

RESOLUCIÓN CP N.º 1/2024

VISTO:

El Expte. CM N° 1637/2020 “Peugeot Citroën Argentina SA c/ provincia de Corrientes”, en el cual la provincia de Corrientes interpone recurso de apelación contra la Resolución CA N° 5/2023; y,

CONSIDERANDO:

Que el recurso de apelación interpuesto se ha presentado conforme a las exigencias formales previstas en las normas legales y reglamentarias, motivo por el cual corresponde su tratamiento (art. 25 del Convenio Multilateral).

Que la apelante, en su escrito, señala los agravios que le causa la resolución apelada, los cuales son los siguientes:

a) La Resolución General N° 5/2023 de la Comisión Arbitral, soslaya las particularidades de las relaciones emergentes de un contrato de concesión y el principio de la realidad económica, establecido en el artículo 27 del Convenio Multilateral. Al respecto, expresa que las características peculiares y elementos propios del reglamento o contrato de concesión, actualmente regulado en los artículos 1502 a 1511 del Código Civil y Comercial de la Nación, son concluyentes para resolver el presente conflicto; sin embargo, la Comisión Arbitral prescinde de ellos, oponiéndose a los mandatos del artículo 27 del Convenio Multilateral. Indica que la Comisión Arbitral, en un primer momento, asevera que el lugar de atribución de los ingresos generados por las operaciones analizadas, es el lugar de destino final de las mercaderías, que sea posible conocer, y que, dada las características de las relaciones comerciales que unen a las partes, ello es factible, pero luego, extrañamente, entiende que lo conocido por Peugeot Citroën Argentina SA, es el domicilio en el cual los concesionarios en cuestión –Seewald Automóviles SA, Vitacar SA y Rouge Automóviles SA–, receptan los bienes, sin importar que, posteriormente, éstos los comercialicen en una jurisdicción extraña en la que se produjo la entrega, como lo es la provincia de Corrientes, debido a que dichos adquirentes no tienen domicilio en la misma. Entiende que no es apropiado a la naturaleza de las operaciones comerciales analizadas, concluir que a los efectos de determinar el destino final de los bienes, el único lugar conocido por el vendedor, en el caso Peugeot Citroën Argentina SA, sea aquél donde sus concesionarios los reciben, como mera consecuencia de que éstos, no posean un local de venta o cualquier otro tipo de establecimiento permanente, radicado en alguna jurisdicción comprendida dentro de su territorio de actuación o zona donde están habilitados a operar libremente.

Afirma que múltiples son los elementos de los instrumentos suscriptos que acreditan la interdependencia y conjunción de intereses económicos de las partes celebrantes, pese a su independencia jurídica (estos documentos obran agregados a fs. 33/ 40, 67, 68 y 69, del expediente de fiscalización), y recuerda que a través de los instrumentos de concesión, Peugeot Citroën Argentina SA autoriza a sus concesionarios a comercializar los productos de su marca, dentro de una delimitada zona de primera responsabilidad; les establece objetivos de venta, que si no los cumplen puede implicarles la modificación o pérdida de tal autorización; además, se reserva amplias facultades para acceder a las instalaciones e inspeccionar sus registros contables, exigirles un sistema de contabilidad que responda a sus

requerimientos, al igual que llevar registros actualizados de sus clientes, de los productos vendidos y de los servicios de posventa prestados; Peugeot Citroën Argentina SA cuenta con una estructura y organización funcional, para establecer un canal de comunicación permanente, con su red de concesionarios y a través de una plataforma web, en tiempo real, intercambia con todos ellos información respecto a pedidos, productos, clientes, ventas, averías, garantías reclamadas y demás información del rubro; además, les exige unificar sus sistemas administrativos contables, con la finalidad de realizar el seguimiento y control de objetivos, acciones y estrategias comerciales implementadas.

Por lo tanto, dice que, si Peugeot Citroën Argentina SA dispone de todos estos recursos, no parece razonable ni ajustado a la realidad, que el único lugar que le sea posible conocer, es aquél donde les entrega los vehículos a sus concesionarios, o, dicho de otro modo, donde éstos reciben los bienes; sobre la base de la información provista por sus concesionarios, claramente definida, organizada y consolidada, conoce de dónde provienen los ingresos, y le es factible desagregarlos por jurisdicción; en ese contexto, no puede establecerse el domicilio del adquirente, únicamente en determinado lugar, sólo porque allí se produce la entrega de la totalidad de los vehículos, cuando éste posee habilitación para comercializarlos en varias provincias.

Alega que el hecho de que la marca Citroën no tenga concesionarios domiciliados en Corrientes y que cualquiera de ellos pueda vender a usuarios finales domiciliados en la misma, no impide a Peugeot Citroën Argentina SA estar al corriente de las ventas o patentamientos que ocurren en la misma, dado que se utiliza la misma estructura y organización funcional para interactuar e intercambiar información con ellos. Añade que no es ajeno y desconocido por Peugeot Citroën Argentina SA que desde los locales o establecimientos de sus concesionarios, situados en las provincias de Entre Ríos, Misiones y Chaco, se abastece a la de Corrientes y que ellos, por políticas comerciales de la firma, resultan suficientes, porque se reserva, a su sólo criterio, la posibilidad de ampliar, subdividir o modificar total o parcialmente las zonas de primera responsabilidad, de sus concesionarios, con la finalidad de incrementar su participación en el mercado, como de exigirles la instalación de locales de venta y postventa.

Indica que en los respectivos contratos de concesión, se autoriza y limita la actuación del concesionario, mediante la definición de un territorio de influencia, o también, estableciendo una zona como open point, lo cual equivale a que se reconozca o constituya un domicilio del adquirente, en cada punto cardinal que la compone; es posible que, en el momento de emitir la factura de venta y realizar la entrega, no sepa exactamente, a qué punto geográfico, de la zona de cobertura del concesionario, se destinará determinado bien, pero, posee claridad meridiana, respecto a que los productos vendidos son para abastecer el mercado total, de la zona en cuestión, porque es ella misma quien define los objetivos de venta y los stocks a mantener por parte de sus concesionarios.

Añade que la asignación de ingresos, que aquí se discute, debe hacerse para determinar el coeficiente aplicable el año siguiente, en función a lo establecido en el art. 5º del Convenio Multilateral; por otra parte, el vencimiento para presentar el formulario CM05 –declaración jurada anual–, en los periodos de ajuste, 2011 a 2016, operó a finales de junio de cada año en el que resulta aplicable dicho coeficiente, a excepción del aplicable a 2016, que el vencimiento para su determinación operó el 30 de abril. Por lo tanto, el hecho de que al momento en el cual se entregan los vehículos y factura la venta a sus concesionarios, no se sepa exactamente qué unidad será vendida, en qué parte de toda la zona donde está autorizado a operar, no representa un obstáculo para determinar el coeficiente, dado que luego de cerrado el ejercicio comercial, cuenta, al menos, con cuatro meses para la presentación de dicho formulario (la firma cierra balance el 31/12). Entiende que son

cuestiones diferentes, la determinación de la base imponible y el momento de generación del hecho imponible del impuesto sobre los ingresos brutos, que generalmente se da con la emisión de la factura de venta, de la distribución de dicha base, en la que se utilizan coeficientes determinados con información del balance cerrado en el año calendario inmediato anterior.

b) La Resolución General N° 5/2023 de la Comisión Arbitral, contradice la letra de la Resolución General N° 14/2017. Al respecto, sostiene que el acto apelado interpreta que el destino final de los bienes adquiridos debe ser un domicilio del comprador, restringiéndolo a la existencia de un establecimiento físico, como puede ser una casa central, sucursal, oficina, depósito, etc., con una dirección postal o coordenadas geográficas específicas; por esta razón, concluye que no existe domicilio en la provincia de Corrientes; inversamente, en numerosos fallos que cita, dice que los organismos de aplicación del Convenio Multilateral se expidieron respecto a que, “habitualmente”, el lugar de destino final de los bienes, es el domicilio del adquirente. Por otra parte, agrega que la Resolución General N° 14/2017 CA, prevé que, en todos los casos, se considerarán los antecedentes documentales que acrediten la operatoria comercial realizada en los períodos involucrados, en la medida que no se opongan a la realidad económica de los hechos, actos y situaciones que efectivamente se verifiquen. No obstante, dice que la resolución apelada sólo considera la documental interviniente en la compraventa y entrega de los productos, olvida que se trata de operaciones que se realizan en el marco de obligaciones contractuales previas, a través de las cuales se definió el alcance territorial de la actuación de cada concesionario, y además, Peugeot Citroën Argentina SA se reservó amplias facultades de seguimiento del desempeño y control del negocio de su red de concesionarios. Pese a la inexistencia de un establecimiento físico, los concesionarios –adquirentes– poseen presencia comercial en la jurisdicción de Corrientes, dado que, por común acuerdo, las partes –Peugeot Citroën Argentina SA–, establecieron que determinadas localidades de la provincia de Corrientes, conforman el lugar o ámbito espacial, del negocio que desarrollan en forma independiente, es decir, la provincia de Corrientes es parte del área territorial donde ejercitan sus derechos y obligaciones, mutuamente. Agrega que, para que un sujeto pueda comercializar productos de la marca, libremente en una determinada región, “primera y necesariamente”, debe ser concesionario de Peugeot Citroën Argentina SA, y como tal, debe ceñirse y cumplir todas sus normas reglamentarias; el contrato de concesión tiene como principal particularidad la exclusividad de las mercaderías, y eso está definido en el artículo 1503 del Código Civil y Comercial de la Nación (CCC), donde se expresa que, excepto pacto en contrario, la concesión es exclusiva, para ambas partes, en el territorio o zona de influencia que se determine. Concluye sobre este punto señalando que del análisis de ese complejo instrumental, surge claramente que las operaciones realizadas en el marco de un contrato de concesión comercial, no son simples compraventas, en las que el destino de los bienes comercializados sólo pueda saberse a través de los domicilios consignados en remitos y facturas de venta; son consecuencia de obligaciones previamente asumidas, en las que se acordaron, las cantidades de unidades que Peugeot Citroën Argentina SA debe abastecer a sus concesionarios, para que, en el plazo estipulado, las coloquen en el mercado que tienen asignado, donde a su vez, deben asentar sus instalaciones, en los sitios que le hayan sido aprobados por aquél; todas ellas son particularidades propias de la figura contractual elegida por las partes, para llevar adelante sus actividades económicas, que la distancian de los contratos de compraventa; en éstos, el cliente decide en forma autónoma las cantidades a comprar, en qué oportunidad, dónde y bajo qué modalidad las revenderá; de igual modo definen dónde localizarán sus instalaciones empresariales: los concesionarios La Concorde SA, Vitacar SA, Seewald Automóviles SA

y Rouge Automóviles SA, no poseen en la provincia de Corrientes locales de venta y posventa; sin embargo, deben arbitrar los medios para abastecer su demanda.

c) La Resolución N° 5/2023 de la Comisión Arbitral se contrapone a múltiples decisiones de los organismos de aplicación del Convenio Multilateral. Dice que los organismos de aplicación del Convenio Multilateral, en casos análogos, se expidieron en el sentido que pretende el fisco, razón por la cual los trae a consideración; entre dichos casos, se encuentran: "General Motors de Argentina SRL c/Provincia de Corrientes" (Resolución CA N° 65/13 y Resolución CP N° 52/2014), "Mercedes Benz Argentina S.A. c/Provincia de Corrientes" (Resolución CA N° 29/2017 y Resolución CP N° 12/2018), "Scania S.A. c/Provincia de Corrientes (Resolución CA N° 38/16 y Resolución CP N° 14/2017) y "Chrysler Argentina S.R.L. c/Provincia de Corrientes" (Resolución C.A. N°40/16), "Ford Argentina SCA c/Provincia de Río Negro" (Resolución CA N° 23/21 y Resolución CP 11/22).

Afirma que, en ellos, las firmas concedentes, asignaban la integridad de los ingresos a la jurisdicción donde el concesionario oficial, poseía su sede o domicilio principal, por ser allí, desde donde se realizaban los pedidos, se entregaban los vehículos, se encontraba la administración, y, por lo tanto, se domiciliaba su cliente. Los concesionarios, distribuían los vehículos a sus distintas sucursales, los que generalmente les eran entregados en sus respectivas casas centrales. En todas las causas, los organismos de aplicación del Convenio Multilateral, teniendo en vista la esencia del negocio desarrollado y la interdependencia de los intereses económicos de las partes, resolvieron que, las firmas concedentes, poseían pleno conocimiento del destino final, respecto de dónde se originaban los ingresos y convalidaron la asignación efectuada por el fisco, quien, recurrió a dicho conocimiento, para apropiarse de la porción de ingresos, generados en el ámbito de su jurisdicción, por ser parte de la zona de cobertura, de sus concesionarios. Ahora bien, la diferencia del actual caso concreto, con los aludidos precedentes, es que, en aquellos, los concesionarios contaban con una sucursal o algún tipo de establecimiento en la jurisdicción determinante.

Es decir, en esta causa, surge como novedoso, que los concesionarios, no posean sucursales o locales de venta, habilitados en la provincia de Corrientes, pese a tener autorización para actuar en ella. Autorización que, en algún caso, como el de VITACAR SA, es expresa, y en otros, como los de SEEWALD AUTOMÓVILES SA, Y ROUGE AUTOMÓVILES SA, es a través del sistema abierto.

Entiende que, según lo sostenido por la resolución apelada, si los concesionarios hubiesen tenido un establecimiento en la jurisdicción de Corrientes, y el resto de la operatoria comercial se hubiese desarrollado de igual modo, es decir, que los concesionarios tuvieran sus casas centrales fuera de Corrientes y que la entrega de los bienes por parte de Peugeot Citroën Argentina SA se hubiese realizado en ellas; entonces sí sería posible, asignar los ingresos a la jurisdicción de Corrientes, siguiendo el criterio del destino final del bien; pero se pregunta, a qué documentación o información se habría recurrido para determinar el destino final de los bienes y dilucidar dónde fueron comercializados: las facturas de venta y los remitos tendrían consignado el domicilio de la casa central, debido a que allí habrían sido remitidos los bienes, por lo tanto, no proporcionarían información, para conocer los ingresos provenientes de Corrientes; habría que recurrir a información generada por los concesionarios y puesta a disposición de la concedente, en forma on line, sobre los vehículos vendidos, clientes, domicilio de éstos, servicios prestados, averías y garantías reclamadas, entre otras. Afirma que en definitiva, se recurriría a la misma información a la que recurrió el fisco de Corrientes, para distribuir los ingresos en el presente caso; nada más que, en

opinión del acto apelado, esto no sería procedente, porque los concesionarios carecen de sucursal, local de venta o cualquier otro establecimiento en la Provincia.

Que, en atención a las consideraciones expuestas, solicita se revoque la resolución apelada.

Que, en respuesta al traslado corrido, la representación de la firma Peugeot Citroën Argentina SA señala, en primer lugar, que la provincia de Corrientes no esgrime argumentos a fin de atacar propiamente el contenido de la resolución dictada por la CA sino que más bien se limita a realizar una reiteración de los argumentos que ya viene planteando en instancias anteriores, los cuales han sido desechados por la Comisión Arbitral.

Que sostiene que la pretensión del fisco provincial se aparta de los lineamientos sentados por la Comisión Arbitral en la RG CA 14 /2017 a través de la cual se interpretó qué debe entenderse por "domicilio del adquirente", a que hace referencia el inciso b) del art. 2° del CM; agrega que el fisco, con su pretensión, pareciera olvidar que el "adquirente" en la relación Terminal-concesionario es este último y no el sujeto que adquiere los vehículos al concesionario quien será adquirente en la relación concesionario-cliente/consumidor. Indica que se ha demostrado, que las firmas Seewald Automóviles, Vitacar y Rouge Automóviles se encuentran ubicadas en las provincias de Misiones y Chaco, y carecen de sucursal y/o establecimiento alguno en la jurisdicción de Corrientes; sin perjuicio de ello, pueden haber efectuado ventas de vehículos a clientes domiciliados en Corrientes (las cuales Peugeot Citroën Argentina SA desconoce al momento de realizar su venta al concesionario y emitir la facturación), por sobre las cuales deberían haber tributado el impuesto de marras en esta última jurisdicción, lo cual Peugeot Citroën Argentina SA también desconoce.

Que a su juicio, yerra la representación fiscal de Corrientes al señalar que la resolución apelada se contrapone a múltiples decisiones de los organismos de aplicación del Convenio Multilateral, ello por cuanto no es posible pretender asimilarlas toda vez que existen diferencias sustanciales con aquellas, ya que, por el contrario de lo que ocurre en el presente, los concesionarios contaban con una sucursal o establecimiento en la jurisdicción reclamante en la cual poder comercializar los bienes. En dicho sentido, dice que los tres concesionarios oficiales que supuestamente habrían efectuado ventas a usuarios domiciliados en la provincia de Corrientes, no cuentan con ninguna instalación oficial o sucursal a la que pueda asignarle ingresos por ventas, resultando, por ende, diferente la situación aquí planteada a los antecedentes jurisprudenciales emitidos por la CA al respecto y que la provincia de Corrientes pretende utilizar en su favor. Añade que la exigencia de contar con un domicilio es determinante, ya que es necesario un asentamiento y/o radicación para que resulte posible comercializar los productos; y ese domicilio debe corresponder, en el caso, al del concesionario y no al del adquirente de los vehículos que vende el concesionario, como pretende el fisco, siendo intrascendente a este efecto que correspondan a ventas realizadas a clientes en la zona de cobertura autorizada, sino que el destino final a que se refiere la norma es el que corresponde al domicilio del adquirente de las operaciones en discusión, esto es el de los clientes de Peugeot Citroën Argentina SA, y por ende, al de los concesionarios al que fueron remitidos los vehículos que precisamente se encuentran fuera de la jurisdicción de Corrientes.

Que, reitera, que los concesionarios en cuestión no poseen sucursales, ni agencias ni establecimiento permanente en la provincia de Corrientes; ello permite afirmar que no existe

sustento territorial para que asignar ingresos por ventas a los mencionados concesionarios a la jurisdicción de Corrientes, precisamente por la ajenidad territorial de la operatoria, ya que sus clientes se encuentran domiciliados en Misiones y Chaco. Asimismo, dice que corresponde desechar los argumentos esgrimidos por la provincia de Corrientes en cuanto a la zona geográfica en donde los concesionarios pueden operar, toda vez que no brinda nuevos elementos a fin de rebatir lo sentenciado por la Comisión Arbitral quien ya los ha desestimado al afirmar en Resolución N° 5/2023 que *“la atribución de ingresos al destino final no es a la jurisdicción donde tiene domicilio el adquirente de los vehículos que vende el concesionario (como pretende el fisco), a pesar de que las ventas se hayan efectuado en la zona de cobertura autorizada...”*.

Que esta Comisión Plenaria observa que, a efectos de resolver el recurso de apelación interpuesto por la provincia de Corrientes, cabe merituar lo siguiente:

La vinculación que posee Peugeot Citroën Argentina SA con las firmas Seewald Automóviles SA, Vitacar SA y Rouge Automóviles SA –sus concesionarios–, surge de la celebración de un contrato de concesión comercial, que, como tal, excede el compromiso de sucesivas compraventas futuras. Asimismo, el fisco, para la determinación de la obligación tributaria, ponderó los siguientes elementos de dicha relación empresarial: la actuación de los mencionados concesionarios se encuentra circunscripta a una determinada zona de influencia, en la que Peugeot Citroën Argentina SA los autorizó a actuar, dentro de la cual se encuentra la provincia de Corrientes, fuera de sus límites les está vedada su actuación. Peugeot Citroën Argentina SA fija objetivos de venta a sus concesionarios para la citada zona, los cuales son evaluados en función a los vehículos patentados en la misma y las estrategias comerciales, previamente definidas. Peugeot Citroën Argentina SA es el único proveedor de los bienes de cambio de sus concesionarios y posee una alta injerencia en la definición del sitio en el que instalarán sus establecimientos de venta y posventa sus concesionarios; cualquier modificación requiere de su previa aprobación; tiene amplias facultades para exigirles a sus concesionarios adaptaciones en los sistemas administrativos contables a fin de que sean uniformes, como así también de inspección de sus registros. Entre Peugeot Citroën Argentina SA y sus concesionarios existe un flujo de información constante, permanente y en tiempo real, respecto a pedidos, productos, clientes, ventas, averías, garantías reclamadas y demás información del rubro.

Que el artículo 27 de Convenio Multilateral y la Resolución General N° 14/2017 de la Comisión Arbitral, prevén que para realizar la asignación de ingresos prevista en el inc. b) del artículo 2° del mencionado cuerpo legal, deben ponderarse todos los caracteres de la actividad desplegada, para determinar su verdadera naturaleza económica. A lo fines de dicha asignación, el criterio imperante es el del destino final de los bienes, teniendo en vista donde éstos serán utilizados, transformados o comercializados por el adquirente. La interconexión y el flujo de información que posee Peugeot Citroën Argentina SA con sus concesionarios, le permite conocer en qué parte de la zona de influencia de cada uno de ellos son comercializados los bienes objeto del negocio; más allá de donde estén ubicados los diferentes establecimientos; sus concesionarios deben abastecer integralmente sus respectivas zonas de cobertura y cumplir los objetivos de venta que le son establecidos para ellas, si quieren mantenerlas; por ello, el adquirente tiene constituido un domicilio en cada punto en el que posee permiso para comercializar los productos de la marca, máxime cuando Peugeot Citroën Argentina SA tiene facultades reservadas para decidir dónde se instalarán los locales de venta o posventa de sus concesionarios.

Que por lo expuesto, los concesionarios –adquirentes– poseen presencia comercial en la provincia de Corrientes, pese a la inexistencia de un establecimiento físico, dado que, como queda dicho, por común acuerdo Peugeot Citroën Argentina SA y sus concesionarios establecieron que determinadas localidades de la provincia de Corrientes conforman el lugar o ámbito espacial del negocio que desarrollan; es decir, la provincia de Corrientes es parte del área territorial donde ejercitan sus derechos y obligaciones; en ella, los concesionarios pueden y deben comercializar los vehículos a fin de mantener la concesión; por lo que no puede sostenerse que esto sea ajeno o desconocido por Peugeot Citroën Argentina SA, sencillamente porque en las facturas de venta y remitos se consigne que la entrega se efectúa en las provincias de Misiones o del Chaco; la conjunción de intereses económicos y la coordinación de recursos para el desarrollo del negocio descripta, entre Peugeot Citroën Argentina SA y sus concesionarios, y las normas de actuación de carácter operativo plasmadas en el reglamento de concesión que rige la relación entre las partes, así lo determinan; por ello, los ingresos provenientes de la venta de los vehículos que finalmente fueron comercializados por los concesionarios en la provincia de Corrientes, deben ser asignados a ella, para la determinación del coeficiente respectivo.

Que cabe ponderar, asimismo, como bien afirma la jurisdicción apelante, que la asignación de ingresos, que aquí se discute, debe hacerse para determinar el coeficiente, aplicable el año siguiente, en función a lo establecido en el art. 5° del Convenio Multilateral y, por otra parte, el vencimiento para presentar el formulario CM05 –declaración jurada anual–, en el cual se determinan los coeficientes en los periodos de ajuste, 2011 a 2016, operó a finales de junio de cada año en el que resulta aplicable dicho coeficiente, a excepción del aplicable a 2016, que el vencimiento para su determinación, operó el 30 de abril. Por lo tanto, el hecho de que en el momento en que Peugeot Citroën Argentina SA entrega los vehículos y factura la venta a sus concesionarios, no se sepa exactamente qué unidad será vendida o en qué parte de toda la zona donde está autorizado el concesionario a operar, no representa un obstáculo para determinar el coeficiente, dado que luego de cerrado el ejercicio comercial Peugeot Citroën Argentina SA, que cierra balance el 31/12, cuenta al menos con cuatro meses para la presentación de dicho formulario.

Que, por las razones expuestas, corresponde revocar la resolución apelada.

Que, finalmente, por lo expuesto, este decisorio, consecuentemente, genera efectos en cuanto a la asignación del coeficiente de ingresos sobre los coeficientes unificados expuestos en las declaraciones juradas de los periodos que abarca la determinación practicada por el fisco de la provincia de Corrientes.

Que la Asesoría ha tomado la intervención que le compete.

Que esta resolución corresponde a una decisión adoptada en la reunión de Comisión Plenaria realizada el 9 de noviembre de 2023.

Por ello,

LA COMISIÓN PLENARIA
CONVENIO MULTILATERAL DEL 18/8/77
RESUELVE:

ARTÍCULO 1º.- Hacer lugar al recurso de apelación interpuesto por la provincia de Corrientes contra la Resolución CA N° 5/2023, conforme a lo expuesto en los considerandos de la presente.

ARTÍCULO 2º.- Notificar a las partes interesadas, hacerlo saber a las demás jurisdicciones adheridas y archivar las actuaciones.



SECRETARIO

PRESIDENTE