo:

I.- Que en los presentes autos el Fisco Nacional consideró que la contribuyente incorporó, en el estudio de precios de transferencia, como empresa comparable a la firma Commercial Solutions Inc., la cual a criterio del Organismo fiscalizador, no sólo posee resultado operativo negativo sino que realiza actividades y comercializa productos notoriamente distintos a la recurrente, si bien este último aspecto el juez administrativo no lo vuelve a tratar ni funda la determinación en ello.

Señala el juez administrativo surge del Estudio de Precios de Transferencia, con relación al proceso de selección de Commercial Solutions Inc. realizado por la apelante, debido a las condiciones económicas y financieras acontecidas en el año 2009, las cuales afectaron fuertemente los negocios de la industria automotriz a nivel mundial, solamente evaluó la

rentabilidad de las compañías comparables del período bajo análisis.

Cabe aclarar que el Fisco Nacional, tal como surge de la determinación recurrida, respetó ese criterio, precisamente por la incidencia de la crisis mundial y a pesar de que la contribuyente cambió su criterio respecto de años anteriores.

Expresa, el juez administrativo que del Estudio de Precios surge que la comparable arrojó resultado operativo negativo para el período 2009. Al respecto, explica la resolución apelada que si bien las directrices de la OCDE y el Manual de Precios de Transferencia para los países en desarrollo de la ONU, confirman que no se debe eliminar una compañía comparable por el solo hecho de presentar resultado operativo negativo, la contribuyente debió profundizar el análisis con un mayor grado de detalle, investigando más a fondo acerca de los motivos por los cuáles la comparable seleccionada arrojó resultado operativo negativo. Así señala que otra de las comparables utilizadas por Honda en su Estudio de Precios de Transferencia, fue Uni-Selec, empresa también radicada en Canadá como Commercial Solutions Inc, y que si bien fue afectada por la crisis de ese año, obtuvo resultado operativo positivo.

Según hace constar el Juez administrativo en el acto recurrido, de los Estados Contables Consolidados de dicha compañía, aportados por la propia recurrente surgiría que es una empresa pública que cotiza en Bolsa de Valores de Toronto y que se dedica a la distribución de rodamientos, transmisiones de energía, equipos de seguridad, productos forestales, equipos de extinción de incendio, suministros para relevamientos, suministros industriales y partes y suministros de campos petroleros. De ello, concluyó el juez administrativo que la administrada omitió observar que la empresa comparable es una empresa pública y como tal, los riesgos asumidos difieren notoriamente de los de las empresas privadas. Agrega además que en Canadá las empresas públicas han sido utilizadas para hacer frente a la crisis global y responden a una larga tradición de intervención estatal en la economía para explotar recursos naturales o desarrollar áreas que no eran interesantes para el sector privado. También observa que esa empresa abona sueldos en el año 2009 que representan más del 18% de sus ventas mientras que la recurrente paga sueldos totales menores al 3% de sus ventas, lo que -dice- puede explicarse por el hecho de que una empresa pública no apunta a maximizar sus ganancias. Asimismo señala que de los balances de la empresa comparable consolidados al 30/9/2008 y al 30/9/2009 se observa una disminución de sus activos por el deterioro del valor llave en el segundo trimestre del 2009; lo que a criterio del funcionario fiscal demuestra que la comparable atraviesa una situación particular y propia atípica que la excluye necesariamente de su calidad de comparable.

II.- Que por su parte, la actora esgrime que la Administración fiscal ha realizado una malinterpretación respecto del concepto de “compañía pública”, toda vez que en este caso hace referencia a compañías que ofrecen sus acciones en una bolsa de valores y no a compañías bajo control estatal (state-owned companies). Afirma que la comparable impugnada no es una empresa estatal ni tiene participación gubernamental, sino que se trata de una compañía independiente que cotiza sus acciones en la Bolsa de Valores de Toronto. Al respecto aclara que la propia casa matriz de Honda, se define como una empresa pública domiciliada en Japón, simplemente porque ofrece sus acciones en distintos mercados de valores.

Alega que la situación financiera particular y atípica relacionada al deterioro del valor llave de negocio, no tiene impacto en el análisis de precios de transferencia realizado, dado que no resulta parte del resultado operativo considerado a los efectos de la comparación. Al respecto, expresa que el deterioro del valor llave de negocio es un resultado justamente de la mala situación económica general adversa que tuvo lugar en el año 2009, lo que no hace más que confirmar la comparabilidad que pretende la recurrente en su enfoque en el cual se utiliza información financiera únicamente del año 2009, situación que ha sido aceptada y validada por el organismo fiscal en la resolución recurrida. No obstante, señala que a los efectos de realizar el análisis de comparación en el análisis de precios de transferencia, los cargos por desvalorización fueron evaluados por Honda y excluidos del análisis, no quedando claro por qué el Fisco insiste sobre los mismos.

Asimismo, agrega la recurrente que la comparable, si bien tuvo resultado operativo negativo en el año 2009, obtuvo un resultado positivo en los 3 ejercicios anteriores, cumpliendo por lo tanto con el criterio de rechazo financiero del Informe 2009.



III.- Que de la prueba producida en esta instancia surge a fs. 120 que la firma Thomson Reuters ratifica que la información contenida en el Cuadro II (vide fs. 50vta.) coincide con la obrante en su base de datos. Dicho cuadro refiere a la composición accionaria al 31/12/2009 de la firma Commercial Solutions Inc, del cual no se observa participación estatal o gubernamental.

Por su parte, a fs. 35/39 vta. obran agregadas print de pantalla de la página de internet “Investor.gov – U.S. Securities and Exchange Commission”, con acta de constatación notarial, obrando a fs. 42/43 traducción pública de la parte pertinente la definición de “Public Company”, de donde surge que el término “empresa pública” (public company) se puede definir de varias maneras. Hay dos formas comúnmente entendidas: a) la empresa que comercia sus acciones en mercados públicos; y b) la empresa divulga cierta información comercial y financiera regularmente al público.

Que en el caso, es evidente el error incurrido por el Fisco Nacional al considerar, en base a una traducción literal del idioma inglés, a la empresa comparable como una empresa pública en el sentido de ser estatal o con participación estatal, lo que a su criterio, sería utilizada por el estado con fines diversos a las empresas comerciales. En efecto, ha quedado acreditado que “public company” se refiere a aquellas empresas que ofrecen sus acciones en oferta pública en mercado de valores y, en el caso particular, ha quedado acreditado quienes son sus accionistas al 31/12/2009, no observándose participación estatal ni gubernamental.

Ello así, esta observación del Fisco Nacional debe ser desechada.

IV.- Que en lo que respecta a la disminución de sus activos por el deterioro del valor llave en el segundo trimestre del 2009, cabe tener en cuenta que conforme se puede observar en la fs. 79 del informe de Precios de Transferencia, dicho deterioro se clasificó como un gasto no operativo (o extraordinario) y, en consecuencia, fue excluido del cálculo del resultado operativo a efectos de su comparabilidad.

V.- Por otra parte, cabe señalar con relación al proceso de selección de Commercial Solutions Inc. realizado por la apelante, que el Fisco Nacional -tal como surge del acto recurrido- respetó el criterio de la recurrente por el cual, debido a las condiciones económicas y financieras acontecidas en el año 2009, las cuales afectaron fuertemente los negocios de la industria automotriz a nivel mundial, solamente evaluó la rentabilidad de las compañías comparables del período bajo análisis; aún cuando ello implicaba un cambio de criterio respecto de años anteriores por parte de la actora. Por lo tanto, ello no es materia de discusión en autos.

Lo que el Fisco cuestiona es que la comparable impugnada tuvo un resultado operativo negativo, cuando tomando en base el Estudio de Precios, el criterio de rechazo utilizado era que las comparables tuvieran resultado operativo mayor a cero, en al menos un ejercicio del 2006 al 2008, cuando en el caso analizó solo el ejercicio 2009 para la comparabilidad.

Cabe reiterar aquí, en primer lugar, lo expresado por el propio juez administrativo en el acto apelado y del que diera cuenta en el Considerando I del presente voto: las directrices de la OCDE y el Manual de Precios de Transferencia para los países en desarrollo de la ONU, confirman que no se debe eliminar una compañía comparable por el solo hecho de presentar resultado operativo negativo.

Además es dable destacar, tal como lo expone la actora, que si bien el Informe de Precios se basa en la comparación del año 2009 considerado individualmente habida cuenta la crisis económico financiera internacional de ese año, de los Estados Contables de la comparable, que no han sido controvertidos por el Fisco, resulta que la misma obtuvo resultado positivo en los 3 ejercicios de los años 2006 a 2008, cumpliéndose entonces el criterio de rechazo. A mayor abundamiento, la parte actora ofrece un cálculo alternativo donde la comparable cuestionada, receptando el criterio de rechazo utilizado en períodos anteriores (2007 y 2008) cumple con la obtención de resultado operativo positivo “en promedio de 3 ejercicios” considerando los períodos “2006 a 2008” y “2007 a 2009”.

Por último, en cuanto a que la firma Commercial Solutions Inc. realiza actividades y comercializa productos notoriamente distintos a la recurrente, si bien esto sólo es enunciado en la primer página de la Resolución apelada, el juez

administrativo no lo vuelve a tratar ni da mayores fundamentos de dicha apreciación y su vinculación con la impugnación que de la firma efectúa en la determinación.

No obstante, cabe recordar que las Directrices de la OCDE 2022, Párrafo 2.68 establece que “Una de las ventajas del método del margen neto operacional es que los indicadores de beneficio neto (por ejemplo, el rendimiento de los activos, la relación entre beneficio de explotación y ventas y otras posibles medidas del beneficio neto) son menos sensibles a las diferencias que afectan a las operaciones de lo que lo es el precio, que es la magnitud utilizada en el método del precio libre comparable. Los indicadores de beneficio neto pueden tolerar también mejor algunas diferencias funcionales entre las operaciones vinculadas y las no vinculadas que los márgenes de beneficio bruto. Las diferencias en las funciones desempeñadas en las empresas suelen reflejarse en variaciones en los gastos de explotación, lo que puede llevar a que exista un amplio rango de márgenes de beneficio bruto aunque se sigan manteniendo niveles similares de indicadores de beneficios de explotación netos.”

El Método del Margen Neto Operacional (MMNO) es en definitiva un herramienta válida para evaluar si las transacciones entre empresas vinculadas cumplen con el principio de plena competencia, para lo cual es fundamental seleccionar empresas con funciones, riesgos y condiciones de mercado similares, no siendo necesario que produzcan o comercialicen exactamente los mismos bienes, pero sí que tengan estructuras económicas comparables. En efecto, entre los demás comparables utilizados se encuentran empresas que tampoco producen o comercializan idénticos bienes y no fueron cuestionadas por la Administración.

VI.- En conclusión, habida cuenta la incorrección de las consideraciones en que el Fisco sustenta la impugnación relativa al comparable Commercial Solutions Inc., la determinación de oficio carece del debido sustento. Corresponde señalar que la estructura lógica que debe resultar de una estimación de oficio no puede ser arbitraria, el método debe ser adecuado y resultar congruente en sus resultados (conf. Sala A de este Tribunal, sentencia del 30/4/2001 in re “Petruzziello Hnos SRL s/recurso de apelación -IVA y Ganancias” -Expte. N° 15.748-I y acumulados-). En las condiciones expuestas, cabe señalar que las facultades conferidas al organismo fiscal por el art. 16 y ss. de la ley 11683 (t.o. 1998 y modif.), no autorizan decisiones discrecionales. Cuando existe error en la consideración de los elementos que sirvieron de base a la estimación, o ausencia de un procedimiento racional y objetivamente adecuado a las circunstancias del caso, la determinación así practicada carece de debido sustento (en tal sentido, TFN, Sala C, en los autos “Yabra, Alberto s/recurso de apelación”, sentencia del 09/08/2000), todo lo cual lleva a revocar el ajuste efectuado por el Fisco Nacional. Con costas.

Por ello, por mayoría, SE RESUELVE:

Revocar el acto apelado en las presentes actuaciones, con costas.

Regístrese, notifíquese, oportunamente devuélvanse los antecedentes administrativos y archívese. Resérvese para su posterior impresión e incorporación al expediente.

