

TRABAJO MONOGRAFICO PARA OBTENER EL TITULO DE CONTADOR PÚBLICO

Facultad de Ciencias Económicas y Administración  
Universidad de la República Oriental del Uruguay

**INTERRELACION ENTRE LOS REGIMENES DE PRECIOS  
DE TRANSFERENCIA DE URUGUAY Y BRASIL Y SUS  
CONSECUENCIAS EN EL COMERCIO ENTRE AMBOS  
PAISES**

Autores:

LUIS FERNANDO GARCIA EULA  
MARIO NICOLAS CASELLI FELITTO

Orientador:

Cra. ALEJANDRA BARRANCOS

URUGUAY  
Marzo 2010

## Agradecimientos

Agradecemos a la Cra. Alejandra Barrancos por el gran apoyo brindado y por el tiempo dedicado, lo cual hizo posible la realización de este trabajo.

A nuestras familias y amigos por estar presentes en forma incondicional en este largo camino, haciendo posible que logremos cumplir este objetivo tan importante para nosotros.

## **ABSTRACT**

Dado el grado de internacionalización de las economías, se ha visto fuertemente incrementada la presencia de empresas multinacionales que operan en nuestro país y en la región, siendo relevante para las administraciones tributarias de los distintos países el control de la determinación de la renta atribuible a cada uno de ellos.

Brasil es nuestro principal socio comercial, tomando vital importancia la forma en que las empresas multinacionales que operan en ambos países determinan los precios de las transacciones llevadas a cabo por ellas.

El objetivo del presente trabajo fue hacer un análisis comparativo entre el régimen de Precios de Transferencia (PT) de Uruguay, el cual sigue las Directrices de la OCDE, con el régimen especial vigente en Brasil, estudiando la interrelación entre ambos regímenes.

Como conclusión podemos decir que existe la posibilidad que se den problemas de doble tributación en las transacciones llevadas a cabo entre empresas vinculadas que operan en ambos países, dado el régimen especial de PT del Brasil, el cual prevé la utilización de márgenes fijos predeterminados de utilidad en la mayoría de los métodos de determinación de los PT (tanto para el caso de las exportaciones como importaciones).

Es a raíz de esto que destacamos la importancia de evaluar la posibilidad de negociar un Tratado para evitar la Doble Tributación con Brasil sin desconocer el universo de variables que están en juego.

# ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	5
CAPÍTULO I .....	6
MARCO CONCEPTUAL DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA .....	6
1.1 - Definición de Precios de Transferencia .....	6
1.2. Concepto de empresa vinculada.....	7
1.3 – Principio Arm’s Length .....	7
1.4 - Directrices de la OCDE .....	8
1.5 - Métodos utilizados para el cálculo de Precios de Transferencia.....	13
CAPÍTULO II .....	22
EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL URUGUAY.....	22
2.1 - Situación previa a la Reforma Tributaria .....	22
2.2 - Régimen actual de los Precios de Transferencia .....	24
2.3 - Conclusiones .....	38
CAPÍTULO III .....	39
REGÍMENES ESPECIALES TENDIENTES A SIMPLIFICAR LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA.....	39
3.1 - Acuerdo de precios anticipados (APA).....	39
3.2 - Régimen de protección – Safe Harbor (SH) .....	50
CAPÍTULO IV .....	55
DOBLE TRIBUTACIÓN INTERNACIONAL.....	55
CAPÍTULO V .....	62
ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LA REGIÓN .....	62
5.1 – Argentina.....	62
5.2 – México .....	72
5.3 Brasil.....	81
CAPITULO VI .....	94

ANALISIS DE LA INTERRELACION ENTRE LAS NORMAS DE PT DE URUGUAY Y EL REGIMEN ESPECIAL DE BRASIL.....	94
6.1 – Importancia del comercio con Brasil.....	94
6.2 – Análisis de los posibles casos de doble tributación en la aplicación de los distintos métodos .....	96
6.3 - Comparación entre la normativa de Brasil y Uruguay en materia de Precios de Transferencia .....	104
CAPÍTULO VII .....	108
CONCLUSIONES .....	108
ANEXOS – CAPÍTULO II .....	110
ANEXOS - CAPÍTULO III.....	134

## INTRODUCCIÓN

Debido al proceso de aproximación de las naciones y de las personas, ayudadas por el desarrollo de la informática, las comunicaciones, la transmisión de datos, la automatización, el transporte, entre otros; se ha incrementado de manera considerable el número de empresas transnacionales, las cuales intercambian bienes y servicios entre sus distintas unidades de negocio.

Dada la complejidad de estas operaciones, producto de que las mismas son llevadas a cabo por dos o más empresas pertenecientes al mismo grupo económico pero siendo estas residentes en dos o más países, se origina el problema de cómo valorar este tipo de transacciones (Precios de Transferencia). Es relevante el valor de estas operaciones ya que incide directamente en la determinación de la renta de cada una de las empresas intervinientes, y como consecuencia en la base imponible sujeta a impuesto en las distintas jurisdicciones en que ellas operan.

Con motivo de la reciente inclusión en la legislación uruguaya de normativa específica relativa a los PT (a través de la Reforma Tributaria con vigencia a partir de Julio de 2007), nos parece interesante analizar las posibles disparidades en las legislaciones de la región con respecto a este tema, y más precisamente con la del Brasil debido al régimen particular que este tiene (en algunos casos se aparta de los lineamientos internacionales adoptado por la gran mayoría de los países, incluido Uruguay, recomendados por la OCDE); lo cual podría generar distorsiones que podrían llevar a la problemática de la doble imposición.

Consideramos muy relevante a su vez este análisis, debido al fuerte relacionamiento que el Uruguay tiene con Brasil, siendo este último el principal destino de las exportaciones de nuestro país, y a su vez es uno de los países desde donde se recibe la mayor cantidad de importaciones.

Para ello realizaremos una revisión de la normativa vigente relativa a los PT tanto de nuestro país como del Brasil, analizando los motivos técnicos que podrían generar las distorsiones anteriormente señaladas; y por otro lado identificando aquellas ramas de la actividad económica en las cuales podrían darse potenciales casos de empresas transnacionales con unidades de negocios ubicadas en estos dos países.

# CAPÍTULO I

## MARCO CONCEPTUAL DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

### 1.1 - Definición de Precios de Transferencia

*Del punto de vista económico*, el Precio de Transferencia (PT) es el precio que se pacta entre sociedades vinculadas de un grupo empresarial multinacional, por las transacciones de bienes materiales, inmateriales o la prestación de servicios.

El precio a través del cual estas empresas se transfieren bienes y servicios puede diferir del precio que hubieran pactado empresas independientes, trasladando de esta manera una ganancia a las distintas empresas del grupo que participan de la operación controlada, que puede diferir de aquella que hubieran obtenido en el caso de que las partes intervinientes no fueran vinculadas.

De esta definición se desprenden algunos conceptos importantes a definir, los que serán tratados más adelante dentro de este Capítulo, como ser el principio Arm's Length (AL), empresas vinculadas, operaciones comparables, entre otros; los cuales han sido analizados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) <sup>1</sup>.

Es así que este organismo ha elaborado los “Lineamientos de precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias”, tendientes a establecer guías de acción que permitan evaluar si los PT entre empresas fueron acordados a valores de mercado.

---

<sup>1</sup> La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), es una organización de cooperación internacional fundada en 1960, la cual está compuesta por 31 estados (siendo recientemente Chile el último país en incorporarse).

Los principales objetivos que tiene esta organización son:

- Contribuir a una sana expansión económica en los países miembros, así como no miembros, en vías de desarrollo económico.
- Favorecer la expansión del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria conforme a las obligaciones internacionales.
- Realizar la mayor expansión posible de la economía y el empleo y un progreso en el nivel de vida dentro de los países miembros, manteniendo la estabilidad financiera y contribuyendo así al desarrollo de la economía mundial.

La OCDE publica y actualiza constantemente un Convenio Fiscal que sirve de modelo para las negociaciones bilaterales en materia de coordinación fiscal y cooperación. Es a partir de este Convenio que surgen los lineamientos que el organismo recomienda aplicar en materia de Precios de Transferencia para las empresas multinacionales y administraciones tributarias.

*Del punto de vista fiscal*, los PT son utilizados para determinar las utilidades gravables de cada una de las empresas pertenecientes a los grupos empresariales, las cuales están situadas en distintos países.

Generalmente los PT son mal interpretados, confundiéndolos como el mero traslado de rentas desde jurisdicciones donde se aplican tasas de impuesto a la Renta mayores hacia aquellas que su tasa impositiva es menor. Se debe tener en cuenta que las empresas multinacionales no solo se preocupan por la planificación fiscal sino también por otros factores de igual o mayor importancia, por lo cual el análisis de los PT va más allá que un mecanismo para evitar la elusión y evasión fiscal.

## 1.2. Concepto de empresa vinculada

Tal como se mencionó anteriormente, el concepto de vinculación entre empresas juega un papel preponderante para determinar la aplicabilidad o no de las normas de PT a la hora de evaluar una transacción entre empresas residentes en distintos países.

La OCDE define en su reporte “Lineamientos de precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias”, en qué situaciones se considera configurada la vinculación entre empresas:

- a) Una empresa de un Estado contratante participe directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa del otro Estado contratante; o
- b) Una o varias entidades que participen directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa de un Estado contratante y de una empresa del otro Estado contratante.

De la definición se pueden señalar que debe existir participación directa o indirecta en la dirección, control o capital la que puede darse de dos formas, o bien en el caso de participación en otra sociedad (sería el caso de una casa Matriz y su Filial), o bien por la participación de ambas por otra empresa (el caso de sociedades hermanas).

## 1.3 – Principio Arm’s Length

Desde el punto de vista impositivo, la OCDE define en el párrafo 1 inciso 2 del artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal, al “arm’s length principle” como: “ *Cuando (...) dos empresas (asociadas) estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían*

*acordadas por empresas independientes, las utilidades que habrían sido obtenidas por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrían incluirse en las utilidades de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia.”*

Dicho organismo recomienda este principio como punto de partida de cualquier tratamiento de los precios de transferencia, conforme al cual las entidades vinculadas deben llevar a cabo las operaciones entre ellas en las mismas condiciones que hubieran sido pactadas entre partes independientes en condiciones de mercado.

En tal sentido, todos los países que han seguido las Directrices de la OCDE cuentan con disposiciones por las cuales se faculta a las autoridades tributarias a ajustar precios de transferencia que se desvíen de este principio, con el propósito de disuadir a las compañías de su actitud de trasladar utilidades a compañías vinculadas en el extranjero, por intermedio de la sub o sobre facturación en las operaciones internacionales.

La aplicación de este principio, encuentra su justificación, en que deja tanto a las empresas multinacionales como a las empresas independientes, en igual situación en cuanto al tratamiento fiscal aplicable.

Si bien la aplicación de este principio puede tener algunos inconvenientes, como por ejemplo la gran carga administrativa tanto para el contribuyente como para la AT, debido a la necesidad de evaluar un número elevado y gran variedad de transacciones, los países miembros de la OCDE tienen la opinión de que el principio AL proporciona la aproximación más cercana al funcionamiento de un mercado abierto, siendo a su vez la mejor manera de reducir el riesgo de la doble tributación.

#### 1.4 - Directrices de la OCDE

Las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales son recomendaciones elaboradas por dicho organismo técnico, dirigidas a los gobiernos y las empresas multinacionales. Enuncian principios y lineamientos técnicos con el fin de lograr una conducta empresarial responsable compatible con las legislaciones aplicables. La vocación de las Directrices es garantizar que las actividades de esas empresas se desarrollen en armonía con las políticas públicas, fortalecer la base de confianza mutua entre las empresas y las sociedades en las que desarrollan su actividad, contribuir a mejorar el clima para la inversión extranjera y potenciar la contribución de las empresas multinacionales al desarrollo sostenible.

A los efectos de verificar el cumplimiento del principio Arm's Length, deberá recurrirse a la comparación de las transacciones controladas, con operaciones similares no controladas.

### **Comparabilidad según la OCDE**

Para llevar a cabo la comparación entre estos tipos de transacciones y que se demuestre que realmente la empresa vinculada está utilizando precios de mercado, se deben analizar una serie de elementos en dichas operaciones, con el fin de comprobar que éstas son comparables.

Se entenderá por transacción vinculada, aquella en la que participen partes vinculadas, mientras que transacciones no vinculadas son aquellas en las que participan partes independientes.

A su vez, una transacción no vinculada es comparable a una transacción vinculada si se cumplen las siguientes condiciones:

- a) En caso de existir diferencias entre transacciones comparadas o entre las empresas que llevan a cabo esas transacciones comparadas, ninguna de ellas afectara materialmente el precio o el margen en el mercado libre
- b) En caso de encontrarse dichas diferencias, pueden efectuarse ajustes razonablemente exactos a efectos de eliminar las mismas.

Los elementos a tener en cuenta a la hora de analizar la comparabilidad son los siguientes:

a) *Características de los bienes o servicios.* En términos generales su similitud será más importante cuando se estén comparando precios de transacciones controladas y no controladas y menos importantes cuando se estén comparando márgenes de utilidad.

Así, habrán de tenerse en cuenta:

- a.1. en activos materiales: características físicas, especialmente su calidad, volumen disponible en el mercado y el afectado por la operación
- a.2. en el supuesto de servicios: habrá de atenderse a su naturaleza y
- a.3. en el de activos inmateriales, a la forma de la operación, según sea una venta o una simple licencia, la clase de activos, su duración y grado de protección y los beneficios esperados por el uso de tales activos.

b) *Análisis funcional.* Entre partes independientes, el precio utilizado va a reflejar las funciones llevadas a cabo por cada una de las partes involucradas. Se deben entonces tener en consideración los activos que fueron utilizados por cada una de

ellas para llevarlas a cabo, así como también el nivel de riesgo que cada una asumió.

Se deben entonces identificar y comparar las actividades económicas desarrolladas y las responsabilidades asumidas por cada una de las partes.

Una vez identificadas las diferencias (si las hay), se deberá proceder a efectuar los ajustes pertinentes.

c) *Condiciones contractuales*. Siguiendo con el análisis funcional mencionado, los términos contractuales de una operación generalmente definen las responsabilidades, riesgos y beneficios asumidos entre cada una de las partes. Es importante destacar que lo que se busca es determinar cuáles fueron las condiciones reales que han regido las relaciones entre las partes, más allá de lo que pueda estar estipulado en los contratos. Se debe tener en consideración en relación a este punto que los contratos entre empresas vinculadas pueden ser fácilmente alterados por razones de conveniencia.

*“En las relaciones comerciales entre empresas independientes, la oposición de intereses entre las partes aseguran que estas intenten normalmente hacer respetar los términos del contrato, que sólo serán ignorados o modificados si resulta de interés para ambas. Esta misma divergencia de intereses puede que no exista en el caso de empresas asociadas”.*<sup>2</sup>

d) *Circunstancias económicas*. Es necesario que las operaciones se hayan realizado en mercados similares para confirmar que las mismas son realmente comparables.

Las circunstancias económicas que pueden ser relevantes para determinar la comparabilidad de los mercados incluyen, entre otros: ubicación geográfica, tamaño, grado de competencia, la disponibilidad o riesgo por productos sustitutos o de servicios potencialmente disponibles, el poder de compra del consumidor, la naturaleza y magnitud de la regulación del mercado por el Estado, los costos de producción, incluyendo los costos de terrenos, mano de obra y capital, costos de transporte, la fecha y época de las transacciones; y así sucesivamente.

e) *Estrategias de negocios*. Como último punto a analizar dentro del análisis de comparabilidad se encontraría la política de precios de una compañía, la cual puede estar condicionada por determinadas circunstancias, como puede ser el hecho de tener una estrategia de penetración lo cual pueden llevar a fijar un precio a su producto que sea inferior al de productos comparables en el mismo mercado o

---

<sup>2</sup> Directrices OCDE, Capítulo I C

puede temporalmente incurrir en costos más elevados y por consiguiente tener utilidades inferiores a otros contribuyentes participando en el mismo mercado.<sup>3</sup>

La importancia de cada uno de estos factores al establecer el grado de comparación dependerá de la naturaleza de la transacción controlada y del método adoptado para determinar el precio.

La OCDE acepta en su informe que la identidad precisa de condiciones, raramente se van a dar.

¿Cómo resuelve la OCDE ciertas preguntas que se suelen plantear?

### **Transacciones reales**

Al revisar transacciones entre partes vinculadas se deben basar en la forma pactada, pero existen dos casos en los que la administración fiscal puede dejar de lado la estructura adoptada por el contribuyente al efectuar una operación de estas características:

- 1- cuando la esencia económica de la transacción difiere de su forma. En este caso la administración fiscal puede hacer caso omiso de la forma como las partes estructuraron la transacción y reestructurarla de acuerdo con su esencia,
- 2- cuando, aunque la forma y la esencia de la transacción sean congruentes, los acuerdos en relación con la transacción examinados en su totalidad, difieren de aquéllos que hubieran adoptado empresas independientes actuando de una manera racionalmente comercial y la estructura actual prácticamente impide a la administración fiscal determinar el precio de transferencia apropiado.

En caso de que se verifiquen alguna de estas dos hipótesis, se debe tener en cuenta que puede haber sido ocasionada intencionalmente, por lo cual se deberán ajustar las condiciones para que represente la realidad económica y comercial de las partes.

### **Evaluación de transacciones separadas y combinadas**

Las directrices plantean que la forma de obtener la mejor aproximación al valor justo en el caso de transacciones entre partes vinculadas es evaluar las mismas, operación por operación.

---

<sup>3</sup> Directrices de la OCDE op. CIT

Sin embargo, existen salvedades en cuanto a este tratamiento de referencia. Por ejemplo, existen casos en los que resulta muy difícil evaluar en forma separada operaciones independientes cuando las mismas fueron contratadas en paquetes, las que deben ser evaluadas en conjunto a los efectos de determinar si las mismas respetan el principio de plena competencia.

### **Uso del rango Arm's Length**

En muchos casos es posible llegar a una sola cifra (por ejemplo precio o margen) al aplicar el principio de plena competencia, sin embargo en varias ocasiones la aplicación del método más apropiado producirá una gama de cifras, todas ellas igualmente fiables, determinando de esta forma un rango AL.

En estos casos las diferencias en las cifras que componen el rango pueden deberse a que la aplicación del principio de plena competencia solo produce aproximaciones de las condiciones que se han establecido entre las empresas independientes.

A su vez puede darse el caso en que no resulte claro cuál es el método más apropiado a aplicar, para lo cual se aplican a esa misma situación más de un método, teniendo todos ellos un grado similar de comparabilidad, donde cada uno genera un rango de precios.

Los datos de estos rangos pueden ser útiles a los efectos de definir con mayor precisión el rango Arm's Length adecuado.

Si bien la OCDE no reconoce una regla general en cuanto a cómo utilizar los rangos que surgen de la aplicación de varios métodos a un mismo caso, uno de ellos puede resultar en el caso en que dos rangos se superpongan. En caso que esto no ocurra, las conclusiones a las que se arribe dependerán de la fiabilidad relativa de los métodos empleados y la calidad de la información utilizada.

Si el precio o el margen utilizado en la transacción controlada está dentro del rango del arm's length, no debiera ser hecho ajuste alguno por la administración tributaria. En cambio si el precio o el margen quedan fuera del rango, el contribuyente debiera tener la oportunidad para presentar pruebas a los efectos de demostrar que las condiciones de la transacción cumplen con el principio AL, y para los casos en que éste no lo hiciera, cada administración tributaria deberá establecer cuál es el punto, dentro del rango referido, que mejor refleje la situación de esa particular operación a través del cual se realizara el ajuste.

### **Uso de información de varios años**

A los efectos de lograr una comprensión más completa de los hechos y circunstancias de la transacción vinculada, resulta importante analizar tanto la información del año que se está revisando como la de años anteriores que pueda revelar hechos que pudieron o debieron haber influido en la determinación del PT.

También es útil la información de años anteriores ya que puede proporcionar datos relevantes sobre el negocio y los ciclos de vida de los productos, los que pueden tener un efecto importante en la determinación de los PT utilizados.

### **Pérdidas**

Cuando una empresa asociada da cuenta de pérdidas en forma recurrente, mientras que el grupo de empresas multinacionales en su conjunto es rentable, esto podría estar indicando que se esté llevando una política incorrecta en lo que respecta a los PT, salvo que las compañías puedan justificar en forma satisfactoria que dichas pérdidas son producto de, por ejemplo, una estrategia de penetración a nuevos mercados o para disuadir a competidores potenciales, entre otras causas posibles.

### **Efecto de las políticas gubernamentales**

Hay circunstancias en las que los contribuyentes pueden reclamar que un determinado precio de mercado debe ser ajustado producto de intervenciones del gobierno tales como controles de precios, controles en las tasas de interés, control en el pago de regalías, subsidios a determinados sectores, control de cambio, los derechos antidumping, entre otras; ya que estas intervenciones deben ser consideradas como condiciones de mercado en ese país y por lo tanto deben ser tenidas en cuenta.

## **1.5 - Métodos utilizados para el cálculo de Precios de Transferencia**

Tal como se señala en el capítulo I, párrafo I del artículo 9 del Modelo de Convenio, cuando las condiciones aceptadas o impuestas entre empresas vinculadas en sus relaciones comerciales o financieras difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que hubieran correspondido a una de esas empresas si fueran éstas independientes, y que no le han sido asignados por el hecho de ser vinculadas, la OCDE aconseja ajustar los resultados de estas empresas a los efectos que éstos estén acorde con el principio AL.

La OCDE recomienda utilizar diversos métodos con el objetivo de verificar que los precios utilizados en operaciones controladas cumplan con el principio AL. Estos métodos se encuentran descritos en los “Lineamientos de los precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias”

Estos métodos no son taxativos, teniendo las empresas multinacionales la opción de aplicar otros métodos que se adapten mejor a su situación, siempre y cuando estos respeten el principio AL.

La forma más directa de establecer si las condiciones acordadas entre empresas vinculadas respetan este principio en las transacciones llevadas a cabo por ellas, es comparando los precios aplicados en transacciones controladas con los precios practicados en transacciones comparables realizadas por empresas independientes.

Si bien este enfoque es el más directo y el de más fácil aplicación (métodos tradicionales), la realidad económica puede ocasionar problemas en cuanto a la obtención de información necesaria para llevarlos a cabo. Por lo que sería necesario en estos casos aplicar métodos menos directos tales como los que comparan márgenes brutos (métodos no tradicionales).

## **A) Métodos tradicionales para la determinación de los Precios de Transferencia**

### **I – Método de Precio Comparable no Controlado (CUP: Comparable Uncontrolled Pricing)**

Este método compara el precio cobrado por los bienes o servicios transferidos en una transacción controlada con el precio cobrado por bienes o servicios transferidos en una transacción comparable no controlada en circunstancias comparables. En caso de existir diferencias entre los dos precios, puede estar indicando que las condiciones de las relaciones comerciales y financieras de las empresas asociadas no están sobre una base de arm's length, y que el precio de la transacción controlada debería ser ajustado, considerando el precio de la transacción no controlada.

Puede ser difícil encontrar una transacción entre empresas independientes que sea lo suficientemente similar a una operación controlada que se pretenda analizar, la cual no contenga diferencias materiales que causen efecto en el precio. Por ejemplo, una diferencia menor en los bienes transferidos en las operaciones controladas y no controladas, podrían afectar materialmente el precio, aunque la naturaleza de las actividades comerciales realizadas sea relativamente similar como para generar el mismo margen de beneficio global. Cuando este sea el caso, se aconseja realizar los ajustes que corresponda.

Según la OCDE, este método es particularmente eficaz cuando una empresa independiente vende el mismo producto que se venden entre dos empresas vinculadas o bien cuando una de estas empresas vinculadas vende el mismo producto a partes no vinculadas.

## II – Método de Precio de Reventa

El método de precio de reventa se inicia con el precio al que un producto que ha sido comprado de una empresa asociada es revendido a una empresa independiente. Este precio (el de reventa) es disminuido por un margen apropiado (el "margen del precio de reventa") que representa la cantidad de la cual el revendedor debe cubrir sus gastos de venta y de operación y, a la luz de las funciones efectuadas tomando en consideración los activos y riesgos asumidos, obtener una utilidad apropiada. Lo que queda después de deducir el margen bruto puede ser considerado, después de hacer los ajustes para otros costos relacionados con la compra del producto (por ejemplo aranceles), como el precio arm's length para el precio de transferencia original entre empresas asociadas.

El precio de reventa en la operación controlada puede ser determinado con relación al margen de precio de reventa que el mismo revendedor obtiene en productos comprados y vendidos en transacciones comparables no controladas.

Puede también servir de guía el margen del precio de reventa obtenido por empresas independientes en transacciones comparables no controladas.

Este método ofrece la ventaja de que las diferencias en el producto, a los efectos de la comparabilidad, sean menos importantes debido a que los márgenes brutos de utilidad representan percepciones brutas, después del costo de ventas por funciones específicas efectuadas (tomando en consideración los activos utilizados y los riesgos asumidos). Cabe destacar que tales diferencias no deben ser amplias por cuanto si lo son, es factible que reflejen diferencias en las funciones efectuadas por las partes en las transacciones controladas y no controladas.

La OCDE analiza una serie de puntos que afectan la comparabilidad:

- Diferencias en la naturaleza de las funciones efectuadas
- Tiempo transcurrido desde que el revendedor compró los bienes, teniendo en cuenta que cuanto más tiempo demore en revender esos bienes, es más probable que determinados factores afecten el margen de reventa.
- Nivel de actividad del revendedor, teniendo en cuenta las funciones desempeñadas, conocimiento del negocio, nivel de riesgo asumido y contribución a la creación y mantenimiento de la propiedad intangible asociada con el producto.
- Existencia o no de derechos de exclusividad para revender los bienes.
- Diferencias en las prácticas contables utilizadas en las transacciones controladas y no controladas.

La OCDE reconoce que éste método resulta útil aplicarlo en empresas que actúan como simples distribuidores o comercializadores de productos en el grupo, con mínimo valor agregado, sin modificar en forma sustancial la naturaleza de los bienes que comercializan.

### III – Método de Costo más Margen

Este método se inicia con los gastos realizados por el proveedor de bienes (o servicios) en una operación controlada por los bienes transferidos o servicios prestados a un comprador relacionados. Se añade al costo un beneficio apropiado considerando las funciones desempeñadas y las condiciones de mercado.

Este método es generalmente utilizado en las operaciones de venta de productos en proceso entre empresas relacionadas, en donde las partes relacionadas han celebrado acuerdos sobre instalaciones comunes o acuerdos a largo plazo de compraventa, o donde la transacción controlada es la prestación de servicios.

El costo más margen del proveedor en la transacción controlada, idealmente debe de ser establecido con referencia al costo más el margen que el mismo proveedor obtiene en transacciones comparables no controladas. A su vez, el costo más margen que hubiera sido obtenido en transacciones comparables por empresas independientes, puede también servir como guía.

La OCDE analiza una serie de puntos a considerar a la hora de aplicar el método:

- Este método presenta algunas dificultades, particularmente en la determinación de los costos, ya que si bien es cierto que una empresa debe cubrir sus costos para permanecer en el negocio, los costos no pueden ser el factor determinante de la ganancia apropiada para un caso específico de un año.
- Dado que el método se basa en la comparación del margen obtenido sobre los costos alcanzados por el proveedor controlado de bienes o servicios, con respecto al margen obtenido sobre costos alcanzados por uno o más proveedores no controlados, resulta muy importante la determinación de los costos en ambos casos, identificando diferencias en los componentes del mismo (por ejemplo usar activos arrendados incide en los costos de manera distinta del caso en que se es propietario de los mismos), que puedan afectar la comparación entre ambos y por consiguiente afectar los márgenes de utilidad alcanzados.
- Es especialmente importante el considerar las diferencias en los niveles y tipos de gastos (ya sean estos de operación o no, incluyendo a los gastos

financieros), los cuales deben ser acordes con las funciones efectuadas y los riesgos asumidos por las partes o transacciones que se están comparando.

El análisis de estas diferencias puede indicar lo siguiente:

- 3.1 que los gastos reflejen una diferencia funcional tomando en consideración los activos utilizados y los riesgos asumidos
- 3.2 que los gastos reflejen funciones adicionales (sería necesario un cargo adicional por esas funciones)
- 3.3 si las diferencias en los gastos de las partes que se están comparando, únicamente reflejan eficiencias o ineficiencias de las empresas, como normalmente deberían ser para los gastos por supervisión de actividades, generales y administrativos, entonces no sería necesario efectuar ajustes al margen bruto.

- Analizar la consistencia contable a fin de asegurarse que se usan los mismos tipos de costos en la operación controlada y en la que no lo es. La utilidad bruta debe de ser consistente en la empresa controlada y en la independiente para que se pueda efectuar su medición.

### **Requisitos comunes para los métodos tradicionales**

En la aplicación de cualquiera de los tres métodos antes descritos, una transacción no controlada es comparable a una transacción controlada, si una de las dos condiciones es satisfecha:

1. ninguna de las diferencias (si existen) entre las transacciones que están siendo comparadas entre las empresas que realizan esas transacciones afectaría en forma significativa el precio, el margen sobre el precio de reventa ó el costo más margen en el mercado abierto, respectivamente ó,
2. se pueden efectuar ajustes razonablemente precisos para eliminar los efectos importantes de esas diferencias.

La OCDE reconoce que los métodos de transacción tradicionales son los medios más directos de establecer si las condiciones en las relaciones comerciales y financieras entre empresas asociadas son acordes con el principio AL. Como resultado podemos decir entonces que los métodos tradicionales de transacción son preferibles a otros métodos.

Sin embargo, la complejidad de los negocios en la realidad puede poner dificultades prácticas a la hora de aplicar estos métodos. En estas situaciones, cuando por ejemplo no hay información disponible o cuando los datos disponibles no tienen la calidad suficiente como para confiar en la aplicación de estos métodos tradicionales, la OCDE plantea la posibilidad de aplicar otros enfoques que pueden ser usados

para establecer lo más aproximado posible a las condiciones AL. Ellos son los métodos no tradicionales descritos a continuación.

## **B) Métodos no tradicionales para la determinación de los Precios de Transferencia**

A los efectos de sortear los obstáculos que pueden aparecer a la hora de aplicar los métodos tradicionales, la OCDE plantea en sus Directrices dos métodos alternativos que se basan en la comparación de la utilidad obtenida y no de los precios utilizados, los cuales satisfacen el principio AL.

La utilización de estos métodos alternativos basados en las utilidades, se justifica por el hecho de que los mismos constituyen un indicador de distorsiones en las condiciones de las transacciones, cuando se comparan las utilidades obtenidas en transacciones vinculadas con las que se hubieran obtenido en transacciones no vinculadas.

Tipos de métodos de utilidad transaccional

### I- Método de División de Utilidades

#### *a) En general*

Cuando las transacciones se dan de forma tan relacionadas entre sí, haciéndose muy difícil analizar operación por operación, es de aplicación el método de división de utilidades. Éste método tiene por objeto eliminar el efecto sobre los beneficios de condiciones especiales o impuestas en una operación controlada.

En primer lugar se debe identificar la utilidad a dividir, correspondiente a las empresas asociadas, que se originan en transacciones controladas en las que participan. Luego, en segundo lugar se deben dividir los beneficios entre las empresas asociadas sobre una base económica válida que se aproxime a la división de los beneficios que se habría hecho si se tratara de una situación que respetara el principio AL. El beneficio combinado puede ser el beneficio total de las transacciones o un beneficio residual destinado a representar el beneficio que no pueden ser asignados a una de las partes, como los beneficios derivados de los activos intangibles.

El análisis funcional es un análisis de las funciones desempeñadas (teniendo en cuenta los activos utilizados y riesgos asumidos) por cada empresa, midiendo de esta manera la contribución que cada una hace en la transacción. El comparable del mercado externo puede incluir, por ejemplo, los porcentajes de división de beneficios o rendimientos observados entre empresas independientes, con funciones similares.

*b) Puntos fuertes y débiles señalados por la OCDE referidos a la aplicación de este método*

Este método no se basa directamente en operaciones estrechamente comparables, por lo tanto, puede utilizarse aún cuando no hay transacciones entre empresas independientes que puedan ser identificadas.

Sin embargo datos externos de empresas independientes son relevantes en el análisis de división de beneficios, principalmente para evaluar el valor de las contribuciones que hace cada empresa asociada a las operaciones, y no tanto para determinar directamente la división de los beneficios.

Por otro lado, otro punto fuerte según la OCDE es que bajo el enfoque que propone este método, son evaluadas todas las partes que participan en la transacción controlada. De esta forma es poco probable que alguna de las partes intervinientes en la transacción resulte en una situación en que posea un resultado extremo. Este aspecto puede ser especialmente importante al analizar las contribuciones de las partes respecto de los bienes intangibles empleados en las transacciones controladas. Este enfoque, que analiza a las dos partes intervinientes en la transacción, también puede ser utilizado para lograr una división de los beneficios de economías de escala o resultantes de la eficiencia por trabajar en conjunto, que satisfaga tanto a los contribuyentes como a las administraciones fiscales.

Como debilidades la OCDE destaca en su análisis de la aplicabilidad de este método, en primer lugar que los datos del mercado externo que se toman en cuenta en la valoración de la contribución que cada empresa asociada hace a las transacciones controladas, estarán menos relacionadas a las operaciones, que en el caso de los otros métodos. Cuanto menos se utilicen datos de mercados externos en la aplicación del método, más subjetiva será la asignación de los beneficios resultantes.

La OCDE señala una segunda debilidad que consiste en que las empresas asociadas y las administraciones fiscales por igual pueden tener dificultades para acceder a la información de las filiales extranjeras.

Además, las empresas independientes no suelen utilizar el método de la distribución de beneficios para determinar sus precios de transferencia (excepto quizás en las empresas mixtas).

Por otro lado, puede ser difícil medir los ingresos y los gastos acumulados de todas las empresas asociadas que participan en las transacciones controladas, lo que requeriría utilizar en los libros y registros una base común y realizar los ajustes en las prácticas contables y en las monedas utilizadas.

Un aspecto importante que se debe considerar al momento de aplicar el método, es que las condiciones establecidas en una operación tendrían que basarse en las

ganancias proyectadas en lugar de beneficios reales, porque no es posible que los contribuyentes puedan saber los beneficios de la actividad empresarial que se obtendrán en la realidad al momento de efectuar dicha operación. En ese sentido se puede observar que las empresas independientes trabajan en base a proyecciones y estimaciones.

## II- Método Transaccional de Margen Neto

### *a) En general*

El método del margen neto transaccional examina el margen de beneficio neto en relación con una base apropiada (por ejemplo costos, ventas, activos) que el contribuyente obtiene en una transacción controlada. Así pues, el método de margen neto transaccional funciona de manera similar a los métodos del costo más margen y precio de reventa. Esta semejanza significa que el margen neto de los contribuyentes de la transacción controlada debería establecerse en función del margen neto que el mismo contribuyente obtiene en transacciones no controladas. Cuando esto no sea posible, el margen neto que se habría obtenido en transacciones comparables por una empresa independiente puede servir como una guía. En este último caso, el mismo análisis funcional realizado a la empresa asociada, debería hacerse para la empresa independiente con el fin de determinar si las transacciones son comparables, de manera de poder realizar los ajustes que sean necesarios para obtener resultados fiables.

### *b) Puntos fuertes y débiles señalados por la OCDE referidos a la aplicación de este método*

Una de las ventajas del método del margen neto transaccional es que los márgenes netos se ven menos afectados que en el caso del CUP, por las diferencias en las transacciones. Los márgenes netos, también pueden ser más tolerantes a algunas diferencias de funcionamiento entre las transacciones controladas y no controladas de los márgenes de beneficio bruto. Las diferencias en las funciones realizadas entre las empresas a menudo se reflejan en las variaciones en los gastos de funcionamiento. En consecuencia, las empresas pueden tener una amplia gama de márgenes de beneficio bruto, pero aún ganan en términos generales los mismos niveles de beneficios netos.

Otro punto fuerte en la práctica es que no es necesario determinar las funciones que desempeña y responsabilidades asumidas por más de una de las empresas asociadas. Del mismo modo, a menudo no es necesario declarar los libros y registros de todos los participantes en la actividad industrial en una base común para asignar los costos para todos los participantes. Esto puede ser ventajoso cuando una de las partes de la operación es compleja y tiene muchas actividades relacionadas entre sí, o cuando es difícil obtener información fiable acerca de una de las partes.

Una de las principales debilidades que la OCDE reconoce en la aplicación de este método, es que el margen neto de un contribuyente puede verse influido por algunos factores que, o bien no tienen efecto, o en caso de tenerlo es un efecto poco significativo en los precios o en los márgenes brutos, lo que hace más difícil la aplicación precisa de los márgenes netos AL.

La otra debilidad que encuentra la OCDE, es que éste método se aplica solamente a una de las empresas asociadas. Este enfoque unilateral potencialmente puede atribuir a un miembro de un grupo de empresas multinacionales un nivel de beneficio que implícitamente deja a los demás miembros del grupo con niveles de beneficios inverosímil bajo o alto.

## CAPÍTULO II

### EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL URUGUAY

#### 2.1 - Situación previa a la Reforma Tributaria

La legislación uruguaya carecía de normativa específica que tratara el tema de los Precios de Transferencia (PT); a pesar de ello existían algunos puntos que le daban herramientas a la Administración Tributaria (AT) para poder estudiar la forma en que las empresas relacionadas determinaban los precios de los bienes y servicios que intercambiaban.

En primer lugar parece interesante destacar el artículo 6, inciso 2 del Código Tributario, el cual establece: *“Las formas jurídicas adoptadas por los particulares no obligan al intérprete; éste deberá atribuir a las situaciones y actos ocurridos una significación acorde con los hechos, siempre que del análisis de la norma surja que el hecho generador fue definido atendiendo a la realidad y no a la forma jurídica.”*

O sea que en aquellos casos en los cuales la realidad económica deja en evidencia que los precios o gastos fijados entre empresas vinculadas tenga como finalidad beneficiarse por una reducción de la carga tributaria y no se ajustan a lo que serían operaciones “normales”, la AT podría efectuar ajustes a dichos precios o gastos con el objetivo de determinar la renta de fuente uruguaya.

Por otro lado, en lo que tiene que ver con el comercio exterior, el artículo 21, literal E del Título 4<sup>4</sup> establecía que a los efectos del Impuesto a la Renta de Industria y Comercio (antecesor del actual IRAE): *“Las rentas de fuente uruguaya derivadas de operaciones de exportación e importación, se determinarán atendiendo a los valores FOB o CIF de las mercaderías exportadas o importadas.”*

*“Cuando no se fije precio o el declarado no se ajuste a los que rijan en el mercado internacional, dichas rentas se determinarán de acuerdo con las normas establecidas en el Artículo 16 de éste Título”,* lo que era reglamentado por el Decreto 840/998 estableciendo un ajuste que buscaba determinar la renta de fuente uruguaya cuando los precios no se adecuaban a los precios mayoristas en origen o destino según se trate de una importación o exportación respectivamente y cuando esto no era posible se podía recurrir a márgenes de utilidad obtenidos por empresas dedicadas a la misma actividad.

---

<sup>4</sup> Decreto-Ley No. 14.252, del 22 de agosto de 1974; incorporado bajo el Título 4 del Texto Ordenado de 1996 y reglamentado por el Decreto No. 840/998 del 14 de diciembre de 1988.

Cabe mencionar aquí que la forma prevista por la normativa para realizar el ajuste era similar al “Comparable uncontrolled Price method” (CUP) método recomendado por la OCDE y visto anteriormente.

Por otro lado en la normativa del IRIC se establecía una serie de limitaciones a las deducciones de gastos, los cuales se pueden ver como una forma para que las empresas no puedan abusar al deducir gastos que puedan provenir de empresas relacionadas o no del exterior o gastos que se podrían dar con empresas que no fueran sujetos pasivos de éste impuesto.

Parece interesante destacar que en la normativa de impuestos que estamos tratando se le daba un tratamiento distinto según se tratara de sucursales o filiales instaladas en el Uruguay, teniendo en cuenta que estas dos figuras son tradicionalmente las que utilizan las empresas extranjeras para actuar en nuestro país.

En el caso de las sucursales de casas matrices ubicadas en el extranjero se las consideraba como partes de la misma persona jurídica, y a raíz de esto la Administración Fiscal (AT) basándose en un Principio del Derecho Privado que nadie puede contratar consigo mismo, consideraba que no eran deducibles en la liquidación del IRIC por parte de la sucursal los gastos que le pagaba a la casa matriz al determinar la renta neta de fuente uruguaya y de la misma forma tampoco eran incluidas las rentas que obtenía la sucursal que tuvieran origen en operaciones con su casa matriz.

Esto surgía del artículo 35 del Decreto 840/998 que establecía: *“Artículo 35.- Determinación de rentas de sucursales y agencias.- La renta neta de fuente uruguaya de las sucursales y agencias de entidades constituidas en el extranjero, será determinada tomando como base la contabilidad separada de las mismas y efectuando las rectificaciones necesarias para fijar los beneficios reales de estos establecimientos. Cuando la contabilidad no refleje exactamente el beneficio neto de fuente uruguaya, la Dirección General Impositiva estimará de oficio la renta neta a los efectos del impuesto, teniendo en cuenta el volumen de negocios y los índices que se consideren adecuados para su determinación.*

*La Dirección General Impositiva podrá requerir los antecedentes o estados analíticos debidamente autenticados que se consideren necesarios para aclarar las relaciones comerciales entre la entidad local y la casa matriz del exterior y para determinar precio de compra y de venta recíprocos, valores del activo y demás datos que pudieran ser necesarios.”*

Para el caso de las filiales se aplicaba un criterio opuesto al anterior, aquí se consideraba que las filiales o subsidiarias eran constituidas jurídicamente como una sociedad uruguaya independiente de la casa matriz, por lo cual las operaciones que

se llevaban a cabo entre ambas eran consideradas como operaciones entre terceros independientes.

## 2.2 - Régimen actual de los Precios de Transferencia

A partir de la sanción de la Ley 18.083, que entró en vigencia el 1 de julio de 2007, se introduce en la normativa fiscal uruguaya el concepto, la determinación y el régimen aplicable a los PT, ajustándose a los principios de la OCDE y en línea con las de otros países de la región que en los últimos años han atacado la problemática de los PT en sus legislaciones.

Además de la Ley 18.083 a modo de reseña, podemos señalar que los PT en Uruguay están regulados por la siguiente normativa:

Decreto No. 56/009: precisa los criterios de aplicación del régimen de PT así como el alcance de la normativa. Dota a la Administración Fiscal de instrumentos con el fin de que le permitan evitar abusos que pudieran cometer los contribuyentes mediante maniobras de sobre o sub-facturación de bienes o servicios transados con entidades vinculadas o con entidades ubicadas en países de baja o nula tributación.

Decreto No. 392/009: modifica algunos artículos del Decreto original, poniendo énfasis en los artículos que se refieren a los métodos previstos para las operaciones de exportación e importación de bienes que coticen en mercados transparentes.

Resolución No. 2084/009: por un lado profundiza el concepto de “entidades vinculadas” y por otro lado detalla una serie de obligaciones formales que los contribuyentes que caen dentro del régimen de PT deben cumplir. Designa a la Cámara Mercantil de Productos del País como entidad encargada del registro de los contratos de exportación e importación de bienes que coticen en mercados transparentes, a los que se refiere el artículo 13 Bis del Decreto 56/009.

Resolución No. 2269/009: crea el Registro de Contratos que se refiere el numeral 4° de la Resolución 2084/009, que estará a cargo de la Cámara Mercantil de Productos del País.

### **El principio Arm's Length (AL) en la legislación uruguaya**

El mismo se encuentra en el artículo 38 de la Ley. Allí en lo que respecta a operaciones con entidades vinculadas, se establece que “*las operaciones que los sujetos pasivos de IRAE realicen con personas o entidades vinculadas se*

*considerarán como celebradas entre partes independientes cuando sus prestaciones y condiciones se ajusten a las prácticas normales del mercado entre entidades independientes...”*

Cuando las operaciones respeten las prácticas normales del mercado que se llevan a cabo por entidades independientes no va a ser necesaria la aplicación de ningún tipo de ajuste, o sea que se van a tomar como válidos los precios que se fijan por parte de los contribuyentes, por consiguiente en los casos en que la AT demuestre que las operaciones no respetan las prácticas normales del mercado entre partes independientes, se deberá proceder al ajuste de los precios mediante la aplicación de los métodos previstos en el artículo 41 de la Ley, que se verán más adelante en el presente trabajo.

Se puede apreciar que el principio AL establecido por la normativa uruguaya está alineado con el principio AL definido por la OCDE en el párrafo 1 inciso 2 del artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal analizado en el Capítulo 1 del presente trabajo.

Aquí es importante destacar que quien debe demostrar el hecho de que las prestaciones y condiciones de las operaciones bajo análisis no se ajustan a las prácticas de mercado entre partes independientes es la Administración Fiscal, en este caso a través de la Dirección General Impositiva (DGI), estando previsto que los contribuyentes proporcionen información a tales efectos.

## **Concepto de vinculación**

Este concepto está definido en el artículo 39 y 40 de la Ley, allí el legislador nos define lo que se entiende por vinculación, y a través de esta definición nos aclara el alcance de la normativa, o sea a qué operaciones va a regular y a cuáles no. En este sentido el artículo establece: *“La vinculación quedará configurada cuando un sujeto pasivo de IRAE realice operaciones con un no residente o con entidades que operen en exclaves aduaneros y gocen de un régimen de nula o baja tributación.”*

El concepto de vinculación abarca no solo la vinculación societaria sino también la funcional puesto que el artículo 39 continúa diciendo *“...y ambas partes estén sujetas, de manera directa o indirecta, a la dirección o control de las mismas personas físicas o jurídicas o éstas, sea por su participación en el capital, el nivel de sus derechos de crédito, sus influencias funcionales o de cualquier otra índole, contractuales o no, tengan poder de decisión para orientar o definir la o las actividades de los mencionados sujetos pasivos.”*

La Resolución 2084 profundiza en el concepto de entidades vinculadas, y en ese sentido establece una serie de supuestos que implicarían que si se cumplen verificarían la existencia de vinculación, estos son:

- a) Una entidad posea una participación igual o mayor al 10% (diez por ciento) del capital de otra.
- b) Una entidad ejerza sus influencias funcionales sobre otra entidad.
- c) Dos o más entidades tengan indistintamente:
  - c.1) Una entidad en común que posea una participación igual o mayor al 10% (diez por ciento) en sus capitales.
  - c.2) Una entidad en común que posea una participación igual o mayor al 10% (diez por ciento) en el capital de una o más entidades, e influencias funcionales en una o más de las otras entidades.
  - c.3) Una entidad en común que posea influencias funcionales sobre ellas simultáneamente.
- d) Una entidad posea los votos necesarios para formar la voluntad social o prevalecer en el órgano social competente de otra.
- e) Dos o más entidades tengan una entidad en común que posea los votos necesarios para formar la voluntad social o prevalecer en el órgano social competente de ellas.
- f) Una entidad goce de exclusividad como agente, distribuidor, concesionario o proveedor, de bienes, servicios o derechos, por parte de otra.
- g) Una entidad participe en la fijación de políticas empresariales, de aprovisionamiento de materias primas, de producción y/o de comercialización de otra.
- h) Dos o más entidades tengan una entidad en común que participe en la fijación de políticas empresariales, de aprovisionamiento de materias primas, de producción y/o de comercialización de ellas.
- i) Una entidad se haga cargo de pérdidas o gastos de otra.

Luego ésta profundiza en la definición de lo que se consideran influencias funcionales, para eso lista (de manera no taxativa), siete situaciones que si se cumplen, se considerará que se están ejerciendo dichas influencias.

Las siete situaciones previstas son las siguientes:

- a) Dos o más entidades posean directores, funcionarios o administradores comunes, con poder de decisión para orientar o definir las actividades de las mismas.
- b) Una entidad provea a otra la propiedad tecnológica o conocimiento técnico que constituya la base de las actividades de esta última.

c) Dos o más entidades acuerden cláusulas contractuales que asuman el carácter de preferenciales con relación a las otorgadas a terceros en similares circunstancias, tales como descuentos por volúmenes negociados, financiación de las operaciones o entrega en consignación.

d) Una entidad desarrolle una actividad de importancia sólo con relación a otra, o su existencia se justifique únicamente con relación a otra, verificándose situaciones tales como relaciones de único proveedor o único cliente.

e) Una entidad provea en forma sustancial los fondos requeridos para el desarrollo de las actividades comerciales de otra, mediante la concesión de préstamos o el otorgamiento de garantías de cualquier tipo en los casos de financiación provista por un tercero.

Se considerará que una entidad provee fondos a otra de manera sustancial, cuando el monto del endeudamiento neto supere el patrimonio de esta última, valuado según el IRAE.

f) Los directores, funcionarios, o administradores con poder de decisión en una entidad, reciban instrucciones o actúen en interés de otra.

g) Existan acuerdos, circunstancias o situaciones por las que se otorgue la dirección a una entidad cuya participación en el capital social sea minoritaria.

Por otro lado e independientemente de la existencia de vinculación, el artículo 40 de la Ley establece que las operaciones que los contribuyentes realicen con no residentes domiciliados, constituidos o ubicados en países de baja o nula tributación o que se beneficien de un régimen especial de baja o nula tributación, se presumirán realizadas entre partes vinculadas, no siendo consideradas ajustadas a los valores normales de mercado entre partes independientes, y por tanto deberán ser ajustadas.

El Poder Ejecutivo haciendo uso de la facultad que se le otorgó en el artículo 40 de la Ley, especificó en el artículo 3 del Decreto 56/009 cuales son los países y regímenes de baja o nula tributación, para ellos establece una lista de 33 países y autoriza a la DGI a ampliar dicha norma.

En ese mismo sentido el artículo 1 del Decreto 392 agrega a éste artículo 3 del Decreto 56/009 qué se entiende por exclaves aduaneros con regímenes de baja o nula tributación. Son exclaves aduaneros las zonas francas, puertos francos y otras áreas geográficas donde las disposiciones aduaneras no son aplicables, ubicadas en territorio nacional o en el exterior. Los regímenes de baja o nula tributación son aquellos cuya tasa de imposición efectiva sobre la renta es inferior al 40% (cuarenta por ciento) de la establecida por el artículo 15 del Título 4 del Texto Ordenado.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Actualmente la tasa de IRAE establecida por el artículo 15 del Título 4 del Texto Ordenado 1996 es de 25%.

Podemos apreciar que quedarían incluidas dentro del régimen de PT independientemente de la existencia de vinculación, las operaciones que un contribuyente de IRAE realice con usuarios de zona franca.

Sin embargo la Resolución 2084/009 en su artículo 3 excluye de la presunción arriba expuesta a las operaciones de venta de bienes y prestaciones de servicios realizados desde territorio aduanero nacional a entidades que operan en las zonas francas, puertos francos y otras áreas geográficas ubicadas en el territorio nacional donde las disposiciones aduaneras no son aplicables, siempre que sean destinados a ser utilizados exclusivamente en dichos ámbitos geográficos y no se verifiquen hipótesis de vinculación.

De todas formas se puede apreciar que el concepto de vinculación que la normativa uruguaya definió es considerablemente más amplio que el que definió la OCDE en sus directrices, ya analizado en el Capítulo 1 del presente trabajo, y esto se debe fundamentalmente a que la normativa uruguaya estableció un número mayor de factores que hacen que se configure la vinculación.

### **Sujetos que se aplican las normas de PT**

En principio el artículo 38 de la Ley habla de los sujetos pasivos del IRAE, luego el Decreto 56/009 especifica que pueden ser objeto de aplicación de la normativa de PT tanto los que verifican por su razón jurídica o por el tipo de renta obtenida, así como también los prestadores de servicios personales que hicieron uso de la opción o quedaron preceptivamente comprendidos en el IRAE.

Aquí se puede plantear la discusión sobre quienes serían los sujetos sobre quienes efectivamente se le aplicaría el régimen de PT. El punto está en que por sujeto pasivo de IRAE se entiende todo el que cumple con los presupuestos del hecho generador del tributo, aún cuando luego resulten exonerados (ya sea por el tipo de operaciones que realiza, por ser usuario de zona franca, etc).

Esta discusión de si se le aplica o no el régimen de PT a este tipo de sujetos tendría consecuencias más que nada formales dado que al estar exonerados del IRAE perdería importancia en lo que le representa a Uruguay los PT que se utilizan en las transacciones con entidades vinculadas del exterior por el hecho de que esa renta no va a tributar IRAE, sin embargo no queda claro si éste tipo de sujetos de todas formas deberían mantener y/o presentar documentación que respalde los precios que utilizaron en ese tipo de transacciones.

De la normativa no surge que los sujetos pasivos exonerados queden excluidos, con lo cual resultaría una carga probatoria innecesaria para el sujeto, puesto que la correcta determinación del PT carecería de efectos en el ámbito del IRAE.

## Métodos para determinar los Precios de transferencia

En el artículo 41 de la Ley se establecen los métodos de ajuste que se utilizarán para calcular los PT. Ellos son:

- Precio Comparable entre Partes Independientes,
- Precio de Reventa entre Partes Independientes,
- Costo más Beneficios,
- División de Ganancias,
- Margen Neto de la Transacción.

La reglamentación establece la posibilidad de fijar otros métodos.

Con respecto a cual método utilizar, se deberá utilizar el que resulte más apropiado para el tipo de transacción realizada.

El Decreto 56/009 en el artículo 4 hace un breve comentario de cada método autorizado para estudiar los PT, es decir los métodos citados en el artículo 41 de la Ley, que a excepción de los métodos previstos para operaciones con commodities, son los métodos más difundidos a nivel internacional, ya expuestos en el presente trabajo.

El artículo 42 de la Ley establece: *“Operaciones de importación y exportación.- Para las operaciones de importación y exportación, que tengan por objeto bienes respecto de los cuales pueda establecerse el precio internacional de público y notorio conocimiento a través de mercados transparentes, bolsas de comercio o similares, deberán utilizarse dichos precios a los fines de la determinación de la renta neta de fuente uruguaya, salvo prueba en contrario. ....”*.

El Decreto 392/009 aclara que éste método es de aplicación únicamente en transacciones entre partes vinculadas.

Por otro lado establece la fecha en la cual debe efectuarse la comparación con los precios del mercado internacional; en ese sentido el Decreto 56/009 había dispuesto cómo única cotización a considerar la del día de expedición del conocimiento de embarque. Sin embargo, teniendo en cuenta que es de práctica usual que la venta se pacta en un determinado momento y la mercadería se embarca tiempo después, establece un mecanismo de inscripción de contratos en un Registro que se creó a tales efectos.

Se designó a la Cámara Mercantil de Productos del País<sup>6</sup> como la entidad encargada del registro de los contratos, y se establece disposiciones administrativas relativas a la información que se debe incluir en los contratos<sup>7</sup>, así como disposiciones que se refieren a la reserva de información que debe mantener la Cámara Mercantil de Productos del País, modificación de los contratos ya registrados y disposiciones referentes a la remisión de información de la Cámara a la DGI.

Se comparará el precio pactado por el contribuyente con la cotización de la fecha de inscripción del contrato, salvo que no se lo inscriba, en cuyo caso se recurrirá a la cotización del día de expedición del conocimiento de embarque.

Por otra parte se eliminó la posibilidad de interpretar que la norma habilita ajustes a la baja; se aclara que el ajuste solamente procede cuando los precios pactados son mayores (en el caso de las importaciones) o menores (en el caso de las exportaciones) a las cotizaciones de referencia.

Volviendo al Decreto 392/009 y a la reglamentación del método previsto en el artículo 42 de la Ley, se establece:

*“A tales efectos:*

*a) Para las operaciones de importación se tomará la mayor cotización del bien en un mercado transparente de reconocido prestigio internacional, cuando el precio al que se hubiera pactado con la parte vinculada fuera superior.*

*b) Para las operaciones de exportación, se tomará la menor cotización, cuando el precio al que se hubiera pactado con la parte vinculada fuera inferior”.*

La mención a *"la mayor"* y *"la menor"* cotización otorga flexibilidad, dado que habilitaría a considerar todas las cotizaciones del día y no solamente la cotización de cierre.

El Decreto contempló también, por lo menos en parte, las posibles brechas existentes entre los precios que suelen obtener los exportadores uruguayos y los precios que se pactan en los mercados internacionales, dado que permitió que la cotización en los mercados transparentes pueda ser ajustada por diferencias en los importes de fletes y seguros.

Cabe señalar que en el marco del art. 42 de la Ley, si los precios pactados no alcanzan los que establece la normativa, y existe una razón fundada para ello, el contribuyente podrá aportar prueba de tal extremo.

---

<sup>6</sup> Resolución 2084/009

<sup>7</sup> Resolución 2269/009

Luego el Decreto 392/009 se refiere al método previsto por el artículo 43 de la Ley, que contempla aquellas operaciones en las cuales interviene un intermediario.

De hecho el artículo 43 de la Ley establece:

*"Art. 43º.- Operaciones de importación y exportación realizadas a través de intermediarios.- Sin perjuicio de lo establecido precedentemente, cuando se trate de operaciones realizadas entre sujetos vinculados, que tengan por objeto productos primarios agropecuarios y, en general, bienes con cotización conocida en mercados transparentes, en las que intervenga un intermediario en el exterior que no sea el destinatario efectivo de la mercadería, se aplicará preceptivamente el método de precios comparables entre partes independientes, considerándose tal, a los efectos de este artículo, el valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería, cualquiera sea el medio de transporte utilizado, sin considerar el precio al que hubiera sido pactado con el intermediario".*

El propio art. 43 preveía que no se aplicara cuando se pudiera demostrar que el intermediario reuniera, conjuntamente, tres requisitos de "sustancia".

En éste se dispone:

*"El método dispuesto en el inciso anterior no será de aplicación cuando el contribuyente demuestre fehacientemente que el intermediario reúne, conjuntamente, los siguientes requisitos:*

*A) Tener residencia en el exterior y real presencia en dicho territorio, contar allí con un establecimiento comercial donde sus negocios sean administrados y cumplir con los requisitos legales de constitución e inscripción y de presentación de estados contables.*

*Los activos, riesgos y funciones asumidos por el intermediario deben resultar acordes a los volúmenes de operaciones negociados.*

*B) Su actividad principal no debe consistir en la obtención de rentas pasivas, ni la intermediación en la comercialización de bienes desde o hacia la República o con otros miembros del grupo económicamente vinculado.*

*C) Sus operaciones de comercio internacional con otros sujetos vinculados al importador o exportador, en su caso, no podrán superar el 30% (treinta por ciento) del total anual de las operaciones concertadas por la intermediaria extranjera".*

La DGI podrá prescindir de la aplicación del método que se instrumenta en los párrafos anteriores, cuando considere que hubieren cesado las causas que originaron su introducción.

También podrá aplicarse dicho método a otras operaciones internacionales cuando la naturaleza y características de las mismas así lo justifiquen.

No obstante la extensión del citado método a otras operaciones internacionales sólo resultará procedente cuando la DGI hubiere comprobado en forma fehaciente que las operaciones entre sujetos vinculados se realizaron a través de un intermediario que, no siendo el destinatario de las mercaderías, no reúne conjuntamente los requisitos detallados en el inciso segundo del presente artículo.

El Decreto 392/009 precisó las dos situaciones en las cuales resulta aplicable:

*"a) vinculación entre el operador local y el intermediario internacional, ya sea en virtud de las hipótesis generales de vinculación establecidas en los artículos 39 y 40 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, o por el incumplimiento de las condiciones establecidas en los literales A) a C) del artículo 43 del citado Título;*

*b) vinculación entre el operador local y el destinatario efectivo de la mercadería, de acuerdo a lo establecido en los artículos 39 y 40 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, aún cuando el intermediario cumpla las condiciones establecidas en el segundo inciso del artículo 43 del referido Título".*

El Poder Ejecutivo habilitó a la DGI a través del Decreto 392/009 a establecer un régimen especial (el cual sería de carácter opcional), que es el de determinación de la utilidad presunta para este tipo de operaciones analizadas.

Por último es interesante destacar que la AT publicó un listado de mercados considerados transparentes para distintos bienes<sup>8</sup>, si bien aclara que pueden surgir otros igualmente válidos, para lo cual deben ser de reconocido prestigio internacional. Estos bienes son: aceite de lino, nabo, algodón y maní; aceites de soja y girasol; arroz; cebada y malta; girasol, lino, nabo y colza; harina de trigo; legumbres; maní y sorgo; soja; subproductos (harina, pellets y expellers) de soja, subproductos (harina, pellets y expellers) de girasol, lino, nabo y maní; trigo.

## **Comparabilidad**

A los efectos de la aplicación del principio AL el Decreto 56/009 define y precisa una serie de puntos referentes a la aplicación de los distintos métodos previstos por la normativa. En ese sentido y referido al análisis de comparabilidad establece en su artículo 5 que dicho análisis y la justificación de los PT se podrá realizar indistintamente sobre la situación del sujeto local o del sujeto del exterior. Para este último caso, se deberá presentar prueba documentada certificada en el país de origen, por auditor independiente de reconocido prestigio, debidamente traducida y legalizada.

---

<sup>8</sup> Resolución 2084/009

En su artículo 6 el Decreto 56/009, a los efectos de precisar el concepto de “operaciones comparables” establece que: *“serán consideradas comparables aquellas transacciones analizadas entre las que no existan diferencias que afecten el precio, el margen de ganancia o el monto de la contraprestación a que se refieren los métodos establecidos, y cuando, en su caso tales diferencias se eliminen en virtud de ajustes que permitan en grado sustancial de comparabilidad”*.

Luego el decreto enumera y explica una serie de elementos o circunstancias que deben ser tomados en cuenta al momento de analizar la comparabilidad de las transacciones, con el objetivo de que se refleje en mayor medida la realidad económica.

Estos elementos son entre otros:

- las características de las transacciones,
- las funciones o actividades de cada una de las partes involucradas en la operación,
- los términos contractuales que pueden llegar a influir en el precio o en el margen involucrado y,
- las características económicas (entre otras, ubicación geográfica, dimensión y tipo de los mercados, niveles de oferta y demanda, alcance de la competencia).

Cabe mencionar que estos elementos o circunstancias que la normativa uruguaya especifica, están en concordancia con las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales, desarrollados anteriormente en el presente trabajo.

Luego en el artículo 7 del Decreto 56/009, la administración va más allá e indica cómo eliminar diferencias cuando las transacciones que son objeto de comparación varían en los siguientes aspectos: plazo de pago, cantidades negociadas, propaganda y publicidad, costo de intermediación, acondicionamiento, flete y seguro, naturaleza física y de contenido y diferencias de fecha de celebración de las transacciones.

Por otra parte, en el artículo 8 dispone que cuando por aplicación de alguno de los métodos previstos existan 2 o más transacciones comparables, se debe determinar la mediana y el rango intercuartil de la muestra. Si los precios, monto de las contraprestaciones o márgenes de utilidad del contribuyente se encuentran dentro del rango intercuartil, se concluirá que estos fueron pactados como entre partes independientes. En caso contrario, deberá efectuarse un ajuste, pero éste no es realizado a los extremos del rango intercuartil, sino al valor de la mediana disminuida o incrementada en un 5%, según el caso.

En el artículo 9 se establece una limitación, cuando se dispone que: *“el método de precios comparables entre partes independientes no será aplicable cuando los productos no sean análogos por naturaleza, calidad y además cuando los mercados no sean comparables por sus características o por su volumen, cuando existan notorias diferencias en el volumen de las transacciones, cuando las condiciones financieras y monetarias no sean susceptibles de ser ajustadas y en el supuesto de que los bienes intangibles objeto de la transacción no sean iguales o similares”*.

## **Documentación**

El artículo 46 de la Ley faculta a la AT a solicitar a los sujetos pasivos comprendidos en la normativa, la presentación de declaraciones juradas especiales que contengan los datos que considere necesarios para analizar, seleccionar y proceder a la verificación de los precios convenidos, sin perjuicio de la realización, en su caso, de inspecciones simultáneas con las autoridades tributarias designadas por los Estados con los que se haya suscrito un acuerdo bilateral que prevea el intercambio de información entre fiscos.

En este sentido el Decreto 56/009 en el artículo 14 establece que la DGI, en línea con la norma legal, podrá reclamar la presentación de Declaraciones Juradas de los contribuyentes que ella determine incluyendo datos de precios, contraprestaciones y márgenes de utilidad aplicados en transacciones incluidas en este régimen de PT.

En el artículo 15 del mismo Decreto agrega que la DGI podrá también exigir a esos sujetos la presentación de comprobantes y justificativos de los PT aplicados, así como los criterios de comparación utilizados, a efectos de analizar la corrección de los datos anteriores, contando los contribuyentes con un plazo de 8 meses contados desde la fecha de cierre del ejercicio económico.

La DGI haciendo uso de sus facultades a través de la Resolución 2084/009 estableció una serie de obligaciones formales, llevando a la práctica las disposiciones que se establecieron a través de la Ley y los Decretos. En ese sentido establece que los contribuyentes comprendidos en la normativa de PT, estarán obligados a presentar información a la DGI anualmente, cuando cumplan alguna de las siguientes situaciones:

- a) Estén incluidos en la División Grandes Contribuyentes;
- b) Realicen operaciones comprendidas en el presente régimen por un monto superior a las UI 50.000.000 en el período fiscal correspondiente (este límite se estableció a través de la Resolución 2098/009) ;

- c) Hubieran sido notificados por la Dirección General Impositiva.

Ésta a su vez establece que la información a presentar incluye una Declaración Jurada y un estudio de PT, así como una copia de los Estados Contables del ejercicio que se está estudiando. El plazo para dicha la presentación de dicha información vencerá en el noveno mes posterior al cierre del ejercicio fiscal.

La Declaración Jurada deberá incluir el detalle y cuantificación de las operaciones incluidas en el régimen, correspondiente al ejercicio.

Por otro lado el Estudio de PT debe tener como mínimo, la siguiente información:

- a) El detalle de las actividades y funciones desarrolladas.
- b) Los riesgos asumidos y los activos utilizados para realizar dichas actividades y funciones.
- c) El detalle de los elementos, documentación, circunstancias y hechos valorados para el referido estudio.
- d) Detalle y cuantificación de las operaciones incluidas en el régimen de Precios de Transferencia.
- e) Identificación de las entidades con las que se realizaron las operaciones incluidas en el régimen de Precios de Transferencia.
- f) Método utilizado para la determinación de los precios de las operaciones, con indicación de las razones y fundamentos que lo justificaron como el más apropiado, así como los motivos por los cuales se descartaron aquellos no utilizados.
- g) Identificación de cada uno de los comparables seleccionados para la justificación de los precios de transferencia.
- h) Identificación de las fuentes de información de las que se obtuvieron los comparables.
- i) Detalle de los comparables seleccionados que se desecharon con indicación de los motivos que se tuvieron en consideración.
- j) La cuantificación y metodología utilizada para practicar los ajustes necesarios sobre los comparables seleccionados.
- k) La determinación de la mediana y el rango intercuartil.
- l) Descripción de la actividad empresarial, las características del negocio, y otros elementos relevantes de las entidades comparables.

m) Las conclusiones del estudio.

Cuando el análisis de comparabilidad y justificación de los precios de transferencia se realice sobre la situación de una entidad del exterior, el mismo deberá cumplir con las condiciones establecidas en el artículo 5º del Decreto N° 56/009 de 26 de enero de 2009.

Los contribuyente que tengan que presentar la documentación a que refiere el numeral 10 de la Resolución 2084/009, deberán conservar por el período de prescripción de los tributos, los documentos y comprobantes que justifiquen el Estudio de Precios de Transferencia.

En ese mismo sentido los sujetos pasivos del IRAE previstos en el artículo 1 del Decreto 56/009, aunque no se encuentren obligados a presentar la información que se refiere el numeral 10 de la Resolución 2084/009, de todas formas deben conservar por el período de prescripción de los tributos, los comprobantes y justificativos de los precios de transferencia y de los criterios de comparación utilizados, a los efectos de demostrar y justificar la correcta determinación de dichos precios, los montos de las contraprestaciones o los márgenes de ganancia declarados, lo cual nos lleva a concluir que para estos casos la carga formal es menor pero en sustancia se debe cumplir de igual forma que los contribuyentes que si presentan las características previstas por el numeral 10 de la Resolución 2084/009 con el principio de AL y con las demás normas previstas.

### **La carga de la prueba**

Como ya fue comentado en el presente trabajo, en el artículo 38 de la Ley, cuando se establece el principio general a través del cual se van a regir los PT en el Uruguay se establece que la carga de la prueba recae sobre la Administración Fiscal, sin perjuicio que los contribuyentes deben llevar documentación que respalde los precios utilizados, pero el que debe comprobar que los precios no se ajustan a los que se realizan entre partes independientes en el mercado es la Administración.

Aquí el Uruguay se alinea a lo que aconseja la OCDE y se alinea a los países de la región que han regulado el tema de PT, menos Argentina.

Sin embargo es interesante destacar que en aquellas operaciones que un contribuyente de IRAE lleva a cabo con no residentes domiciliados, constituidos o ubicados en países de baja o nula tributación o que se beneficien de un régimen especial de baja o nula tributación, se presume que son realizadas entre partes vinculadas y no se las considera como ajustadas a los valores normales de mercado entre partes independientes y por lo tanto deberán ser ajustadas.

Por lo cual para este tipo de operaciones en las que se presume que no son ajustadas a los parámetros se puede apreciar que la carga de la prueba es distinta al principio general ya que se da por hecho de que los precios utilizados no son los que se utilizarían por entidades independientes en condiciones de mercado y que se deberían ajustar, salvo que el contribuyente demuestre que los precios utilizados son los de mercado, por lo cual en definitiva sobre éste recaería la carga de la prueba.

### **Safe Harbors y APA's**

Con respecto a los Safe Harbors el artículo 44 de la Ley faculta al Poder Ejecutivo a establecer modelos especiales de utilidad presunta con el fin de determinar la renta de fuente uruguaya teniendo en cuenta las particularidades de las diversas operaciones llevadas a cabo por los contribuyentes, giro o explotación, y de esta manera permitir que los contribuyentes se amparen en ellos y así facilitar tanto la aplicación de los Precios de Transferencia como su control, además de reducir la incertidumbre que puede provocar la implementación de un régimen de este tipo.

En ese mismo sentido el Poder Ejecutivo a través del Decreto 392/009 habilitó a la DGI a establecer un régimen especial (el cual sería de carácter opcional), de determinación de la utilidad presunta únicamente para operaciones que estén bajo las características de aquellas que dan origen los métodos regulados por el artículo 42 y 43 de la Ley.

Cabe señalar que hasta el momento DGI no ha creado un safe harbor para dichos bienes, con lo cual no existe ningún régimen de este tipo vigente en Uruguay.

En lo que respecta a los APA's, la Ley no prevé la posibilidad de implementarlos, sin embargo el Decreto 392/009 en su artículo 7 sí lo prevé y establece que éstos deberán suscribirse con anterioridad a la realización de las transacciones que comprendan y no podrán exceder de 3 ejercicios fiscales. Además establece que la DGI se encargará de establecer las condiciones y formalidades que serán exigidas para la suscripción de dichos acuerdos.

### **Acuerdos impositivos**

Nuestro país ha firmado Tratados para evitar la doble tributación con los siguientes países:

- Alemania

- Hungría

### 2.3 - Conclusiones

El régimen de PT que se estableció en el Uruguay a partir de la Ley 18.083, en términos generales es consistente con los estándares internacionales.

Luego de la sanción de los Decretos reglamentarios y de las Resoluciones vistas en el presente trabajo, el Uruguay completó la etapa de definir su cuerpo normativo y queda en condiciones de comenzar la etapa de implementación del régimen, sin perjuicio que la normativa de PT es dinámica y seguramente a medida que la Administración vaya avanzando en su implementación van a surgir cambios.

Es interesante destacar que la normativa sobre PT es uno de los factores de mayor importancia al momento en el cual las Empresas Transnacionales decidan las jurisdicciones en la cual van a realizar sus inversiones.

Disponer de una normativa clara y que siga con los estándares internacionales genera certeza jurídica, lo cual lleva tranquilidad a los mercados.

## CAPÍTULO III

### REGÍMENES ESPECIALES TENDIENTES A SIMPLIFICAR LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

#### 3.1 - Acuerdo de precios anticipados (APA)

##### Introducción

Los mecanismos tradicionales de PT en muchos casos generan una pesada carga administrativa que impone la aplicación del principio de plena competencia, ya sea por la dificultad que implica el análisis de comparabilidad dada la complejidad de factores a considerar, así como también la incertidumbre en que se pueden encontrar los contribuyentes en lo que refiere a la determinación de sus PT.

Es por este motivo que surgen mecanismos alternativos a estos llamados “tradicionales”, como lo son los acuerdos de precios anticipados (APA’s) y los regímenes de protección (Safe Harbors); los primeros buscando reducir la carga administrativa para ambas partes y otorgar a su vez mayor certidumbre en la determinación de los PT, y los segundos representan una simplificación al régimen tradicional de determinación de los PT, otorgando también mayor certidumbre.

##### I – Acuerdo de Precios Anticipados (APA’s)

Los acuerdos anticipados sobre precios de transferencia o, en inglés, Advance Pricing Arrangements, son contratos suscritos entre un contribuyente y las administraciones tributarias (AT) locales con el propósito de convenir, con anterioridad a la realización de transacciones entre empresas vinculadas o partes relacionadas, los criterios para la valoración de tales operaciones, sobre todo en lo referente a métodos de estimación de valores de mercado, ajustes de corrección, determinación de empresas y transacciones comparables y bienes o servicios sujetos a la metodología de precios de transferencia, entre otras cosas.

Uno de los objetivos que persiguen los APA’s es el de reducir los conflictos judiciales entre la AT y el contribuyente, ya que requieren un alto grado de comunicación, intercambio de información y coordinación entre ambos.

## II – Los APA's según la OCDE

Según los principios de la OCDE, se define como un acuerdo previo en relación con transacciones a realizar en un futuro entre empresas vinculadas, donde se predetermina un conjunto de criterios que son considerados aceptables y que tienen como finalidad la fijación de PT para las transacciones objeto del acuerdo, con vigencia para un periodo de tiempo determinado y preestablecido<sup>9</sup>.

Uno de los principales problemas que reconoce la OCDE es con respecto al grado de especificidad, en el sentido de si en el acuerdo han de limitarse a la determinación del método a utilizar o si deben ahondar un poco más y establecer resultados más concretos.

El organismo reconoce que esta última alternativa es mucho más difícil de alcanzar, e incluso menos prudente, ya que considera que para alcanzar resultados más concretos han de utilizarse previsiones así como también supuesto sobre eventos futuros lo cual no resulta prudente.

El uso adecuado de los supuestos críticos y de rangos puede mejorar la fiabilidad de las predicciones; así como también los datos históricos de la industria en cuestión también puede ser una guía.

En suma, la fiabilidad de la predicción depende de los hechos y circunstancias de cada caso concreto, por lo cual tanto los Contribuyentes como las AT deben prestar mucha atención a la fiabilidad de tales predicciones o supuestos a la hora de considerar el alcance de un APA.<sup>10</sup>

En el párrafo 4.142 de las directrices del organismo, se establece que para los países carentes de Leyes que autoricen la utilización de APA's, pero que posean convenios de doble imposición, la jerarquía de estos sobre la legislación domestica permitiría la implementación de APA's sobre la base del procedimiento del acuerdo mutuo.

## III – Clasificación

Un acuerdo anticipado es una iniciativa del contribuyente e implica negociaciones entre éste y una o varias Administraciones Tributarias, por lo cual dichos acuerdos

---

<sup>9</sup> Directrices OCDE – Capítulo IV-41

<sup>10</sup> Ver Directrices de la OCDE, Capítulo IV-52 (Recomendaciones)

se clasifican en unilaterales y bilaterales o multilaterales, según la cantidad de AT involucradas en el acuerdo.

Un acuerdo es unilateral cuando la Administración Tributaria y el contribuyente bajo su jurisdicción lo establecen sin la intervención de otras Administraciones Tributarias que podrían estar afectadas por las operaciones comerciales entre empresas vinculadas. Sin embargo, se acostumbra, en estos casos, informar acerca del proceso de trámite de un acuerdo anticipado a las autoridades competentes de las demás jurisdicciones involucradas para que se pronuncien y se constituyan en parte dentro del procedimiento ya iniciado.

Para evitar posibles casos de doble imposición internacional, generalmente se prefiere la suscripción de acuerdos anticipados bilaterales o multilaterales, con la actuación de dos o más países, pues de esta manera se reduce el riesgo del fenómeno ya mencionado de doble imposición y porque, además, los acuerdos así negociados garantizan la asignación justa y equitativa de las rentas que, en realidad, correspondan a cada jurisdicción fiscal.

Esta última es la opción más extendida y preferida por la OCDE por atacar el fenómeno de la doble tributación y garantizar mayor seguridad jurídica al contribuyente.

Los acuerdos anticipados de precios bilaterales resultan viables en la medida que ambas jurisdicciones intervinientes hayan celebrado un Convenio para evitar la doble tributación.

#### IV – Procedimientos de acuerdo mutuo y su relación con los APA's

El Procedimiento de Acuerdo Mutuo es un medio establecido a través del cual las AT efectúan consultas para resolver disputas respecto de los tratados para evitar la doble tributación y puede ser usado para evitar éste problema que podría originarse por ajustes a los precios de transferencia.

El objetivo entonces de estos acuerdos es acercar a las autoridades competentes de diferentes jurisdicciones, para resolver posibles controversias.

Para el caso de los APA's bilaterales es necesario que las AT de los distintos países lleguen a un consenso en cuanto a los diferentes aspectos que componen el APA, entre ellos el método de determinación y los ajustes a realizar, siendo que a través de los Procedimientos de Acuerdo Mutuo son el medio adecuado para lograr el mencionado consenso.

## V – Ventajas y desventajas en la aplicación de los APA's

La tendencia a nivel mundial es que cada vez se celebren con mayor frecuencia este tipo de acuerdos bilaterales, lo cual confirma que las ventajas en la utilización de estos acuerdos, tienen mayor peso que las desventajas.

La OCDE en sus directrices señala las principales ventajas y desventajas de la utilización de estos acuerdos.

### Ventajas:

- Brindan mayor certeza al contribuyente en cuanto al tratamiento fiscal de sus transacciones internacionales con empresas vinculadas
- Ofrecen una oportunidad tanto para las administraciones fiscales como para los contribuyentes de consultar y cooperar en un espíritu de no confrontación. La oportunidad de discutir las cuestiones fiscales complejas en un ambiente de menor confrontación que en un examen de precios de transferencia puede estimular el libre flujo de información entre todas las partes implicadas con el fin de llegar a un resultado jurídicamente correcto y factible.
- Reduce en forma significativa la posibilidad que se produzcan litigios, lo que implica una menor utilización de recursos por ambas partes
- Para el caso de APA's bilaterales o multilaterales, se resuelve un problema muy importante que preocupa a la OCDE que es el problema de la doble tributación
- Permite acceder a la administración tributaria a información relevante en relación a las determinadas industrias, logrando así un conocimiento más profundo de las transacciones internacionales celebradas entre empresas vinculadas

### Desventajas:

- Si bien los APA's unilaterales facilitarían la determinación de los PT para las empresas locales, de estos acuerdos pueden surgir ajustes los cuales a la Administración Tributaria del extranjero pueden perjudicar y de esta forma llegar a casos de doble tributación.
- En el proceso de implementación de los APA's se puede generar una mayor utilización de recursos, ya que se deberá estudiar cada caso, revisar los acuerdos en los que participan las empresas, elaboración de criterios, etc.

## VI – Etapas en el proceso de elaboración de los APA's

Según surge del trabajo monográfico “La inclusión de los Precios de Transferencia en la Reforma Tributaria Uruguaya” de Mayo de 2007; los países que han aplicado el procedimiento para la elaboración de APA's se reconocen 5 etapas:

- 1- Reuniones preliminares
- 2- Proposición del acuerdo
- 3- Análisis del acuerdo
- 4- Documentación del acuerdo
- 5- Control del acuerdo

### Reuniones preliminares

El proceso se inicia formalmente a iniciativa del contribuyente quien se pone en contacto con la AT a los efectos de ver la posibilidad de celebrar un acuerdo de este tipo.

Por lo general los temas que se tratan relacionados al procedimiento, son básicamente:

- Ejercicios fiscales cubiertos por el APA
- Documentación a presentar
- Naturaleza del APA
- Calendario tentativo para la presentación, discusión y conclusión
- Posibilidad de aplicar los resultados que se alcanzan en el APA a ejercicios anteriores pendientes de inspección.

Los temas a tratar en cuanto a las cuestiones de hecho son:

- Información sobre la organización, estructura, historia, antecedentes financieros
- Información acerca de la producción, funciones y activos de las empresas vinculadas
- Transacciones internacionales que van a quedar comprendidas por el APA en cuestión
- Disponibilidad de información sobre precios comparables no controlados
- Posibilidad de realizar ajustes en caso que corresponda
- Método de ajuste de precios propuesto
- Supuestos críticos

Lo que se busca en esta primera etapa es clarificar las expectativas y los objetivos de las partes interesadas.

### Proposición del acuerdo

Una vez transcurrida la primera etapa, el contribuyente debe realizar una petición formal del acuerdo ante la AT.

En esta etapa se marcan una serie de pautas a ser cumplidas tanto por la AT como por el contribuyente:

- Se le exige tanto al contribuyente como a las empresas asociadas que colaboren a los efectos de que la AT pueda valorar las operaciones objeto del acuerdo
- A la AT se le exige confidencialidad de la información proporcionada por el contribuyente

La OCDE recomienda presentar en esta etapa, documentación sobre:

- Transacciones, productos y empresas que estén involucradas en el acuerdo
- Naturaleza del APA (unilateral o bilateral)
- Información histórica de la empresa, antecedentes financieros, productos, funciones y activos de la empresa
- Ejercicios fiscales cubiertos por el acuerdo
- Revisión de la legislación de los Estados involucrados, la existencia o no de Convenios de Doble Imposición vigentes
- Información disponible sobre precios comparables no controlados

### Análisis del acuerdo

En esta etapa la AT se encarga de examinar y valorar el acuerdo en su conjunto.

Dentro de los aspectos más relevantes a ser evaluados serían:

- Ver a qué sector productivo corresponde el contribuyente y si ya se han celebrados APA's dentro de ese sector que puedan servir como guía para la elaboración de este acuerdo
- Si en base a la situación planteada por el cliente, se justifica la realización de este tipo de acuerdos o si por el contrario resulta más conveniente aplicar los procedimientos tradicionales de determinación de PT
- Considerar si las transacciones objeto del acuerdo tienen un marco temporal de largo plazo que justifique la relevancia del acuerdo
- Si el método propuesto para la valoración de las transacciones es el más idóneo

En esta etapa la AT se contacta por un lado con el contribuyente, solicitándole toda la información adicional que considere necesaria, así como también visitando las instalaciones de la empresa y manteniendo reuniones con los técnicos de la misma. Por otro lado la AT deberá comunicarse con la AT del extranjero donde está situada la empresa vinculada, a los efectos de evaluar la posibilidad de realizar un acuerdo bilateral.

El resultado de esta etapa sería la posibilidad, tanto para el contribuyente como para la AT, de abortar el acuerdo; y por otro lado ver la posibilidad de aplicar el acuerdo a ejercicios fiscales anteriores cuya documentación aun no haya sido objeto de una inspección.

### Documentación del acuerdo

La documentación final del acuerdo deberá contener como mínimo la siguiente información:

- Nombres y direcciones de las empresas vinculadas que son partes del acuerdo
- Detalle de las transacciones cubiertas por el acuerdo
- Métodos de ajustes a los PT acordados
- Definición de los términos utilizados como ser venta, precio de reventa, beneficios brutos, etc.
- En caso de que fuera aplicable, un intervalo de precios de plena concurrencia, con la condición de que se hayan fundamentado todas las presunciones críticas realizadas
- Las obligaciones que nacen para el contribuyente por la aplicación del APA
- Los efectos legales del otorgados por el APA
- Detalle de aquella información confidencial comunicada a los efectos del acuerdo.

### Control del acuerdo

A los efectos de controlar el cumplimiento del acuerdo preestablecido, la AT requerirá de ciertos informes como ser descripción de las operaciones realizadas, justificación del método de ajuste utilizado, análisis de los supuestos críticos que se realizaron, entre otros, y de esta forma verificar si se han cumplido con las condiciones y directrices que surgen del acuerdo, así como también verificar si en el caso de los supuestos previstos se mantienen válidos.

Una vez analizados todos estos aspectos, la AT podrá aceptar la aplicación del APA y continuar con su aplicación, proceder a su revisión o bien cancelarlo (la cancelación generalmente se da en aquellos casos en que se constata que el contribuyente actuó de mala fe).

En caso de que se proceda a una revisión del acuerdo, la misma constará de una modificación sustancial en alguno de los supuestos críticos planteados. Esta podrá ser requerida tanto por el contribuyente como por la AT.

A modo de ejemplo, podemos citar el procedimiento a llevarse a cabo a la hora de celebrar un APA, según la legislación colombiana.

## VII – Los APA's en Colombia

El procedimiento previsto por la legislación tributaria colombiana se encuentra en el decreto 4.349 de 2004, en el Capítulo IV.

En el mismo se establece que para celebrar un acuerdo anticipado de precios de transferencia, se deberá cumplir con los siguientes requisitos:

### **a) Solicitud**

Debe hacerse ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), dentro de los tres primeros meses del ejercicio gravable para el cual se solicita su aplicación, y debe incluir, entre otra, la siguiente información:

- \* Identificación e información del solicitante y sus vinculados cubiertos por el Acuerdo que se solicita.
- \* Descripción de actividades del solicitante y sus vinculados, estructura organizacional, composición del capital y acuerdos existentes con los vinculados.
- \* Descripción del contenido del Acuerdo y las operaciones que quedarían cubiertas por éste.
- \* Descripción y justificación de los supuestos fundamentales del acuerdo, como pueden serlo:
  1. Legislación tributaria colombiana y las disposiciones sobre Convenios Internacionales si los hubiere, suscritos entre Colombia y el/los países en donde el/los vinculado/s o partes relacionadas tuvieran residencia
  2. Aranceles, derechos de aduanas, restricciones a la importación y demás regulaciones gubernamentales en materia de comercio exterior.
  3. Condiciones económicas, cuota y condiciones del mercado, volumen de ventas y precio de venta final.
  4. Naturaleza de las funciones, los activos utilizados y los riesgos incurridos por las empresas que participan en las operaciones cubiertas por el Acuerdo.
  5. Tasa de cambio, tasa de interés y clasificación crediticia.
  6. Estructura de capital y administración.
  7. Contabilidad financiera y clasificación de los ingresos, costos y gastos,

activos y pasivos.

8. Las empresas que operarán en países distintos a Colombia y la forma jurídica que tomarán sus operaciones.

\* Explicación detallada de la metodología de precios de transferencia propuesta.

#### **b) Pronunciamiento Dian**

Una vez presentada la solicitud, la DIAN tendrá un plazo de nueve meses siguientes a la presentación de esta, periodo dentro del cual efectuará los análisis que considere pertinentes y en consecuencia podrá solicitar las modificaciones y aclaraciones indispensables para aceptar o rechazar dicha solicitud.

En el caso de que la solicitud sea rechazada, el contribuyente contará con un periodo de 15 días luego a su notificación, en el cual podrá presentar el recurso de reposición, frente al cual la Administración Tributaria tendrá un término de dos meses contados a partir de su interposición para resolverlo.

#### **c) Efectos del APA**

El APA podrá surtir efectos en el período gravable en que se solicite y hasta por los tres períodos gravables siguientes, según lo convenido entre las partes.

#### **d) Contenido del APA**

El acuerdo contendrá como mínimo:

- a) Lugar y fecha de suscripción.
- b) Identificación del contribuyente que lo suscribe.
- c) Motivos por los cuales la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales aprueba la propuesta.
- d) Obligaciones del solicitante derivadas de la aplicación del Acuerdo.
- e) Los supuestos fundamentales del Acuerdo que sustentan la metodología aplicada.
- f) Descripción de cada uno de los tipos de operación a los que se refiere el Acuerdo.
- g) Moneda o monedas en que se realizan las operaciones.
- h) Metodología adoptada para la determinación de los precios de transferencia para las operaciones que cobija.
- i) Períodos gravables en los que surte efectos el Acuerdo.
- j) Las pautas que permitan determinar con antelación una divergencia razonable en los supuestos establecidos.
- k) Causales que dan lugar a su cancelación o terminación.
- l) Firma de las partes intervinientes.

#### **e) Modificación del APA**

Se plantea la posibilidad de realizar modificaciones al acuerdo, a iniciativa tanto del contribuyente como de la DIAN, cuando se presenten variaciones significativas de los supuestos considerados al momento de la suscripción del acuerdo.

En el caso de que la solicitud de modificación sea por iniciativa del contribuyente, ésta debe ser presentada dentro de los dos meses siguientes a la ocurrencia de los hechos que determinan la variación, oportunidad en la cual debe justificar las variaciones y proponer las modificaciones.

La autoridad tributaria deberá pronunciarse frente a la anterior solicitud dentro de los dos meses siguientes a su presentación, ya sea aprobándola, en cuyo caso, tendrá efectos en el período gravable en el cual se solicitó la modificación y hasta la terminación del período de vigencia del acuerdo inicial o en su defecto rechazándola, evento en el cual la decisión puede ser controvertida dentro de los 15 días a su notificación mediante recurso de reposición, el cual debe ser decidido en un término de dos meses contados a partir de la fecha de su interposición.

#### **f) Terminación de un APA**

Los APA pueden darse por terminados por la ocurrencia de uno de los siguientes eventos:

\* Cancelación por incumplimiento: Cuando la DIANA establece que el contribuyente ha incumplido alguna de las condiciones pactadas en el Acuerdo.

En tal caso, el acuerdo quedará sin efecto a partir de la notificación de la resolución que así lo determine, en relación con las operaciones que se realicen con posterioridad a la misma.

\* Cancelación por la no presentación de la solicitud de modificación: Cuando la DIAN determina que han surgido variaciones significativas en los supuestos considerados al momento de suscribir el acuerdo y el contribuyente no presenta la correspondiente solicitud de modificación al acuerdo o no expone ni comprueba suficientemente por escrito las razones para no efectuar la modificación.

En ese caso, el Acuerdo quedaría sin efecto a partir de la notificación de la resolución de cancelación y en relación con las operaciones que se realicen con posterioridad a la misma.

\* Por revocatoria: Cuando la DIAN determina que durante cualquiera de las etapas de negociación o de suscripción del Acuerdo o durante la vigencia del mismo, el contribuyente suministró información que no corresponde con la realidad. De darse este evento, el acuerdo quedaría sin efecto a partir de la fecha de su suscripción.

\* Por mutuo acuerdo: Cuando las partes deciden darlo por terminado en cualquier momento de la vigencia del Acuerdo, en cuyo caso deberá dejarse constancia en un acta, contra la cual no procede recurso alguno.

#### **g) Informe sobre el Cumplimiento de los Términos y Condiciones del Acuerdo**

Simultáneamente con la presentación de la declaración informativa, los contribuyentes que hayan celebrado un APA con la DIAN, deberán presentar un informe dirigido al Director General de Impuestos y Aduanas Nacionales, en el que se demuestre la conformidad de sus precios de transferencia con las condiciones previstas en el Acuerdo, el cual deberá contener:

\* Tipos de operación a los que ha sido aplicado el Acuerdo, que se hayan realizado en el período impositivo al que se refiere la declaración informativa.

\* Precios, montos de contraprestación o márgenes de utilidad a los que se han realizado los tipos de operación mencionadas en el literal anterior como resultado de la aplicación del Acuerdo.

\* Tipos de operación efectuados en el período impositivo similares a aquellos a los que se refiere la propuesta aprobada pero que no están incluidas en el Acuerdo, precios, montos de contraprestación o márgenes de utilidad a los que ellos se hayan realizado y una descripción de las diferencias existentes entre los unos y los otros.

## VIII – Conclusión

Hoy en día cada vez son más los países que aplican APA's, lo cual marca que los beneficios que estos brindan a las partes confirman la conveniencia en su utilización.

En relación a estos acuerdos, la OCDE desalienta los APA's unilaterales ya que como ya se menciono anteriormente, estos pueden originar en forma potencial problemas de doble imposición internacional.

No obstante, la OCDE si recomienda la implementación de estos acuerdos pero en forma bilateral o multilateral, dada las ventajas antes mencionadas que estos acuerdos proporcionan tanto a las administraciones fiscales como a las empresas transnacionales involucradas en el acuerdo.

Es importante señalar que al considerar el alcance de un APA, los contribuyentes y las administraciones fiscales deben prestar mucha atención en las predicciones y/o supuestos a fin de excluir aquellos poco confiables y carentes de argumentos objetivos.

En general, debe tenerse mucho cuidado si el acuerdo va más allá de la metodología, su aplicación, y los supuestos críticos.

Para el caso de los APA's bilaterales o multilaterales se pueden generar dificultades debido a diferencias en las reglamentaciones de las Administraciones Tributarias intervinientes. Es necesario entonces buscar criterios uniformes a través de acuerdos entre estas, a los efectos de normalizar estas reglamentaciones.

## 3.2 - Régimen de protección – Safe Harbor (SH)

### **Definición**

Los SH son regímenes que proponen disposiciones que aplican a una determinada categoría de contribuyentes, que buscando otorgarle a éstos mayor certidumbre, reduciendo la utilización de recursos a la Administración Fiscal y principalmente simplificando el cumplimiento de la legislación en materia de PT.

Las dificultades que pueden surgir, para determinado grupo de contribuyentes, la aplicación del principio “arm’s length” (AL), puede ser mejorado ofreciendo circunstancias en las que los contribuyentes pueden seguir un simple conjunto de reglas bajo las cuales los precios de transferencia serán automáticamente aceptados por la administración tributaria nacional.

Estas normas podrían establecer precios de transferencia o los resultados de una manera específica, por ejemplo, aplicando un método simplificado de PT proporcionados por la Administración Tributaria, o cumplir con la presentación de información y disposiciones específicas de mantenimiento de registros con respecto a las transacciones controladas. Este enfoque requiere una participación sustancial de la Administración Tributaria, puesto que el cumplimiento de los contribuyentes con las normas de procedimientos establecidas, deben ser supervisadas.

Un SH puede tener dos variantes respecto a las condiciones del sujeto pasivo de las operaciones de control: a determinadas operaciones se las excluye del ámbito de aplicación de las disposiciones de PT (en particular mediante el establecimiento de umbrales), o las normas aplicables a ellos se han simplificado (por ejemplo mediante la designación de rangos dentro de los cuales los precios o los beneficios deben estar comprendidos). Estos objetivos de SH pueden necesitar ser revisados y publicados periódicamente por las autoridades fiscales.

Las disposiciones sobre SH plantean preguntas importantes sobre el grado de arbitrariedad que se crearía en la determinación de los precios de transferencia por los contribuyentes elegibles, las oportunidades de planificación fiscal, y la posibilidad de la doble imposición resultante de la eventual incompatibilidad de los SH con el principio AL.

### **Factores que respaldan el uso de Safe Harbors según la OCDE**

Los objetivos básicos de los SH son los siguientes: simplificar el cumplimiento de los contribuyentes para determinar las condiciones AL para las transacciones controladas, garantizando la seguridad a una categoría de contribuyentes que el precio cobrado o recibido en las transacciones controladas será aceptada por la administración fiscal, sin examen, y el alivio de la administración tributaria de la

tarea de llevar a cabo un examen más detenido y las auditorías de los contribuyentes afectados con respecto a sus precios de transferencia.

- Facilidad para el cumplimiento de las obligaciones

Para aplicar el principio de plena competencia, es necesaria la recolección y análisis de datos que pueden ser difíciles de obtener y/o evaluar. En algunos casos, tal complejidad puede ser desproporcionada en relación con el tamaño de la empresa o su nivel de transacciones controladas.

Los regímenes de protección podrían aliviar significativamente a los contribuyentes al eximirlos del cumplimiento de tales disposiciones.

Estos fueron diseñados como un mecanismo de comodidad, que permiten una mayor flexibilidad, especialmente en las ramas donde no hay comparables a la hora de aplicar el régimen de plena competencia. De esta manera, en virtud de un SH, los contribuyentes podrán conocer de antemano los distintos precios o tasas de ganancia en el que la empresa debe caer a fin de calificar para el SH.

De cumplir con estas condiciones sería posible la aplicación de un método simplificado, sobre todo una medida de rentabilidad, lo que ahorraría tiempo y recursos a los contribuyentes en la búsqueda de elementos de comparación, ahorrando así tiempo y recursos que de otro modo se dedicara a la determinación de precios de transferencia.

- Certidumbre

Otra de las ventajas proporcionadas por un SH sería la certeza de que los precios de transferencia de los contribuyentes serán aceptados por la Administración Fiscal. Los contribuyentes que califiquen tendrían la garantía de que no estaría sujeto a una auditoría o una nueva evaluación en relación con sus precios de transferencia.

La Administración Tributaria aceptaría sin ningún tipo de control, a cualquier precio o resultado que se encuentre dentro del umbral mínimo o estar comprendido dentro de un rango predeterminado por los SH.

Para ello, los contribuyentes podrían contar con los parámetros relevantes que ofrecieran un precio de transferencia o un resultado que consideren oportuno para la administración fiscal.

Esto podría ser, por ejemplo, una serie de sectores específicos de la marca de empresas o indicadores de rentabilidad.

- Simplificación administrativa

Un SH daría lugar a un cierto grado de simplificación administrativa para la administración fiscal. Una vez establecido el grupo de contribuyentes beneficiarios del régimen, estos no requerirán más que una inspección mínima con respecto a los precios de transferencia o los resultados de las transacciones controladas.

## **Problemas que encuentra la OCDE en el uso de los Safe Harbor**

Para una determinada categoría de contribuyentes, el uso de este régimen tendría una serie de consecuencias negativas las cuales deben ser sopesadas cuidadosamente por las Administraciones Tributaria contra los beneficios esperados. Estas preocupaciones se derivan del hecho de que: a) la aplicación de un SH en un país dado no sólo afecta a los cálculos de impuestos dentro de la jurisdicción, sino que también inciden en los cálculos de impuestos de las empresas asociadas en otras jurisdicciones; y b) es difícil establecer criterios satisfactorios para la definición de SH, y en consecuencia pueden producir que los precios o los resultados pueden no ser consistentes con el principio de libre competencia.

En virtud de un SH, los contribuyentes no pueden ser obligados a seguir un método de fijación de precios específicos, o incluso tener un método de fijación de precios para fines fiscales. Cuando un SH impone un método simplificado de precios de transferencia, sería poco probable que se corresponda en todos los casos al método más apropiado aplicable a los hechos y circunstancias de los contribuyentes en virtud de las disposiciones de precios de transferencia.

Los SH pueden ser arbitrarios, ya que raramente se adaptan en forma exacta a los diferentes hechos y circunstancias, incluso de las empresas en el mismo oficio o negocio.

Minimizar esta arbitrariedad podría ser de gran dificultad ya que se debería dedicar una cantidad considerable de mano de obra calificada para recoger y recopilar información, y la continua revisión de esta sobre los precios y la evolución de los mismos.

La obtención de información pertinente para establecer los parámetros de un SH pueden imponer cargas administrativas importantes a las Administraciones Tributarias, ya que para obtener y acceder a dicha información puede no solo resultar sencillo, sino que además solo podría lograrse a través de investigaciones en profundidad de fijación de precios de transferencia. Por lo tanto, la extensa investigación necesaria para establecer los parámetros de un SH con precisión suficiente para satisfacer el principio de libre competencia podría poner en peligro uno de los propósitos de un SH, que es el de la simplificación administrativa.

Podemos plantear un ejemplo a los efectos de ilustrar la situación a la que llegan las empresas para decidirse entre adherirse a un SH o no:

El caso de un régimen SH que se basa en la utilización de utilidades medias de un determinado sector empresarial, dando la posibilidad a aquellas empresas que son eficientes, que están por encima de media del sector, con costos bajos, adherirse al régimen SH y tributar sobre la utilidad ficta (la media del sector), generando de esta forma un traslado de utilidades a la empresa vinculada ubicada en otra jurisdicción tributaria.

De esta forma, la empresa analiza en función de las tasas a las que están sometidas ambas partes, si le conviene o no afiliarse al régimen de SH para el sector. Si la tasa impositiva en el otro país es más baja, entonces le convendrá adherirse al régimen, ya que pagara menos impuestos a nivel local, y al ser PT menores en el país extranjero, la empresa vinculada deberá deducir menos como gasto y por lo tanto pagara impuestos por esta renta que fue trasladada, pero a una menor tasa. De esta forma, la Empresa Transnacional a nivel del grupo pagaría menos impuestos.

Como vemos, para estos casos de empresas que estén por encima de la media del sector, las Administraciones Tributarias por un lado ganan en lo que respecta a la carga administrativa en detrimento de sus ingresos, lo cual es un factor importante a analizar a la hora de evaluar la conveniencia de la aplicación de un régimen de SH.

El otro punto a resaltar es lo relativo a la doble imposición internacional.

Desde un punto de vista práctico, la preocupación más importante planteada por un SH es su impacto internacional. Un SH podría afectar la estrategia de precios de las empresas. La existencia de SH's "objetivos" puede inducir a los contribuyentes a modificar los precios que de otro modo habría aplicado a las partes controladas, con el fin de aumentar los beneficios para alcanzar los objetivos y evitar así el control de precios de transferencia en materia de auditoría.

La mayor preocupación al respecto es la posible exageración de los ingresos imposables en el país donde se adhiere a un SH, sobre todo en aquellos países donde se imponen sanciones importantes para el caso de subestimación de los impuestos o incumplimiento de los requisitos de documentación.

Esto lleva a que este tipo de tratados perjudiquen tanto a las empresas vinculadas como a las Administraciones Tributarias situadas en el extranjero, ya sea por menores beneficios como por menores ingresos imposables que son declarados en sus respectivas jurisdicciones. Esto crearía un problema con respecto a la distribución adecuada de los ingresos fiscales entre jurisdicciones fiscales.

Es de suponer entonces que las administraciones fiscales extranjeras objeten y rechacen los precios utilizados derivados de la aplicación de un SH, llevando a que los contribuyentes se enfrenten a un problema de doble imposición.

La adopción de regímenes SH en un país puede requerir que las administraciones fiscales de los otros países examinen la política de precios de transferencia de todas las empresas asociadas a las empresas que han elegido suscribir un SH a fin de identificar todos los casos de posible incompatibilidad con el principio de libre competencia.

El no hacerlo podría equivaler a una transferencia de ingresos fiscales de esos países para el país que proporciona el SH. En consecuencia, cualquier simplificación administrativa adquirida por la administración fiscal de este país se obtiene a expensas de otros países, que, a fin de proteger la base tributaria propia, tendría que determinar sistemáticamente si los precios o los resultados que el SH le

permite son coherentes con lo que se obtendría por la aplicación de sus propias normas sobre precios de transferencia. La menor carga administrativa que logra el país que ofrece el SH se trasladaría por lo tanto a las jurisdicciones extranjeras.

En teoría, la coordinación internacional puede alcanzar el grado de armonización entre los sistemas nacionales que serían necesarias para evitar la doble imposición.

Sin embargo, en la práctica, es muy poco probable que dos jurisdicciones en conflicto puedan armonizar SH's que eliminen la doble imposición.

## **Conclusión**

En primer lugar cabe mencionar que por lo general los SH no son compatibles con la aplicación del principio fundamental de los PT que es el de plena competencia (arm's length), por los motivos antes mencionados.

Por lo tanto los inconvenientes que esto genera deben medirse con respecto a los beneficios esperados que proporcionan los SH, como ser la certeza y la simplicidad del cumplimiento por parte del contribuyente y el alivio de la carga administrativa por parte de la administración tributaria.

Como conclusión entonces podemos decir que dada la arbitrariedad que plantean los SH en relación a la simplicidad y generalidad del régimen, por lo general no se recomienda su uso.

Sin embargo podría llegar a considerarse aceptable su utilización como un régimen de transición para aquellos países en los cuales las normativas de PT son algo novedoso (como es el caso de Uruguay).

Son recomendables estos regímenes de SH como medida transitoria hasta la implementación definitiva de las normas de determinación de los PT "tradicionales".

También podría resultar favorable su aplicación para determinadas categorías de contribuyentes que por ciertas características de su actividad (volumen de transacciones, complejidad de los procesos productivos, entre otros), no se justifica la ardua tarea que implica un estudio completo de los PT.

# CAPÍTULO IV

## DOBLE TRIBUTACIÓN INTERNACIONAL

### Introducción

Debido a la internacionalización de la economía de los Estados, fenómeno éste que se ha incrementado notoriamente en los últimos años, es que surge como una de las consecuencias de este fenómeno el problema de la Doble Tributación Internacional (DTI), debido al solapamiento de las competencias tributarias de los distintos países.

Este problema ha preocupado a los Estados dado que puede ser uno de los factores que puede frenar el flujo de inversiones extranjeras en sus países, llevando entonces a que en las legislaciones de los distintos Estados se apliquen medidas a los efectos de no perder competitividad con el resto de los países.

### Definición

Según la definición dada por Juan A. Pérez Pérez<sup>11</sup>, la DTI es *“la superposición de tributos de índole similar, aplicados por dos países, aplicados sobre la misma base imponible, el mismo sujeto y en el mismo momento o periodo de imposición”*.

Una de las discusiones que se han planteado sobre este tema, es el de si es necesario o no que el sujeto pasivo sea el mismo. Se han planteado dos posiciones al respecto, una de ellas (la que tiene más adeptos) es la de que la DTI debe analizarse en su carácter meramente jurídico, por lo tanto considera que para que se dé este fenómeno se trate del mismo sujeto. La otra posición sostiene que para que se dé este hecho es determinante el aspecto material por lo que la doble tributación va a existir aun cuando dos sujetos distintos son gravados simultáneamente por una misma renta o capital.

---

<sup>11</sup> “Examen de la problemática reciente en el campo de la tributación”, Cr. Juan Antonio Pérez Pérez

## Causas que lo generan

- Utilización de distintos criterios de atribución de potestad tributaria: se da cuando dos estados soberanos utilizan criterios distintos de atribución de potestad tributaria. Los casos más comunes se dan cuando en un país se adopta el criterio de la residencia y en el otro de la fuente (resultado de las distintas posiciones que tiene los países en desarrollo con respecto a la que tiene los países desarrollados); cuando en ambos países se adopta el criterio de fuente o por último cuando en ambos países utilizan el criterio de la residencia.

En el primer caso, el conflicto surge cuando un país reconoce la residencia como principio para gravar la renta, y este a su vez reconoce (generalmente) que el país que adopta el criterio de la fuente tiene prioridad para gravar la renta, y como consecuencia el país de residencia la gravaría solo después de aceptar un crédito por el impuesto pagado en el otro país. En caso de no aceptarlo se daría la doble imposición.

- Uso de distintas definiciones de los criterios utilizados

Puede darse, por ejemplo, cuando dos Estados utilizan el criterio de la residencia, pero ambos consideran al contribuyente como residente en su país. Similar problema es cuando dos países utilizan el criterio de la fuente, y ambos consideran que la que la misma renta se ha generado en su territorio.

- Realización de ajustes en la base imponible de la obligación tributaria

Esta es la causa de doble tributación más interesante a analizar, en función del trabajo que estamos realizando, ya que el problema se produciría cuando un Estado realiza un ajuste sobre la base imponible de la obligación tributaria de una empresa multinacional, en aplicación del régimen de Precios de Transferencia adoptado por éste. Esto siempre y cuando no se realice los reajustes correspondientes en las demás jurisdicciones tributarias donde opera la empresa multinacional.

## Consecuencias de la doble tributación

Una de las principales consecuencias que se pueden señalar es que se pierde la capacidad contributiva, la que se desprende del principio de Igualdad. Esto se da debido a que el contribuyente debe soportar la carga tributaria en las dos jurisdicciones por el mismo hecho generador.

La otra consecuencia que puede señalarse es que afecta directamente al nivel de inversiones extranjeras, ya que, de verificarse este problema las empresas multinacionales que se vean afectadas consideraran esto como un punto negativo a la hora de decidir donde realizar sus inversiones.

### Formas de eliminar la doble tributación

A la hora de atacar el problema de la doble tributación, los Estados pueden adoptar medidas unilaterales o multilaterales.

#### *Medidas unilaterales*

Estas pueden adoptarse a los efectos de combatir las distorsiones de equidad y neutralidad que provoca la doble tributación. Estas medidas están basadas en el crédito y en la exención fiscal.

Las medidas de crédito fiscal se basan en deducir los impuestos pagados en el exterior al momento en que se pagan los impuestos en el país de residencia. Las principales modalidades de estas medidas son el Tax Credit, Tax Sparing, Matching Credit y Crédito por Inversiones.

En cuanto a las medidas basadas en la exención, vemos que estas permiten corregir plenamente la DTI ya que la renta generada en uno de los Estados queda exonerada. Las modalidades que pueden adoptarse son la Exención Total de las Rentas Obtenidas en el Exterior, Exención con Progresividad y el Sistema de diferimiento de Impuestos.

#### *Medidas multilaterales*

Los convenios para evitar la doble tributación internacional son la alternativa multilateral que se plantea como medida para tratar este problema.

Estos consisten en que, los Estados que firman este tipo de convenios, renuncian a su jurisdicción tributaria sobre determinadas ganancias y acuerdan que sea solo uno de los Estados el que cobre el impuesto, o bien que se realice una imposición compartida donde ambos Estados graven determinada ganancia a través de la aplicación de tasas complementarias.

En los últimos años, varias Organizaciones han elaborado modelos de convenios. Podemos destacar al Modelo de Convenio de la OCDE (1963 con ajuste en 1997); el Modelo de Convenio de la ONU (1980), el Modelo de Convenio del Pacto

Andino<sup>12</sup> y por último las propuestas de ALALC, siendo que estos últimos dos casos tiene una posición antagónica con respecto a los dos primeros mencionados.

Como comentario general con respecto a estos modelos, podemos decir que el propuesto por la OCDE es el más alineado respecto del enfoque de los países desarrollados; mientras que el modelo propuesto por la ONU, si bien recoge las soluciones del modelo de la OCDE, tiene una posición más moderada o si se quiere un poco más contemplativa con los países en desarrollo. Por otro lado, tanto el modelo del Pacto Andino como el de ALALC se basan en el principio de la fuente como criterio exclusivo de atribución de rentas.

### Contenido de los Convenios

Según señala Peter D. Byrne<sup>13</sup>, un típico tratado para prevenir la doble imposición, tendría los siguientes puntos a definir:

- tienen como objetivo resolver problemas tributarios entre las partes contratantes y determinan su ámbito de aplicación, considerando a las personas (físicas y jurídicas) y los impuestos cubiertos por el convenio.
- definen el concepto de EP a fin de precisar la soberanía fiscal en el país de la fuente respecto de las rentas empresariales.
- señalan la base jurisdiccional de imposición, la que recae principalmente en dos principios: el primero está relacionado con la “fuente” de la renta o el sitio de desarrollo de la actividad económica; y, el segundo está relacionado con la residencia de la entidad generadora de renta. Usualmente, se establece tasas límites de gravamen en fuente para intereses, dividendos y regalías.
- contienen reglas otorgando exoneración de impuestos o crédito por el impuesto pagado en el extranjero al que se tiene derecho en el país de residencia, en los casos en que la renta fuera gravada en el país de la fuente.
- establecen los procedimientos que, de mutuo acuerdo, las autoridades tributarias utilizarán para evitar la doble tributación en los casos de disputa; y ocasionalmente contiene provisiones de asistencia en la recaudación de impuestos.

---

<sup>12</sup> <http://transparencia-economica.mef.gob.pe/>

<sup>13</sup> Byrne, Peter D.: “Convenios para evitar la doble tributación – un análisis del caso del Perú”.

- incluyen acuerdos de intercambio de información entre las administraciones tributarias de los Estados contratantes.

### Ventajas y desventajas en la utilización de los Convenios Internacionales

Según surge del trabajo monográfico “Convenios para evitar la doble tributación”<sup>14</sup>, las ventajas y desventajas encontradas en la celebración de Convenios para evitar la doble tributación serían:

#### Ventajas:

Del punto de vista del país que recibe la inversión:

- Genera un ambiente favorable para la inversión, brindando seguridad a los inversionistas dado que los elementos negociados en el Convenio van a permanecer incambiables.
- Se consolida un marco normativo bilateral predecible y seguro.
- Son instrumentos fiscales utilizados por las AT para enfrentar la evasión fiscal internacional, mejorando sustancialmente aspectos como intercambio de información, elemento muy importante para este tema.

Del punto de vista de los inversionistas:

- A través de este tipo de convenios se enfrenta al problema de la doble tributación, estableciéndose métodos para aliviar o en el mejor de los casos eliminar los efectos negativos que estos generan para los inversionistas.
- En ningún caso un Convenio puede crear una obligación tributaria que no existe en la legislación interna
- En caso de controversias, la AT del propio país interviene en la solución de estas, otorgando de esta manera mayor protección a los intereses del inversionista.
- La inclusión del principio de no discriminación en un Convenio, le brinda garantías al inversionista hacia el futuro, no permitiendo al país cambiar su política y obligando a pagar más impuestos que los residentes.

---

<sup>14</sup> “Convenios para evitar la doble tributación”, L.Ghirardeli - A.Mosca, Uruguay, Marzo de 2008.

### Desventajas:

Como única punto a comentar al respecto, podemos decir que en todo Convenio para evitar la doble imposición necesariamente se renuncia en forma parcial a gravar determinado tipo de rentas, dado que se puede convenir el compartir la tributación respecto de estas o bien reconocer al otro país la soberanía para gravar en exclusividad dichas rentas.

### Los Convenios para evitar la doble imposición en el Uruguay

En el Uruguay este tipo de Convenios son negociados por el Ministerio de Economía y Finanzas, con participación de la Cancillería en lo que respecta a temas jurídico-político.

Al día de hoy, nuestro país ha firmado cinco acuerdos en materia de doble imposición (el suscrito con la República Federal de Alemania el 4 de mayo de 1987, aprobado por Ley N° 16.110, de 17 de mayo de 1990; el suscrito con la entonces República Popular de Hungría el 25 de octubre de 1988, aprobado por Ley N° 16.366, de 11 de mayo de 1993; el suscrito con la República de Polonia el 2 de agosto de 1991, que nunca fue ratificado; y el suscrito con los Estados Unidos de México el 14 de agosto de 2009, aprobado por Ley N°18.645, del 12 de febrero del 2010<sup>15</sup>, el firmado con España el 9 de Octubre de 2009, que aún no ha sido ratificado).

Como consideraciones generales, podemos decir que estos tratados han tomado el principio de Residencia combinado con el de Establecimiento Permanente; que estos siguen en su mayor parte las líneas del Modelo de Convenio de la OCDE; buscan no solo evitar la doble tributación entre los países firmantes sino que a su vez tienen implícita la intención de convertirlos en instrumento de canalización de inversiones; y que contienen disposiciones en materia de intercambio de información entre las Administraciones Tributarias de los países firmantes.

### Conclusión

Podemos destacar el hecho de que al día de hoy Uruguay ha ratificado solamente 3 Convenios (a diferencia de sus países vecinos los cuales han firmado un número considerablemente mayor), seguramente esto se debe a que históricamente se entendió, que no era conveniente la firma de éste tipo de convenios para los intereses del Uruguay, por lo que suponemos que no se lo consideraba como algo necesario.

---

<sup>15</sup> Ver Ley 18.645 y Convenio con los Estados Unidos de México en Anexos

Según Ramón Valdés Costa<sup>16</sup>, en opinión referente a la firma del Convenio con Alemania solicitada por la comisión designada por el Parlamento, los países latinoamericanos que han firmado este tipo de acuerdos han sido pocos, básicamente debido a que estos aplican el principio de la territorialidad o de la fuente, sustentados en sus legislaciones internas, siendo que éstos no están dispuestos a renunciar a sus potestades tributarias, lo que resultaría inevitables en los tratados firmados con países desarrollados.

No obstante, según surge del trabajo monográfico “Convenio para evitar la doble tributación”<sup>17</sup>, en entrevista brindada en marzo de 2008 por el Jefe de la Asesoría Tributaria del MEF, David Eibe, si bien hasta el 2000 la firma de CDI estaba en cierta forma “estancada”, Uruguay siente la necesidad de avanzar en la red de tratados, entre otras cosas porque esto mejora la reputación del país, dada la importancia del tema de la competencia fiscal nociva.

En este sentido se está en conversaciones con otros países como ser India, Chile, Portugal, entre otros.

---

<sup>16</sup> Diario de Sesiones de la Cámara de Senadores, 13 de marzo de 1990

<sup>17</sup> “Convenios para evitar la doble tributación”, L.Ghirardeli - A.Mosca, Uruguay, Marzo de 2008

## CAPÍTULO V

### ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LA REGIÓN

#### 5.1 – Argentina

##### **Antecedentes:**

Previa a la reforma de la Ley del Impuesto a las Ganancias (Ley No. 25.063), a través de la cual fue introducido el régimen de PT, existían algunas disposiciones en la ley que se vio modificada (Ley No. 20.628) relativas a este tema como lo eran:

- evitar una posible erosión de la base impositiva derivada de las operaciones entre empresas vinculadas,
- exigencia a las sucursales y demás establecimientos pertenecientes a entidades del exterior, de contar con registros contables independientes a los de sus matrices o vinculadas del exterior,
- las operaciones de importación y exportación tenían un mecanismo de determinación presuntivo, por el cual los precios a los que se pactaban transacciones entre empresas vinculadas debían de ser similares a los precios mayorista en el país de destino, y en caso contrario corresponde el ajuste de los precios a este precio de referencia

Un cambio importante que introdujo la referida reforma, se refiere al aspecto territorial del tributo ya que dejó de regir el principio de la fuente o territorialidad, pasando a aplicarse el principio de renta mundial.

##### **I) Régimen actual de Precios de Transferencia**

Argentina presentó su régimen de precios de transferencia en diciembre de 1998 (Ley de Impuesto a la Ganancia No. 25.063). La legislación en general, es coherente con las directrices de la OCDE, pero también se asemeja a las normas de precios de transferencia en México y los Estados Unidos. A pesar de ser una legislación reciente ya se han introducido reformas con la Ley No. 25.239 (31-12-99). Se refieren también al tema distintos decretos reglamentarios del Poder Ejecutivo y Resoluciones del organismo fiscalizador (AFIP).

De esta forma Argentina se convirtió en el tercer país latinoamericano en incorporar este tipo de normativa, luego de México y Brasil.

A modo de reseña, podemos señalar que los PT en Argentina están regulados por la siguiente normativa:

Ley No. 25.063: establece un impuesto a la ganancia mínima presunta incluyendo en su Art. 2 de “Sujetos Pasivos”, en su literal h, a aquellas empresas ubicadas en el país que pertenezcan a personas físicas o jurídicas radicadas en el extranjero. Define a su vez el concepto de Establecimientos Estables.

Ley No. 25.239: corrige errores y omisiones de la Ley 25.063. Se estableció la obligación de presentar DJ semestrales declarando en ellas tanto los montos y las cantidades de las transacciones realizadas con empresas vinculadas, como las operaciones de exportación e importación de bienes entre partes independientes.

Ley No. 25.784: En especial intenta evitar la sub facturación de las exportaciones cuando participen en los mismos intermediarios. El contribuyente posee el derecho de probar que dicho intermediario es legítimo

Res. No. 702: estableció métodos específicos para determinar los ajustes, aspectos en la documentación, información a ser tenida en cuenta por los contribuyentes y la declaración jurada que debían presentar los mismos.

Res. No. 1.122: establece las características de las DJ y la presentación obligatoria de un informe que acompañe a la DJ anual de PT. Asimismo define contribuyentes alcanzados, aclaraciones al modo de selección del método más conveniente de comparación y mecánica de ajuste.

## **El principio Arm’s Length (AL) en la legislación argentina**

El mismo está establecido en el tercer párrafo del Art. 14 de la Ley de Impuesto a las Ganancias (LIG).

El principio establece que las transacciones entre partes vinculadas serán consideradas como celebradas entre partes independientes cuando sus prestaciones y condiciones se ajusten a las practicas normales del mercado entre partes independientes; cuando esto no se cumpla se establece que se deberán aplicar los métodos de determinación de PT que define el art. 15 de la LIG.

## **Concepto de vinculación**

Este concepto está definido en la legislación argentina en el art. 15 1 de la Ley 25.239/1999, el cual señala que:

*“ ...A los fines previstos en esta ley, la vinculación quedará configurada cuando una sociedad comprendida en los incisos a) y b) del primer párrafo del artículo 49, un fideicomiso previsto en el inciso agregado a continuación del inciso d) de dicho párrafo del citado artículo o un establecimiento contemplado en el inciso b) del*

*primer párrafo del artículo 69 y personas u otro tipo de entidades o establecimientos, domiciliados, constituidos o ubicados en el exterior, con quienes aquellos realicen transacciones, estén sujetos de manera directa o indirecta a la dirección o control de las mismas personas físicas o jurídicas o éstas, sea por su participación en el capital, su grado de acreencias, sus influencias funcionales o de cualquier otra índole, contractuales o no, tengan poder de decisión para orientar o definir la o las actividades de las mencionadas sociedades, establecimientos u otro tipo de entidades”*

Puede decirse que el artículo define en forma muy amplia el concepto de vinculación ya que existen diferentes formas de ejercer el control, pudiendo ser directo o indirecto, contractual o no, por aspectos funcionales o por las distintas formas de ejercer influencias en la dirección de las empresas. Con la finalidad de aclarar este punto la Administración Tributaria efectuó una lista no taxativa con la cual fijó casos específicos en los que considera configurada la vinculación comercial disponiendo que la misma existe cuando se verifica al menos uno de los supuestos que señala<sup>18</sup>.

De esta manera puede decirse que se ha establecido un criterio de vinculación amplio, ya que no solamente se contemplan las distorsiones en los precios debido al control del capital o voluntad social de una empresa en otra, sino que también tiene en cuenta otras situaciones en las cuales los negocios se realizan sin independencia, como por ejemplo, casos en los que existe un único distribuidor exclusivo, o principal proveedor o cliente, en los cuales los precios pueden ser manejados por la parte que ejerza el poder efectivo en el negocio que se analice.

### **Aspecto subjetivo del hecho generador de PT**

El artículo 15 1 s/n de la Ley No. 20.628 define los sujetos alcanzados por el régimen de PT:

- a - Las sociedades y empresas (incluidas las unipersonales) que realicen transacciones con personas o entidades vinculadas constituidas, domiciliadas, radicadas o ubicadas en el exterior
- b - Los establecimientos estables residentes en el país, pertenecientes a asociaciones, sociedades o empresas, cualquiera sea su naturaleza, constituidas en el extranjero o a personas físicas residentes en el exterior; por las transacciones que efectúe con sujetos vinculados del exterior
- c - Los fideicomisos que realicen transacciones con personas o entidades vinculadas constituidas, domiciliadas, radicadas o ubicadas en el exterior

---

<sup>18</sup> (Art. 5 Res. 702 AFIP)

d - Los sujetos que realicen operaciones con personas físicas o jurídicas constituidas, domiciliadas, radicadas o ubicadas en países de baja o nula tributación

e - Los sujetos que realicen operaciones de importación y exportación de bienes con empresas constituidas, domiciliadas o ubicadas en el exterior, cuando no hubiera sido factible efectuar la comparación del valor de dichas transacciones con el precio mayorista vigente en el lugar de origen o destino, según corresponda.

En el caso del punto d no es necesario que se configure la vinculación, ya que se presume que por el solo hecho de efectuar transacciones con países de baja o nula tributación, se entiende que hay un apartamiento del principio AL. Dichos países se encuentran detallados en la lista taxativa que contiene el DEC 1344/98 en su artículo 21.

### **Operaciones de Importación y Exportación (Art 8 y 15 Ley 20.628)**

Para el caso de exportaciones, para determinar la renta de fuente argentina se debe comparar el precio pactado en la operación con el precio mayorista en el lugar de destino; cuando este último sea mayor al primero se reconocerá la diferencia como renta de fuente argentina para el exportador. Si no existiere precio mayorista en el lugar de destino o el mismo ofreciera dudas, se deberán aplicar los métodos del artículo 15 más allá que no exista vinculación.

En lo que respecta a las importaciones, cuando el precio mayorista en el lugar de origen adicionado con los gastos de traslado y seguro fuera menor que el pactado en la transacción, se reconocerá como renta de fuente argentina para el exportador del extranjero la diferencia entre dichos precios. De la misma forma que en las exportaciones, de no existir precio mayorista en el lugar de origen de público y notorio conocimiento o este ofreciera dudas, se deberán aplicar los métodos del artículo 15 más allá que no exista vinculación.

Para aquellas exportaciones realizadas a sujetos vinculados que tengan por objeto productos primarios, hidrocarburos y sus derivados y commodities en general donde intervenga un intermediario internacional que no sea el destinatario final del bien transado, es preceptiva la utilización del valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería.

Existen dos salvedades a la aplicación de este principio: la primera refiere a cuando el precio convenido con el intermediario es mayor que el precio de cotización, en cuyo caso no se aplicara el ajuste.

La segunda salvedad surge cuando el intermediario cumple con determinados requisitos, como tener presencia real en el territorio de residencia, contar con establecimiento comercial, cumplir con los requisitos legales de constitución e inscripción, entre otros.

Cabe mencionar que en el caso de importaciones, la Administración Aduanera buscará un mayor valor en aduana a los efectos de percibir mayores impuestos por la importación, mientras que la Administración Tributaria por el contrario buscara un menor valor de importación a los efectos de que los contribuyentes obtengan mas renta dentro del territorio argentino.

En Argentina no existe una legislación que concilie entre las autoridades aduaneras y tributarias, siendo necesario analizar en forma conjunta unos y otros aspectos de forma de armonizar principios que cumplan con ambas legislaciones en forma coordinada.

## **Métodos para determinar los Precios de transferencia**

De la normativa argentina surge que los métodos para determinar los Precios de transferencia coinciden con los recomendados por la OCDE.

En el art 15 de la LIG y en el art 21.1 del Decreto Reglamentario se establecen estos métodos y a su vez que se deberá aplicar la regla del mejor método, siendo este el que mejor refleje la realidad económica de la transacción objeto de determinación, y sea el más compatible con los negocios y con las estructuras corporativas de las empresas objeto de estudio.

Esto representa una gran carga de trabajo para el contribuyente ya que debe probar que el método seleccionado es el más adecuado, debiendo presentar la documentación correspondiente a los efectos de respaldar y dar garantías sobre el método elegido.

La OCDE reconoce la importancia de la utilización de información de los últimos años a efectos de obtener una visión global de las operaciones objeto de estudio, siendo que en la legislación argentina no existe mención al respecto, lo cual indica un cierto apartamiento a los lineamientos de este organismo.

La reglamentación argentina (Art.5 s/n c cont. Art.21) establece que una vez aplicado el método seleccionado y existiendo 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 o el margen de utilidad fijado por el contribuyente se encuentran dentro del rango intercuartil, dichos precios o márgenes se consideran como pactados entre partes independientes.

En caso contrario, es decir si por ejemplo el precio pactado se encuentra por debajo del rango intercuartil, corresponde ajustar los mismos al valor de la mediana disminuida en un 5%. Lo mismo ocurre en caso que el precio pactado se encuentre por encima del rango intercuartil, en cuyo caso se ajustara el precio al valor de la mediana incrementada en un 5%.

## **Comparabilidad**

La ley<sup>19</sup> considera como comparables a aquellas transacciones entre las que no existan diferencias que afecten:

- . el precio
- . el margen de ganancias o
- . el monto de la contraprestación ó
- . cuando, en su caso, tales diferencias se eliminen en virtud de algún ajuste.

A los fines de los ajustes de las mencionadas diferencias, deberán tomarse en cuenta aquellos elementos o circunstancia que reflejen en mayor medida la realidad económica de las transacciones considerando:

a) Las características de las transacciones incluyendo:

1- en transacciones financieras elementos tales como: monto del capital o préstamo, plazo, garantías, solvencia del deudor, capacidad efectiva de repago, tasa de interés, monto de comisiones, cargos de orden administrativo o de otro tipo

2- en prestaciones de servicios elementos tales como: si involucran o no información concerniente a experiencias industriales, comerciales o científicas, naturaleza y necesidad de la prestación para el tomador de los servicios, si involucran o no asistencia técnica si comprenden o no transferencia o cesión de intangibles

3- en transacciones que impliquen la venta o pagos por el uso o la cesión de uso de bienes tangibles se deberá atender a: su relación con la actividad del adquirente o locatario, características físicas del bien, su calidad, su confiabilidad, su disponibilidad, volumen de la oferta

4- en la explotación o transferencia de intangibles, elementos tales como: su exclusividad, forma asignada a la transacción: venta, cesión del uso o derecho a uso, sus restricciones o limitaciones espaciales, singularidad del bien: patentes, fórmulas, procesos, diseños, modelos, marcas, etc., duración del contrato o acuerdo, grado de protección, capacidad potencial de generar ganancias: valor de las ganancias futuras

b) Las funciones o actividades desarrolladas tales como: diseño, fabricación, armado, investigación y desarrollo, compra, distribución, comercialización, publicidad, transportes, financiación, control gerencial y servicios de posventa, activos utilizados: uso de intangibles, ubicación, etc., riesgos asumidos en las transacciones por cada una de las partes: comerciales (ej. Fluctuaciones en el costo de los insumos) ó financieros (ej. Variaciones en el tipo de cambio o en la tasa de interés)

c) Los términos contractuales que puedan llegar a influir en el precio o en el margen tales como: forma de redistribución, condiciones de pago, compromisos asumidos

---

<sup>19</sup> (Artículo 21.2 Decreto Reglamentario y artículo 7 de la R.G. 702/99 (AFIP))

respecto de los volúmenes de productos comprados o vendidos, duración del contrato, garantías, existencia de transacciones colaterales

d) Las circunstancias económicas tales como: ubicación geográfica, dimensión y tipo de los mercados, niveles de oferta y demanda, alcance de la competencia

Asimismo, la norma (Artículo 21.6 Decreto Reglamentario) establece que el método de precios comparables entre partes independientes no será aplicable cuando:

- los productos no sean análogos por naturaleza y calidad y
- los mercados no sean comparables por sus características o por su volumen
- existan notorias diferencias en el volumen de las transacciones
- las condiciones financieras y monetarias no sean susceptibles de ser ajustadas y
- en el supuesto de que los bienes intangibles objeto de la transacción no sean iguales o similares

Cabe mencionar que la legislación argentina difiere de la OCDE en cuanto que excluye a las estrategias de negocio como elemento a ser tenido en cuenta para determinar la comparabilidad.

Otra consideración a ser tenida en cuenta es la mencionada en el art. 2 de la Ley de PT, el cual establece que a los efectos de la comparabilidad prevalece la sustancia sobre la forma, el cual permite a la Administración desconocer la forma jurídica adoptada por el contribuyente cuando la sustancia económica difiere de la forma.

Uno de los problemas significativos del régimen argentino es la falta de orientación sobre que comparables se deben usar cuando el contribuyente pretende aplicar uno de los métodos basados en beneficios que requieren una comparación.

En muchos otros países, se ha detallado y puesta a disposición la información pública de las empresas la cual se utilizaría para efectuar la comparación, elemento que no se encuentra disponible en Argentina.

En la legislación, las autoridades tributarias pueden usar “comparables secretos” obtenidos de sus registros a los efectos de analizar los métodos utilizados por los contribuyentes.

El uso por parte de la autoridad tributaria argentina de comparables basados en información no disponibles para las empresas objeto de estudio, genera una gran incertidumbre para los contribuyentes

Hay que considerar que si las empresas argentinas no tienen información local disponible, los contribuyentes pueden optar por comparables de empresas extranjeras ya sean de Europa o EEUU, las cuales están disponibles en varias bases de datos. Se debe enfatizar, no obstante, que en muchos casos en los que se utilicen comparables de otros países, va a requerir que el contribuyente deba realizar ajustes dadas las diferencias del entorno económico (ajustes por las diferencias de mercado), además de los ajustes de inventarios, cuentas a pagar y cobrar.

## **Documentación**

La documentación que el contribuyente tiene que presentar a la administración, entre otras, sería las siguientes:

- Datos del contribuyente e información relativa a sus funciones o actividades
- Información que identifique al sujeto vinculado del exterior
- Documentación que sirva para demostrar la existencia de las operaciones realizadas y toda otra información que permita identificar las condiciones y modalidades en que se han pactado las transacciones sujetas a justificación
- Documentación que justifique la utilización del método seleccionado

Esta documentación de respaldo, el contribuyente deberá conservarla por un periodo de 10 años.

La Ley 25.239 aclara que las reglas con respecto a la documentación de respaldo de los PT aplican para transacciones con empresas relacionadas no residentes y con operaciones de importación y exportación si las partes no son capaces de demostrar los precios al por mayor tanto en el país de origen como en el de destino.

### *Declaraciones juradas*

La legislación prevé la presentación de declaraciones juradas especiales a los efectos de efectuar un control periódico de los PT, tales como declaraciones juradas anuales complementarias donde se detallan y se puedan verificar los efectos de las transacciones realizadas con partes vinculadas o empresas ubicadas en paraísos fiscales.

## **La carga de la prueba**

En contraposición a las medidas adoptadas por los países miembros de la OCDE relativas a la carga de la prueba, en Argentina esta recae principalmente sobre el contribuyente. Esto está dado básicamente por la obligación que tiene el contribuyente de identificar las operaciones sujetas a PT, resguardar la documentación, preparar el estudio y presentar las declaraciones juradas.

## **Safe Harbors y APA's**

La legislación argentina no prevé normas relativas a regímenes especiales de protección conocidos como Safe Harbors, así como tampoco establece la posibilidad de aplicar acuerdos de precios anticipados (APA's).

Esto también es contrario a lo que la gran mayoría de los miembros de la OCDE han adoptado, ya que estos han comprobado con la experiencia que resultan de gran

utilidad tanto para el contribuyente como para la propia Administración Tributaria, ya que redundaría en menores costos y tiempo incurrido por parte del contribuyente con respecto a la documentación de respaldo de las operaciones; así como también el proceso de fiscalización por parte del Fisco.

## **Acuerdos impositivos**

Argentina ha firmado acuerdos tributarios con los siguientes países:

- Alemania
- Austria
- Bélgica
- Bolivia
- Brasil
- Canadá
- Chile
- Dinamarca
- España
- Finlandia
- Francia
- Italia
- Países Bajos
- Noruega
- Reino Unido
- Rusia
- Suecia
- Suiza

En el caso del Convenio con Rusia, si bien el congreso argentino aprobó por Ley el referido Convenio, aún no se ha realizado el intercambio de notas previsto en el Art. 28 de la misma para su entrada en vigor.

El Convenio que se mantenía con Austria quedó sin vigencia a partir del 01/01/2009 por denuncia del Convenio efectuada por el gobierno de la República Argentina<sup>20</sup>.

## **Disposiciones sobre sanciones**

En la normativa Argentina se prevén sanciones tanto para el caso de Omisión de impuestos como para el caso de Defraudación.

---

<sup>20</sup> Fuente: <http://www.afip.gov.ar/institucional/acuerdos.asp>

Para el caso de Omisión de impuestos, la sanción se encuentra reglamentada por el artículo 45 de la Ley 11.683, con la redacción dada por la Ley 25.795 “*El que omitiere el pago de impuestos mediante la falta de presentación de declaraciones juradas o por ser inexactas las presentadas, será sancionado con una multa graduable entre el cincuenta por ciento (50%) y el ciento por ciento (100%) del gravamen dejado de pagar, retener o percibir oportunamente, siempre que no corresponda la aplicación del artículo 46 y en tanto no exista error excusable. La misma sanción se aplicará a los agentes de retención o percepción que omitieran actuar como tales.*

*Será sancionado con la misma multa quien mediante la falta de presentación de declaraciones juradas, liquidaciones u otros instrumentos que cumplan su finalidad, o por ser inexactas las presentadas, omitiera la declaración y/o pago de ingresos a cuenta o anticipos de impuestos.*

*La omisión a que se refiere el primer párrafo del presente artículo será sancionada con una multa de UNA (1) hasta CUATRO (4) veces el impuesto dejado de pagar o retener cuando éste se origine en transacciones celebradas entre sociedades locales, empresas, fideicomisos o establecimientos estables ubicados en el país con personas físicas, jurídicas o cualquier otro tipo de entidad domiciliada, constituida o ubicada en el exterior. Se evaluará para la graduación de la sanción el cumplimiento, por parte del contribuyente, de los deberes formales establecidos por la Administración Federal de Ingresos Públicos para el control del cumplimiento de las obligaciones tributarias derivadas de las transacciones internacionales. (Párrafo incorporado por art. 1º, punto XV de la Ley N° 25.795 B.O. 17/11/2003. Vigencia: a partir del día de su publicación en el Boletín Oficial.)”*

Para el caso de Defraudación, la sanción correspondiente se encuentra en la misma Ley 11.683 en sus artículos 46 y 47, siendo que para el caso específico de Defraudación en materia de PT, la misma se establece en el literal e) del artículo 47:

*“ARTÍCULO 46 — El que mediante declaraciones engañosas u ocultación maliciosa, sea por acción u omisión, defraudare al Fisco, será reprimido con multa de DOS (2) hasta DIEZ (10) veces el importe del tributo evadido.*

*(Artículo sustituido por art. 1º, punto XVI de la Ley N° 25.795 B.O. 17/11/2003. Vigencia: a partir del día de su publicación en el Boletín Oficial.)*

*Artículo...: El que mediante declaraciones engañosas u ocultaciones maliciosas, perjudique al Fisco exteriorizando quebrantos total o parcialmente superiores a los procedentes utilizando esos importes superiores para compensar utilidades sujetas a impuestos, ya sea en el corriente y/o siguientes ejercicios, será reprimido con multa de DOS (2) hasta DIEZ (10) veces del importe que surja de aplicar la tasa máxima del impuesto a las ganancias sobre el quebranto impugnado por la Administración Federal de Ingresos Públicos.*

*(Artículo sin número incorporado por art. 1º, punto XVII de la Ley N° 25.795 B.O. 17/11/2003. Vigencia: a partir del día de su publicación en el Boletín Oficial.)*

*ARTÍCULO 47 — Se presume, salvo prueba en contrario, que existe la voluntad de producir declaraciones engañosas o de incurrir en ocultaciones maliciosas cuando:*

*a) Medie una grave contradicción entre los libros, registraciones, documentos y demás antecedentes correlativos con los datos que surjan de las declaraciones juradas o con los que deban aportarse en la oportunidad a que se refiere el último párrafo del artículo 11.*

*b) Cuando en la documentación indicada en el inciso anterior se consignen datos inexactos que pongan una grave incidencia sobre la determinación de la materia imponible.*

*c) Si la inexactitud de las declaraciones juradas o de los elementos documentales que deban servirles de base proviene de su manifiesta disconformidad con las normas legales y reglamentarias que fueran aplicables al caso.*

*d) En caso de no llevarse o exhibirse libros de contabilidad, registraciones y documentos de comprobación suficientes, cuando ello carezca de justificación en consideración a la naturaleza o volumen de las operaciones o del capital invertido o a la índole de las relaciones jurídicas y económicas establecidas habitualmente a causa del negocio o explotación.*

*e) Cuando se declaren o hagan valer tributariamente formas o estructuras jurídicas inadecuadas o impropias de las prácticas de comercio, siempre que ello oculte o tergiverse la realidad o finalidad económica de los actos, relaciones o situaciones con incidencia directa sobre la determinación de los impuestos.”*

El incumplimiento con la normativa da lugar a fraude fiscal, siendo que las sanciones van desde dos a diez veces el monto evadido.

Los ajustes relacionados con los precios de transferencia también aumentaría la base imponible, siendo que a estos se les podrá deducir las perdidas fiscales de ejercicios anteriores.

## 5.2 – México

### **Antecedentes**

México adoptó la legislación general sobre Precios de Transferencia en 1997.

Previo a la entrada en vigencia de éste régimen, México ha negociado, basado en el Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE, una gran cantidad de tratados internacionales con el fin de evitar la doble imposición. Posteriormente en 1995, se

incluyeron en la legislación fiscal sobre PT los Acuerdos Anticipados de Precios (APA's) y los Safe Harbours para la Industria Maquiladora<sup>21</sup>.

## **Régimen actual de Precios de Transferencia**

La evolución que la legislación mexicana ha tenido en materia de PT, se puede sintetizar de la siguiente manera:

- 1992 Se incluye en la legislación fiscal un concepto incipiente de valor de mercado.
- 1992-1994 Ingresa México a la OCDE y entran en vigor los Tratados Comerciales Internacionales.
- 1995 Se incluyen en la legislación fiscal las reglas de PT para maquiladoras (Acuerdos de Precios Anticipados APA's y el concepto de Safe Harbour).
- 1997 Se incluyen en la legislación fiscal las reglas de PT para empresas (conservación de la documentación, concepto de partes relacionadas, uso de métodos, principio Arm's Length, etc.).
- 2000 Se adiciona la obligación de presentar la declaración informativa de operaciones con partes relacionadas (Formato 55).
- 2002 Incorporación al texto de Ley de la aplicación de las Guías sobre PT de la OCDE.
- 2006 Se establece la prelación de métodos, dando prioridad al uso del Método Comparable No Controlado.
- 2008 Inclusión del Impuesto Empresarial a Tasa Única en el sistema tributario.<sup>22</sup>

El régimen actual de PT está regulado en el Título 6 del Capítulo II (de las empresas multinacionales) de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LIR) del 2002, cuya última reforma publicada es del 04-06-2009.

## **El principio Arm's Length**

---

<sup>21</sup> (ver definición en el punto X del presente capítulo)

<sup>22</sup> (Fuente: <http://www.asicce.com.mx>)

Dentro de la legislación mexicana, el principio AL se encuentra regulado en el art. 215 de la LIR, el cual establece:

*“Los contribuyentes del Título II de esta Ley (Personas Morales o Físicas), que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero están obligados, para 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 con o entre partes independientes en operaciones comparables.”*

Se puede apreciar que para aquellos contribuyentes que obtengan rentas por operaciones con empresas vinculadas, la legislación lo obliga a que las mismas sean determinadas en función de las practicas normales del mercado en condiciones de libre competencia, es decir como si fuesen llevadas a cabo entre empresas independientes.

Del mismo se desprende que no aparecen desviaciones con respecto a lo establecido por la OCDE en relación a este concepto.

### **Concepto de vinculación**

En el mismo artículo 215 de la LIR, aparece el concepto de vinculación:

*“Se considera que dos o más personas son partes relacionadas, cuando una participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra, o cuando una persona o grupo de personas participe directa o indirectamente en la administración, control o capital de dichas personas. Tratándose de asociaciones en participación, se consideran como partes relacionadas sus integrantes, así como las personas que conforme a este párrafo se consideren partes relacionadas de dicho integrante.*

*Asimismo, se consideran partes relacionadas de un establecimiento permanente, la casa matriz u otros establecimientos permanentes de la misma, así como las personas señaladas en el párrafo anterior y sus establecimientos permanentes.*

*Salvo prueba en contrario, se presume que las operaciones entre residentes en México y sociedades o entidades sujetas a regímenes fiscales preferentes, son entre partes relacionadas en las que los precios y montos de las contraprestaciones no se pactan conforme a los que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables.”*

A través de este concepto, se está determinando quienes son los obligados a determinar sus PT de acuerdo al principio AL.

Puede señalarse la no especificación de parámetros claros con respecto a la configuración de la vinculación, ya que no ahonda demasiado en cuanto al grado de participación que se requiere.

Se explicita también la configuración de vinculación entre establecimientos permanentes y sus casas matrices.

También se hace mención a la presunción de vinculación para aquellas transacciones realizadas con sociedades sujetas a regímenes fiscales preferentes, es decir aquellas que se encuentran en paraísos fiscales.

En el artículo 216 bis de la LIR, se hace mención a que las maquiladoras mexicanas cumplen con lo dispuesto en los artículos 215 y 216 de la LIR y que por lo tanto estas empresas también están sujetas a la determinación de PT.

Las empresas “maquiladoras” son empresas que importan materias primas y materiales sin pagar aranceles y luego exportan al lugar de origen de estos materiales y MP importadas los productos manufacturados.

Como comentario final, cabe destacar que la definición de partes vinculadas no difiere a la que surge del Convenio de la OCDE.

### **Métodos para determinar los Precios de Transferencia**

En el artículo 216 de la LIR están definidos los métodos a aplicar para determinar los PT de acuerdo al principio AI, los que se detallan a continuación:

- Método de precio comparable no controlado
- Método de precio de reventa
- Método de costo adicionado
- Método de partición de utilidades
- Método residual de partición de utilidades
- Método de márgenes transaccionales

Un aspecto importante a resaltar es que la LIR en uno de sus párrafos dentro del artículo 216, obliga a los contribuyentes a aplicar el primer método antes descrito (método de precio comparable no controlado), en oposición a lo que es la Regla del mejor método.

Establece a su vez que en caso que dicho método no sea el apropiado para la determinación de los PT conforme a la Guía de Precios de transferencia para las Empresas Multinacionales y las Administraciones Fiscales, (estas guía son aplicables para la interpretación a lo dispuesto en el Capítulo 215), el contribuyente podrá aplicar los demás métodos señalados, siempre que se demuestre que el costo y el precio de venta se encuentran a precios de mercado, teniendo la carga de la prueba el contribuyente.

La legislación también prevé que de la aplicación de los métodos antes detallados, se podrá obtener un rango de precios, de montos de contraprestaciones o de márgenes de utilidad, cuando existan dos o más operaciones comparables. Estos rangos se ajustarán mediante la aplicación de métodos estadísticos. La LIR en su

artículo 276 establece cual es el procedimiento a aplicar para la determinación del rango intercuartil.

Es de destacar que a diferencia de lo que plantean los lineamientos de la OCDE, la legislación mexicana si prevé la utilización del sexto método (método de márgenes transaccionales); y que a su vez la OCDE no tiene preferencia por ninguno de los 5 métodos por ella sugeridos, sino que es de aplicación la regla del mejor método aplicable a cada circunstancia, cosa que no ocurre en la legislación mexicana como ya se señaló anteriormente.

## **Comparabilidad**

En la legislación mexicana se hace referencia a este tan importante aspecto como lo es la comparabilidad en las transacciones, haciendo referencia a los lineamientos de la OCDE.

En la definición de comparable que da la LIR, se establecen dos condiciones: o bien que se traten de dos operaciones que no contengan diferencias sustanciales, o en caso que existan diferencias entre estas, que las mismas puedan ser eliminadas a través de ajustes. Para identificar esas diferencias entre transacciones controladas y sus comparables, se deben considerar una serie de factores como ser características de la transacción, análisis funcional, cláusulas contractuales, circunstancias económicas y estrategias de negocios como pueden ser penetración a nuevos mercados, permanencia o expansión, entre otras.

Es de destacar que el análisis funcional es sumamente importante y es el punto de partida en que se basan para luego realizar el análisis económico, y será determinante a la hora de definir transacciones comparables no controladas. A su vez el análisis funcional provee una serie de factores a ser considerados a la hora de definir el método de PT más adecuado a ser aplicado.

## **La carga de la prueba**

Como ya se expuso anteriormente, la legislación mexicana fijó la preferencia en cuanto a la elección por parte de los contribuyentes, del Método de precios comparables no controlados para determinar los PT en transacciones con partes vinculadas.

También se menciona que para aquellos casos en los que el contribuyente considere que no es el mejor método para utilizar en algún caso, éste deberá no solo justificar la utilización de alguno de los demás cinco métodos posibles sino que además deberá probar que tanto el costo como el precio de venta se encuentran a precios de mercado.

## Documentación

En cuanto a los requerimientos de documentación, los mismos se encuentran regulados en el artículo 86 de la LIR, en los numerales XII y XIII:

*“XII. Obtener y conservar la documentación comprobatoria, tratándose de contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero, con la que demuestren que el monto de sus ingresos y deducciones se efectuaron de acuerdo a los precios o montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables, la cual deberá contener los siguientes datos:*

*a) El nombre, denominación o razón social, domicilio y residencia fiscal, de las personas relacionadas con las que se celebren operaciones, así como la documentación que demuestre la participación directa e indirecta entre las partes relacionadas.*

*b) Información relativa a las funciones o actividades, activos utilizados y riesgos asumidos por el contribuyente por cada tipo de operación.*

*c) Información y documentación sobre las operaciones con partes relacionadas y sus montos, por cada parte relacionada y por cada tipo de operación de acuerdo a la clasificación y con los datos que establece el artículo 215 de esta Ley.*

*d) El método aplicado conforme al artículo 216 de esta Ley, incluyendo la información y la documentación sobre operaciones o empresas comparables por cada tipo de operación.*

*Los contribuyentes que realicen actividades empresariales cuyos ingresos en el ejercicio inmediato anterior no hayan excedido de \$13'000,000.00, así como los contribuyentes cuyos ingresos derivados de prestación de servicios profesionales no hubiesen excedido en dicho ejercicio de \$3'000,000.00 no estarán obligados a cumplir con la obligación establecida en esta fracción, excepto aquéllos que se encuentren en el supuesto a que se refiere el penúltimo párrafo del artículo 215 de esta Ley.*

*El ejercicio de las facultades de comprobación respecto a la obligación prevista en esta fracción solamente se podrá realizar por lo que hace a ejercicios terminados. La documentación e información a que se refiere esta fracción deberá registrarse en contabilidad, identificando en la misma el que se trata de operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero.*

*XIII. Presentar, conjuntamente con la declaración del ejercicio, la información de las operaciones que realicen con partes relacionadas residentes en el extranjero, efectuadas durante el año de calendario inmediato anterior, que se solicite mediante la forma oficial que al efecto aprueben las autoridades fiscales.”*

En este artículo se establece la obligación de conservar toda la documentación relacionada a transacciones con partes vinculadas del exterior, que demuestren que las mismas se encuentran en concordancia con el principio AL, eximiendo de dicha obligación a aquellos contribuyentes que no superen los topes mínimos de ingresos establecidos.

## **Acuerdos impositivos**

México actualmente tiene firmado acuerdos impositivos con los siguientes países:

- Alemania
- Argentina
- Australia
- Austria
- Bélgica
- Brasil
- Canadá
- China
- Chile
- Corea del Norte
- Dinamarca
- Ecuador
- España
- Estados Unidos
- Finlandia
- Francia
- Grecia
- Indonesia
- Irlanda
- Israel
- Italia
- Japón
- Luxemburgo
- Noruega
- Nueva Zelanda
- Países Bajos
- Polonia
- Portugal
- Reino Unido
- República Checa
- Rumania
- Singapur
- Suecia
- Suiza

Actualmente se encuentra en negociación tratados para evitar la doble tributación con los siguientes países: Aruba, Bahamas, Bahrein, Costa Rica, Eslovenia, Gibraltar, Hungría, Islas Caimán, Islas Cook, Islas Guernesey, Islas Jersey, Islas Marshall, Islas Vírgenes Británicas, Letonia, Líbano, Liechtenstein, Malasia, Marruecos, Mónaco, Nicaragua, Panamá, Samoa, Tailandia, Ucrania, Turcas y Caicos, Vanuatu<sup>23</sup>.

## **APAs**

En el artículo 34-A del Código Fiscal de la Federación se encuentra la regulación de los APA's, la que establece:

**Artículo 34-A.-** “Las autoridades fiscales podrán resolver las consultas que formulen los interesados relativas a la metodología utilizada en la determinación de los precios o montos de las contraprestaciones, en operaciones con partes relacionadas, en los términos del artículo 64-A (**Art. 215 LISR vigente para 2003**) de la Ley del Impuesto sobre la Renta, siempre que el contribuyente presente la información, datos y documentación, necesarios para la emisión de la resolución correspondiente. Estas resoluciones podrán derivar de un acuerdo con las autoridades competentes de un país con el que se tenga un tratado para evitar la doble tributación”.

Las Resoluciones que se emitan en los términos de este artículo, tendrán efecto en el ejercicio que se solicitan, en el ejercicio inmediato anterior y hasta tres ejercicios fiscales siguientes a aquel en que se solicita.

La validez de estas Resoluciones estarán condicionadas al cumplimiento de requisitos que demuestren que tanto las operaciones como los precios coincidan con los que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables.

La Suprema Corte de Justicia mexicana se expresó con respecto a la afirmación hecha en las Directrices de la OCDE, respecto a que los tratados de doble tributación tienen jerarquía superior a las leyes reglamentarias domesticas.

México autoriza APA's bilaterales y multilaterales y permite al Servicio de Administración Tributario (SAT) emitir resoluciones de PT que cubran hasta cinco años para aquellos casos en que deriven de un procedimiento amistoso, en los términos de un tratado internacional del cual México sea parte.

Se alienta a los contribuyentes a solicitar un APA cuando la aplicación de los métodos tradicionales no resulte sencilla o los métodos son difíciles de aplicar. El APA debe ser expedido dentro de los ocho meses de la solicitud o de lo contrario se considerará rechazada.

---

<sup>23</sup> Fuente: [http://www.promexico.gob.mx/wb/Promexico/acuerdos\\_para\\_evitar\\_la\\_doble\\_tributacion](http://www.promexico.gob.mx/wb/Promexico/acuerdos_para_evitar_la_doble_tributacion)

Es de destacar que la aplicación de los APA's en México comenzó en la industria de las Maquiladoras (industria definida a continuación), para luego extenderse este tipo de acuerdos a otros tipos de industrias y transacciones tales como regalías, telecomunicaciones, distribución especializada, entre otras.

### Maquiladoras

Las Maquiladoras en México son empresas que importan materiales sin pagar aranceles, siendo que su producido no se va a comercializar en el país donde reside la misma sino que se exporta en forma íntegra al país desde donde provinieron los materiales.

La palabra maquila se originó en el medioevo español para describir un sistema de moler el trigo en molino ajeno, pagando al molinero con parte de la harina obtenida.

La gran mayoría de estas industrias están situadas en ciudades de la frontera mexicana con Estados Unidos. Estas compañías deben trabajar bajo el programa de Maquila, requiriendo que todos los productos sean regresados a su país de origen. El capital de las maquiladoras suele ser íntegramente extranjero, siendo sus propietarias generalmente compañías estadounidenses, aún cuando existen importantes empresas japonesas y coreanas y de muchos otros países establecidos en el cinturón fronterizo cuya matriz con fines fiscales, comerciales y publicitarios está establecida en Estados Unidos. También muchas empresas maquiladoras son de capital mexicano.

En 1995 las autoridades fiscales mexicanas obligaron a que las empresas maquiladoras determinen sus ingresos por servicio de maquila como si lo hubiesen pactado con partes independientes en operaciones comparables, siguiendo los lineamientos de PT.

Luego, a partir del año 2000, el ingreso por servicios de maquila debe considerar un margen de ganancia adicional para compensar el hecho de ser consideradas Establecimiento Permanente de su casa matriz residente en el extranjero.

En virtud de ello las autoridades fiscales de México y Estado Unidos acordaron una metodología para determinar el ingreso por servicios de maquila que además de considerar el valor de mercado por dicho servicio, considerara también un retorno sobre los activos propiedad del residente en el extranjero que son utilizados en esta industria (máquinas y equipos e inventarios).

A partir del 2003, a través del art. 216-bis de la Ley de Impuestos Sobre la Renta, se estableció una metodología la cual contempla tres opciones para la determinación del ingreso por maquila.

## 5.3 Brasil

### **Antecedentes**

Desde el 27 de noviembre de 1996 tuvo regulación específica en el Brasil el tema de PT, con la Ley N° 9430, que en su Capítulo V (art. 18 a 24) se dedicó a su regulación. Luego ésta tuvo algunas modificaciones que se irán viendo a lo largo del capítulo.

Haciendo una breve reseña de la normativa, se puede apreciar que dicha Ley tiene por objeto asegurar que los precios de venta y de compra de bienes, servicios y derechos en operaciones realizadas por personas físicas o jurídicas residentes en el Brasil con residentes en el exterior con los cuales tienen vinculación, sean aquellos que se calculen con los métodos que ella determina, con el fin de que sean usados en el cálculo del Impuesto a la Renta en el Brasil.

Los métodos propuestos por la OCDE inspiran a la legislación de diversos países, no siendo diferente en el caso de Brasil.

Si bien esta influencia fue registrada expresamente por el legislador brasileiro en la exposición de razones de la Ley, en muchos casos los métodos se alejan de las directrices de la OCDE, dejando de lado el principio “arm’s length”.<sup>24</sup>

### **Alcance de la norma**

El alcance de la norma es el siguiente:

- a) Las operaciones con personas vinculadas.
- b) Las importaciones, estableciendo que solamente será deducible de la ganancia real sujeta al tributo a la Renta, el precio determinado por los métodos que se indican en ella.
- c) Las exportaciones, determinando que las facturas del exportador deben ser arbitradas siempre que el precio promedio sea inferior al 90% del precio promedio del mercado brasileiro.
- d) Los intereses, cuya deducibilidad de la ganancia real está sujeta a tasas que ella indica.
- e) Las operaciones con paraísos fiscales y países que adopten sigilo en lo que tiene que ver con la composición societaria, tendrán un tratamiento como si entre ellos existiera vinculación.

---

<sup>24</sup> Monografía: “O ASPECTO SUBJETIVO DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA NO DIREITO BRASILEIRO E NAS CONVENÇÕES INTERNACIONAIS”, GUILHERME MORO DOMINGOS.

## Concepto de vinculación

Precisamente en lo que respecta al concepto que la normativa brasilera maneja de vinculación, se puede apreciar que es un concepto bastante más amplio que el que maneja la OCDE. La Ley no lo define, sino que dispone de una lista, que se entiende taxativa, por lo cual sería plausible de adición solamente mediante otra Ley.

En ese sentido establece cuales son las hipótesis específicas en las cuales las personas no residentes serán consideradas “vinculadas” a la persona jurídica domiciliada en el Brasil.

Dicha lista sería la siguiente:

- a) A su matriz
- b) A su filial o sucursal
- c) A persona física o jurídica que sea controladora o relacionada, definiendo lo que es controladora a través de la Ley de sociedades por acciones, N° 6.404/76 en su art. 243, inciso 2°, como aquella que directa o indirectamente a través de otra controlada, sea titular de derechos de socios que le aseguren, de modo permanente, preponderancia en las discusiones sociales o poder para elegir la mayoría de los administradores. A su vez se define a las sociedades relacionadas por la misma norma en su art. 243, inc. 1°, como aquella sociedad que participa con el 10% o más del capital de otra, sin controlarla
- d) La persona jurídica que sea su controlada o relacionada
- e) La persona jurídica que, en forma conjunta con la empresa domiciliada en el Brasil, tuviera sobre su control societario o administrativo en común; o cuando por lo menos el 10% del capital de cada una de ellas pertenece a la misma persona física o jurídica.
- f) La persona física o jurídica que en conjunto con la persona jurídica domiciliada en el Brasil tuviera participación societaria en el capital social de una tercera persona jurídica cuya suma las caracterice como controladoras o relacionadas.
- g) La persona física o jurídica que sea su asociada en forma de consorcio o condominio, conforme a lo definido por la Ley Brasilera, en cualquier emprendimiento.
- h) La persona física residente en el extranjero que fuera pariente hasta un 3° grado, conyugue, u compañero de cualquiera de sus Directores, de sus Socios o Accionistas controladores.
- i) La persona física o jurídica que goce de exclusividad como su agente, distribuidor o concesionario.
- j) La persona física o jurídica de la cual la persona jurídica domiciliada en el Brasil sea agente, distribuidor o concesionario, con exclusividad.

A estas definiciones, la Instrucción Normativa (IN) – SRF 243 / 02, que reglamenta la Ley, agrega que:

- el control administrativo común ocurre cuando el cargo de Presidente del Consejo de Administración o Director – Presidente de ambas empresas tenga por titular a la misma persona, o cuando el cargo de Director – Presidente de una y de Presidente del Consejo de Administración de la otra sean ejercidos por la misma persona, o aún cuando la misma persona, con poder de decisión, ejerza el cargo de Director en ambas empresas.
- será de aplicación la normativa de PT aún en los casos de operaciones efectuadas por interpuestas personas.
- la empresa domiciliada en el Brasil debe declarar su vinculación con personas jurídicas domiciliadas en el exterior, de forma conjunta con su declaración del Impuesto a la Renta.

Aquí la crítica que se realiza es que se están creando nuevas obligaciones a los contribuyentes a través de una disposición administrativa y no a través de una Ley<sup>25</sup>.

### **Tipo de operaciones**

Una característica peculiar del sistema brasileiro es que los métodos previstos en la Ley no se aplican a toda y cualquier operación, siendo previstos métodos específicos para las diferentes especies de transacciones, seleccionadas según un criterio adoptado por el legislador.

De esta forma el aspecto objetivo del régimen de PT es definido de acuerdo a 2 criterios:

- a) El acto jurídico practicado (importación o exportación)
- b) Naturaleza de la operación (comercial o financiera)

### **Ámbito de aplicación de la normativa en los casos de importaciones**

El artículo 18 de la Ley establece que los costos, gastos y cargos relacionados a bienes, servicios y derechos, que consten en los comprobantes de importación, en las operaciones con personas vinculadas, solamente son deducibles en la determinación de la ganancia real hasta el valor que no exceda al calculado por los métodos que la Ley determina.

---

<sup>25</sup> Monografía: “PREÇO DE TRANSFERÊNCIA (TRANSFER PRICING) NO DIREITO BRASILEIRO”, AGOSTINHO TOFFOLI TAVOLARO, diciembre de 2004.

El alcance del artículo es el siguiente:

Objetivamente: la norma tiene como objetivo no solo las importaciones de bienes, sino también las adquisiciones de servicios y derechos del exterior, incluyendo así, por ejemplo, los contratos internacionales de servicios (ingeniería, construcción civil, auditoría, asistencia jurídica, etc.) y las de transferencia de Intangibles, con excepción de los Royalties y la asistencia técnica administrativa o asimilada, cuya deducibilidad permanece sujeta a las disposiciones legales en vigor.

Subjetivamente: la norma alcanza a las personas físicas o jurídicas residentes o domiciliadas en el exterior, vinculadas a personas jurídicas domiciliadas en el Brasil.

### **Disposiciones comunes a los costos en la importación**

La persona jurídica podrá, para establecer el precio a ser utilizado como parámetro, optar por cualquiera de los métodos que se prevé, independientemente de cualquier comunicación a la Secretaría de la Receita Federal, con excepción del precio de bienes, servicios o derechos adquiridos para empleo, utilización o aplicación por la propia importadora en la producción de otro bien, servicios o derechos, caso en el cual solamente se podrán utilizar los métodos PIC y PRL que serán objeto de estudio más adelante.

En el caso en que fuera utilizado más de un método, será considerado deducible el mayor valor calculado, salvo que el valor resultante del cálculo sea mayor que el valor de adquisición que consta en los documentos presentados por el contribuyente, en estos casos la deducibilidad queda limitada al precio de adquisición.

En ese sentido se establece que para el cálculo de la deducibilidad del costo de la importación, el valor del flete y del seguro, van a estar incluidos en el mismo, cuando se haya hecho cargo el importador de éstos y de los tributos existentes en la importación. Se restringe la integración de los tributos, limitando solamente a los tributos no recuperables.

Queda restringida la elección del contribuyente a los métodos previstos en la Ley, dado que no existe autorización legal expresa que autorice la adopción de un método alternativo.

### **Métodos de determinación de los Precios de Transferencia para el caso de las Importaciones**

El artículo 18 de la Ley prevé la utilización de los siguientes métodos de determinación de los precios:

a) Método de los Precios Independientes Comparados – PIC

Este método se corresponde en términos generales al método CUP (Comparable Uncontrolled Price) previsto en las directrices de la OCDE. El precio a ser utilizado para la comparación es la media aritmética de los precios calculados según las condiciones del mercado brasileiro o de otros países, en operaciones de compra-venta, teniendo por objeto bienes, servicios o derechos idénticos o similares, en condiciones de pago similares, solamente debiendo ser considerados para el cálculo de la media las operaciones entre compradores y vendedores no vinculados.

Se permite el ajuste de los precios que van a ser comparados por: diferencia en las condiciones del negocio, de naturaleza física y contenido.

Los ajustes que se enumera son: relacionados con el plazo de pago, cantidades negociadas, garantía de funcionamiento o aplicabilidad del servicio o derecho, promoción por publicidad y propaganda, costos de fiscalización de calidad, costos de intermediación, acondicionamiento, flete y seguro.

En cuanto al período de cálculo, se permite que en la imposibilidad de identificación de operaciones en el mismo período, sea hecha la comparación con las operaciones realizadas en períodos posteriores o anteriores haciéndose los ajustes necesarios.

b) Método del Precio de Reventa menos ganancia PRL

Este método se asemeja al Resale Price Method – RPM, presente en las directrices de la OCDE, que consiste en la media aritmética de los precios de reventa de los bienes, derechos o servicios, restándole:

- a) Los descuentos incondicionales concedidos
- b) Los impuestos y contribuciones que recaigan sobre las ventas
- c) Las comisiones y gastos de corredores pagos
- d) Un margen de ganancia del 60%, cuando los bienes, servicios o derechos importados fueron aplicados en la producción
- e) Un margen de ganancia del 20%, calculado sobre el precio de reventa de los bienes, servicios o derechos en los demás casos

Aquí parece interesante destacar que el precio de reventa a utilizar en los cálculos es la media aritmética ponderada, y además se prevé que en los casos de ventas a plazo se debe excluir del precio la porción correspondiente a intereses y la administración establece pautas para que cuando la empresa no pueda demostrar

de forma consistente la tasa que utiliza, deba utilizar tasas calculadas de acuerdo a determinadas fórmulas establecidas por ella.

c) Método del costo de producción más ganancia – CPL

Este método es similar al Cost Plus Method que figura en las directrices de la OCDE, y se define como el costo medio de producción de bienes, servicios o derechos, idénticos o similares, en el país donde hayan sido producidos originalmente, sumándole los impuestos y tasas cobrados en aquel país (país de origen, es el país exportador) y un margen de ganancia del 20%, calculado sobre el costo.

Para llegar al costo, existe una serie de reglas a través de las cuales se determinan las partes integrantes de dicho costo, se indican cuales son las partes integrantes y la forma como se van a computar. El margen de ganancia deberá ser calculado sobre los costos antes de la incidencia de impuestos y tasas en su país de origen.

Como consecuencia de la aplicación de estos métodos, la parte de los costos que exceda al monto calculado a través de los mismos se lo debe adicionar a la ganancia líquida al momento de la liquidación de la ganancia real en los impuestos relativos a ésta.

### **Ámbito de aplicación de la normativa en los casos de exportaciones**

De acuerdo con el artículo 19 de la Ley, las facturas de las exportaciones realizadas a personas vinculadas quedan sujetas a arbitraje cuando el precio medio de venta de los bienes, servicios o derechos fuera inferior al 90% del precio medio practicado en la venta de los mismos bienes, servicios o derechos, en el mercado brasilero, durante el mismo período en condiciones semejantes, solamente en estos casos habrá la concreción de los test de control de PT.

Se trataría del límite conocido como SAFE HARBOUR, por constituir un margen de seguridad, a favor del Sujeto Pasivo dentro del cual no será obligado a efectuar ajustes a la composición de la base de cálculo de los tributos que tienen incidencia en la renta.

Aquí el alcance de la norma es el siguiente:

Subjetivamente: conocido ya el concepto de personas vinculadas del artículo 23 de la Ley, queda claro que los sujetos alcanzados son los que están allí enumerados.

Objetivamente: constituye el objeto de la Ley las exportaciones de bienes, servicios o derechos cuyo precio medio, que utiliza en la base de cálculo del Impuesto a la

Renta brasileiro, fuera inferior al 90% del precio medio practicado por el exportador en el mercado brasileiro durante el mismo período, en condiciones de pago semejante.

### **Disposiciones comunes a las exportaciones**

En el caso en que el exportador no llevara a cabo ninguna venta en el mercado brasileiro, el precio medio será determinado por los precios practicados por empresas que realicen ventas de bienes, servicios o derechos en el mercado brasileiro.

Aquí se debe utilizar el precio de venta en el mercado brasileiro y se debe restar los descuentos incondicionales y los impuestos y contribuciones; de la misma forma se establece que al precio de venta de las exportaciones le será restado los gastos en fletes y seguros, siempre que sea la empresa exportadora la que se haya hecho cargo de estos gastos.

En el caso de que se haya usado más de un método de determinación de los precios, será considerado el menor de los valores calculados, debiendo prevalecer el monto de las facturas presentadas por el contribuyente en su documentación, en el caso de que ésta haya determinado un valor mayor que el valor calculado.

La Administración estableció una lista de los ajustes a los precios admisibles a los efectos de la comparación (plazo del pago, cantidades, garantías del producto o servicio, promoción, publicidad y propaganda, fiscalización de calidad, higiene, intermediación, flete y seguro y riesgo de crédito), así como también, en el caso de que sean similares, por razones de diferencia de naturaleza física y de contenido.

### **Métodos de determinación de los precios de transferencia para las exportaciones**

Enumera el artículo 19 de la Ley, los siguientes métodos de determinación de los PT en las exportaciones, cuando se verifique que el precio de venta practicado es inferior al límite de 90% referido:

- a) Método del Precio de Venta en las Exportaciones – PVEX

La Ley lo define cómo la media aritmética de los precios de venta en las exportaciones hechas por la propia empresa a otros clientes no vinculados, o en las exportaciones de otra empresa de bienes, servicios o derechos idénticos o

similares, durante el mismo período base de cálculo y en condiciones de pago semejante.

- b) Método del Precio de Venta al por mayor en el país destino, disminuido de la ganancia – PVA

Este método consiste en la media aritmética de los precios de venta de bienes, servicios o derechos idénticos o similares, presentes en el mercado mayorista en el país de destino, en condiciones de pago semejantes, al cual se le debe restar los impuestos incluidos en el precio cobrado en el referido país, y un margen de ganancia del 15% sobre el precio de venta al mayorista. En ese sentido la Administración establece que los tributos cobrados en el país de destino y que pueden ser restados del precio de venta son aquellos semejantes a los tributos y contribuciones brasileras que nombra, y que el margen de ganancia debe ser calculado sobre el precio bruto de venta en el mercado mayorista.

- c) Método del Precio de Venta al Minorista en el país de destino, restándole la ganancia – PVV

Este método, está definido en la Ley y se define como la media aritmética de los precios de venta de los bienes, servicios o derechos idénticos o similares, en el mercado minorista del país de destino, en condiciones semejantes de pago, al cual se le resta los tributos incluidos en el precio y el margen de ganancia del 30% sobre el precio de venta al minorista. A esto la Administración agrega que serán deducibles los impuestos semejantes a los brasileros, además los nombra. De la misma forma agrega que se debe calcular el margen de ganancia sobre el precio de venta al minorista.

- d) Método del Costo de Adquisición o de Producción más tributos y ganancia – CAP

Este método toma como base, la media aritmética de los costos de adquisición o producción de los bienes, servicios o derechos exportados, a los cuales se le debe sumar los impuestos y contribuciones cobradas en el Brasil y un margen de ganancia de 15% sobre la suma de los costos más impuestos y contribuciones.

A esto, la IN determinó que integra el costo de adquisición, el flete y el seguro pago por la empresa adquiriente.

Del análisis de los métodos previsto por la Ley para el control de las operaciones de exportación se desprende que en muchos casos éstos no permiten la correcta determinación del precio “arm’s length”, por consiguiente no se corresponde con el Sistema Constitucional Tributario brasileiro, en la medida que resulta la imposición tributaria sobre un concepto distinto al concepto constitucional de renta.

Aquí es interesante resaltar, que el uso por un lado de precios medios, o sea promedios, calculados a los largo del período que se está liquidando la renta, y por otro lado el uso de márgenes de ganancia fijos, están facilitando la aplicación de los métodos previstos en la Ley pero al mismo tiempo están alejando al precio resultante de éste cálculo del verdadero precio “arm’s length”.

### **Conquista de nuevos mercados**

La Ley no tuvo en cuenta este tema que en la actualidad tiene mucha importancia, que es la conquista de nuevos mercados, pero la IN, se dedica a este tema, haciendo una excepción a la regla de los precios medios inferiores al 90%, condicionando esta excepción al cumplimiento de los siguientes requisitos:

- a) Inexistencia de comercialización anterior de los bienes, servicios o derechos en el país de destino, sea por la propia empresa exportadora, sea por cualquier otra empresa vinculada, en cualquier parte del mundo
- b) Precio de venta al consumidor, en el país de destino inferior al precio del bien, servicio o derecho idéntico o similar allí comercializado
- c) Plan específico de exportación aprobado por la administración fiscal, que debe tener plazo máximo de ejecución de 12 meses y además obedecer las condiciones previstas en la IN
- d) Demostración de la inexistencia de ganancias de la empresa vinculada en el país de destino, y la previsión del plazo de recuperación de los prejuicios previstos por la empresa brasileira
- e) Inaplicabilidad de la excepción en lo que hace referencia a los paraísos fiscales

### **Intereses**

En lo que tiene que ver con operaciones financieras tanto activas como pasivas son reguladas por el artículo 22 de la Ley, el cual establece que los intereses pagos o devengados a la persona vinculada, cuando sean a virtud de un contrato no registrado en el Branco Central del Brasil solamente serán deducibles a los efectos de la determinación de la ganancia real hasta el valor de la tasa Libor para depósitos en dólares de los EEUU por el plazo de 6 meses, más un 3% anuales a título de “ spread “, cuando el acreedor de la persona vinculada fuera la empresa

brasileira, corresponderá reconocer como ganancia financiera, como mínimo, el valor calculado en la forma antes expuesta.

En los casos en los cuales el contrato haya sido registrado en el BCB, serán admitidos los intereses en la tasa registrada.

## **Bienes Intangibles**

La Ley alejó a los bienes intangibles de la aplicación de la normativa de PT, que permanecen sujetos a los límites de deducibilidad de la normativa vigente, fijado en base a porcentajes que varían de acuerdo al ramo de actividad del adquirente, alcanzando el máximo de 5% de sus ventas.

Se puede mencionar algunos límites a la deducibilidad de gastos, como pueden ser los gastos de investigación, (en algunos casos como por ejemplo en la Industria Farmacéutica, este alcanza el 15% de la facturación de la empresa).

Es evidente que la divergencia entre el precio efectivo y el precio practicado en la operación puede ocurrir tanto en la venta de mercadería como en el caso de cesión de marcas y patentes, en la prestación de servicios y en los acuerdos de contribución para los gastos de investigación (cost sharing agreements) y también en la fijación de intereses originados en las transacciones financieras entre los establecimientos, que también deberían respetar o contemplar el principio “Arm’s Length”, de acuerdo con la realidad del mercado.

## **Paraísos fiscales**

La Ley establece que las reglas sobre los PT se aplican también a las operaciones efectuadas con personas físicas o jurídicas, aunque no sea una persona vinculada, residente o domiciliada en el país que no tribute a la renta o que tribute con alícuota máxima inferior a 20% (artículo 24), por otro lado se le dará el mismo tratamiento a aquellos países cuya legislación oponga sigilo en cuanto a la composición societaria. Sintéticamente los llama paraísos fiscales.

## **Safe Harbours**

Si bien la Ley brasileira no reglamentó este tema, es claro que se puede ver como “Safe Harbours” el límite del 90% del precio medio de las exportaciones establecido en el artículo 20 de la Ley, como también se puede ver en el caso del registro de

contratos en el Banco Central del Brasil, en lo que tiene que ver con los intereses, regulado en el artículo 22 de la Ley.

La IN trata los “Safe Harbours”, en sus artículos 35 y 36, admitiendo como válido el precio utilizado, presentando exclusivamente los documentos de la empresa, en los casos en que compruebe haber obtenido una ganancia mínima del 5% en las facturas de ventas en las exportaciones con empresas vinculada, así como también en los casos en que la facturación líquida de sus exportaciones no excediera el 5% del total de la facturación líquida en el mismo período. Bajo esas hipótesis se aplicará la “Safe Harbour rule”; no obstante, en las operaciones con paraísos fiscales, no se constituye aceptación definitiva del precio, que podrá ser impugnado por la administración fiscal.

Sin perjuicio de lo mencionado en el párrafo anterior, referido a los “Safe Harbours”, el artículo 36 de la IN prevé que cuando el precio ajustado, a ser utilizado como parámetro, difiera hasta en un 5%, para más o menos, del que conste en los documentos de la importación o exportación, independientemente del método utilizado.

O sea que la “Receita Federal” considera satisfactoria la comprobación de las operaciones con empresas vinculadas, cuando el precio calculado diverja hasta un 5%, para más o para menos de aquel que conste con los documentos de la empresa. Sobre esta hipótesis, ningún ajuste será exigido de la empresa en el cálculo del impuesto a la renta y en la base de cálculo de la contribución social sobre la ganancia líquida.

### **Acuerdo de Precios Anticipados (APA)**

La Ley brasilera no prevé el APA que la OCDE define en sus directrices, que significa que se constituye un acuerdo con la Administración Fiscal por el cual se establecen los criterios de determinación de los P T a ser utilizados para determinadas transacciones en un cierto período de tiempo, acuerdo que tendría la intención de evitar la doble tributación.

Esto resulta coherente con las características del régimen de PT adoptado por Brasil, básicamente en lo que tiene que ver con la utilización de los “Safe Harbours”, mencionados anteriormente, con la utilización de márgenes fijos y determinados porcentajes que si el contribuyente cumple con los mismos la Administración Fiscal no los consideraría dentro del régimen. Esto sin perjuicio de que el contribuyente puede adoptar cualquier método de determinación de PT, dentro de los autorizados, dada su realidad.

## Acuerdos para evitar la doble tributación internacional

Brasil ha firmado tratados fiscales con los siguientes países<sup>26</sup>:

- Alemania (acuerdo sin efecto desde el 1° de enero de 2006)
- Argentina
- Austria
- Bélgica
- Canadá
- Chile
- China
- Dinamarca
- Ecuador
- Eslovenia
- Finlandia
- Francia
- Hungría
- India
- Israel
- Italia
- Japón
- Corea
- Luxemburgo
- Holanda
- México
- Noruega
- Filipinas
- Portugal
- Perú
- España
- República Checa
- Suecia
- Sudáfrica
- Ucrania

---

<sup>26</sup> Fuente: [www.recieta.fazenda.gov.br](http://www.recieta.fazenda.gov.br)

## **Conclusiones finales**

A lo largo del presente capítulo hemos revisado los regímenes de PT de México, Argentina y Brasil, a los efectos de poder apreciar cuál es la situación de la normativa de estos países, considerando la importancia de los mismo en la región y los años de experiencia que poseen en este tema.

Analizando los mismos, hemos constatado que tanto en el caso de México como de Argentina, sus respectivos regímenes de PT están alineados, salvo pequeñas excepciones, a los Lineamientos difundidos por la OCDE en lo relativo a los distintos elementos que definen el régimen aplicable, como ser el Principio Arm's Length, el concepto de empresa vinculada, los métodos de determinación de PT, entre otros.

Sin embargo en el caso de Brasil, si bien en términos generales la normativa sigue los Lineamientos de la OCDE, pudimos apreciar que de la misma surgen ciertas disposiciones o elementos que no están en concordancia con éstos Lineamientos.

El principal apartamiento del régimen brasileiro está en lo referente a los métodos que la normativa establece, previendo la utilización de márgenes de utilidad fijos con los cuales, si bien puede resultar sencilla la aplicación de éstos, hace que se pierda exactitud y en definitiva se determinen PT que pueden no reflejar los valores que hubiesen pactado empresas independientes, no reflejando los valores de mercado y por lo tanto apartándose del principio Arm's Length.

Debido entonces a las particularidades que presenta el régimen de PT del Brasil, y de la importancia que tiene este país en términos comerciales con el Uruguay, siendo nuestro principal socio comercial, en el siguiente capítulo analizaremos a través de las operaciones comerciales llevadas a cabo entre Uruguay y Brasil, la determinación de los PT en aplicación de los distintos métodos previstos por las normativas de estos dos países, viendo los posibles problemas de doble tributación que puedan surgir.

## CAPITULO VI

### ANALISIS DE LA INTERRELACION ENTRE LAS NORMAS DE PT DE URUGUAY Y EL REGIMEN ESPECIAL DE BRASIL.

#### 6.1 – Importancia del comercio con Brasil

Uno de los países que ha tenido mayor crecimiento económico en el mundo en los últimos años ha sido Brasil, el cual tiene la mayor economía Latinoamericana, encontrándose en el 2008 en el puesto No 16 del Ranking de países exportadores a nivel mundial.

Brasil a su vez se ha convertido en el principal socio comercial del Uruguay en los últimos años, siendo en el 2009 el segundo mayor proveedor de bienes y servicios (19,98% del total de las importaciones), luego de Argentina; y el mayor mercado de destino de nuestras exportaciones (20,29% del total de las exportaciones).

En el cuadro presentado a continuación puede apreciarse una tendencia creciente en el intercambio comercial con el vecino país, tanto en términos de importaciones como de exportaciones:

#### Balanza Comercial entre Uruguay y Brasil, 2004-2008

Millones de U\$S	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>EXPORTACIONES</b>	485	466	580	748	999	1.115
<b>IMPORTACIONES</b>	675	824	1.071	1.291	1.607	1.141
<b>SALDO COMERCIAL</b>	-190	-358	-491	-543	-609	-26
<b>INTERCAMBIO COMERCIAL</b>	1.160	1.289	1.652	2.039	2.606	2.256

*Fuente: Uruguay XXI*

Analizando el cuadro podemos señalar que las exportaciones uruguayas en el 2008 han experimentado un aumento del 34% con respecto al 2007 y a su vez las importaciones desde éste país aumentaron un 25% en el mismo período.

En el 2009 las exportaciones siguieron esta tendencia al alza llegando a USD 1.115.166.514, logrando un aumento del 12% con respecto al 2008, mientras que con las importaciones desde éste país no sucedió lo mismo ya que fueron de USD 1.140.554.971, determinando un descenso del 29% con respecto al 2008.

Vemos entonces que si bien en el 2009 disminuyeron las importaciones desde Brasil haciendo que el intercambio comercial con éste país disminuyera levemente con respecto al 2008, los datos de los últimos años muestran una tendencia al alza en cuanto al intercambio comercial con Brasil, transformándose además en el principal socio comercial de nuestro país si consideramos importaciones y exportaciones.

Si observamos la apertura de esas exportaciones desde Uruguay hacia Brasil por producto, vemos que en el 2008 “Productos de la molinería; malta; almidón” y “Plásticos y sus manufacturas” han sido los más significativos alcanzando un 16,9% y un 14,2% respectivamente, del total de exportaciones hacia ese país.

Mientras que para el 2009 los principales productos exportados fueron “Malta (de cebada u otros cereales)” y en segundo lugar “Arroz”.

Mientras que para el caso de las importaciones, en el 2008 “Vehículos automóviles y sus partes accesorias” y “Combustibles minerales, materia bituminosas” han sido los más significativos, logrando el 19,3% y el 12,8% respectivamente, del total de importaciones de ese país. Mientras que para el 2009, los principales productos importados fueron “aceites de petróleo” y “Automóviles para turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para el transporte de personas”.

Principales 10 productos exportados hacia Brasil			Principales 10 productos importados desde Brasil		
Descripción	FOB, miles USD	%	Descripción	FOB, miles USD	%
Malta (de cebada u otros cereales)	161.696	14%	Aceites de petróleo	217.829	16%
Arroz	137.450	12%	Automóviles para el turismo y demás y demás vehículos principalmente para el transporte	63.369	5%
Artículos para el transporte o envasado de plástico	106.830	10%	Vehículos automóviles para el transporte de mercaderías	55.646	4%
Trigo y Morcajo	75.694	7%	Partes y accesorios para vehículos automóviles de las partidas 8701 a 8705	49.381	4%
Leche y nata concentrada con adición de azúcar	49.785	4%	Yerba mate	40.032	3%
Caucho mezclado sin vulcanizar	42.671	4%	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con	38.283	3%

			hilos		
Margarinas, mezclas alimenticias de grasas y aceites	41.082	4%	Vehículos automóviles para el transporte de diez o más personas	36.444	3%
Pescado congelado, excepto filetes y pescado de la partida 0304	38.117	3%	Tractores	25.007	2%
Agentes de superficie orgánicos, excepto jabón	33.518	3%	Carne porcina, fresca, refrigerada o congelada	23.600	2%
Los demás tubos y perfiles huecos de fierros o acero	29.356	3%	Polímeros de etileno en formas primarias	22.850	2%
<b>Sub-total</b>	<b>716.428</b>	<b>64%</b>	<b>Sub-total</b>	<b>572.441</b>	<b>42%</b>
<b>Total</b>	<b>1.115.331</b>	<b>100%</b>	<b>Total</b>	<b>1.373.898</b>	<b>100%</b>

Fuente: Uruguay XXI

Podemos destacar que alguno de estos rubros son commodities (arroz, trigo), existiendo mercados transparentes de público conocimiento con información de fácil acceso, con lo cual para transacciones de éste tipo de bienes, y suponiendo que las partes intervinientes son vinculadas (debiendo aplicar los regímenes de PT en ambos países), los contribuyentes pueden tomar estos valores de mercado (realizándole los ajustes que correspondan) como comparables, lo que nos puede llevar a concluir que para estos tipos de bienes éstos aplicarían el Método de Precio Comparable Independiente o, en el caso de Uruguay los métodos previstos para commodities.

Para los demás tipos de bienes, para los cuales no existen mercados transparentes, los contribuyentes que le es aplicable el régimen de PT, deberán optar por lo demás métodos previstos siendo allí donde consideramos que se pueden dar casos potenciales de doble tributación, los cuales se analizarán a continuación.

## 6.2 – Análisis de los posibles casos de doble tributación en la aplicación de los distintos métodos

En primer lugar es interesante reiterar que Uruguay se ha alineado estrictamente a los lineamientos de la OCDE en lo que tiene que ver a los métodos a aplicar para determinar los PT y demás disposiciones.

Cabe mencionar que los métodos previstos para los casos de importación y exportación de commodities, en teoría son similares al método de Precios Comparables entre partes Independientes, dado que se entiende que los precios que se establecen en los mercados transparentes y de público conocimiento son valores comparables externos para este tipo de operaciones.

Por lo cual, podemos suponer que la aplicación de estos métodos no distorsionarían el régimen de PT de Uruguay, independientemente de que en la instrumentación éstos métodos pueda generar discusiones con respecto al momento al cual se debe tomar la cotización del mercado para establecer los PT y la forma de documentarlo.

Para el resto de las operaciones, ya sea de importación a Uruguay desde Brasil, como de exportación desde Uruguay a Brasil, en lo que tiene que ver con los métodos previstos por la normativa uruguaya, éstos son los previstos por la OCDE, por lo cual podemos suponer que no surgirían problemas en la determinación de la renta neta gravada por IRAE.

Sin embargo al analizar la normativa del Brasil, y como ya se mencionó anteriormente en el presente trabajo en el Capítulo IV, pudimos ver que a excepción del “Método de Precio comparable independiente”, tanto para el caso de las importaciones como de las exportaciones, se trabaja con márgenes de utilidad fijos para analizar los PT utilizados en las transacciones. Como consecuencia de la aplicación de estos métodos particulares de la normativa del Brasil, se podrían llegar a dar situaciones que no se adecuen a los valores de mercados que utilizarían partes independientes, lo cual podría llegar a crear situaciones de doble tributación, no respetando el principio de AL, creando condiciones de desigualdad entre empresas vinculadas y empresas independientes.

Sin pretender abarcar toda la casuística, lo que sería imposible dada la cantidad de variables que se manejan, vamos a exponer algunos ejemplos en los cuales se podrá ver que aplicando correctamente la normativa de ambos países, se podrían crear situaciones de doble tributación.

### **Caso de las exportaciones uruguayas hacia Brasil.**

En este caso el exportador uruguayo suponemos que utiliza cualquiera de los métodos previstos por la normativa, eligiendo el método que más se adapte a su realidad, y para el cual disponga de información confiable y de fácil acceso.

En el Brasil sin embargo, para estas operaciones la normativa prevé que los importadores pueden utilizar solamente tres métodos. Ellos son:

- a) Método de los precios independientes comparados
- b) Método del costo de producción más ganancia
- c) Método del precio de reventa menos ganancia

El método de los precios independientes comparados depende esencialmente de la existencia de información fiable sobre operaciones comparables independientes, siendo su aplicación limitada dado lo difícil que puede resultar conseguir o acceder a este tipo de información.

Es por esta razón que queda su aplicación restringida en la práctica a determinadas situaciones que se dan por ejemplo cuando existen cotizaciones oficiales o precios de referencia respecto a ciertas mercancías, normalmente materias primas o cuando existen comparables internos que es en el caso donde la empresa, en este caso brasilera, importa determinado producto a la empresa vinculada uruguaya y al mismo tiempo compra un producto similar en condiciones similares a una empresa independiente.

Más allá de lo acotado que puede ser su aplicación, podemos decir que este método está en concordancia con el principio AL.

Con respecto al segundo método previsto en la normativa brasilera, el método del costo de producción más ganancia, que consiste en agregarle un margen fijo de 20% al costo de producción de la empresa uruguaya tomando como referencia el costo de fabricación en el exterior más los tributos (derechos/impuestos) que gravan la transacción, presenta una serie de dificultades en la práctica para su aplicación.

En este sentido podemos mencionar que éste método se encuentra basado en la información de un tercero vinculado ubicado en el exterior (el exportador uruguayo), lo que trae aparejado que el trabajo que se debe realizar para explicar el precio de transferencia utilizado es mucho mayor y de mayor complejidad.

Es por estos motivos entonces que en la práctica, para el caso de las importaciones brasileras la mayoría de los contribuyentes de éste país optan por el método del precio de reventa menos ganancia, que consiste en restarle al precio que la empresa le revende a un tercero independiente un margen fijo que va a depender de la actividad desarrollada por el contribuyente.

Los motivos por los cuales los importadores brasileros optan por este método consisten básicamente en:

- Se utiliza información propia, sin necesidad de recurrir a información de terceros. Esto es compras de productos, materias primas y materiales

adquiridos por el contribuyente; y por otro lado ventas de productos a empresas independientes por parte del mismo contribuyente, siendo todas estas operaciones fácilmente comprobables por la autoridad fiscal, ya que el importador brasilero dispone de todos los documentos de respaldo.

- Su simplicidad, ya que se basa en la utilización de márgenes fijos de utilidad, que son del 20% para los casos en que los bienes importados se destinen a su reventa o distribución; o del 60% para las casos en que los bienes importados se destinen a su manufactura<sup>27</sup>.

A los efectos de ejemplificar los posibles problemas de doble imposición que se podrían llegar a dar en la aplicación de los distintos métodos descriptos, exponemos a continuación algunos casos:

- Suponemos la existencia de una empresa uruguaya A, que produce y exporta un bien a una empresa vinculada B radicada en el Brasil la cual a su vez revende a un tercero independiente.

A → B → 3ro independiente

100    115

(Reventa)

A tiene un costo de producción de 80 y vende a 100, obteniendo una ganancia de 20 la que estaría sujeta a imposición a la Renta en el Uruguay. El precio al que se transfiere éste producto, está determinado en base a la aplicación de la normativa de PT de Uruguay y por lo tanto al está en concordancia con los Lineamientos de la OCDE.

B revende este producto a un tercero independiente a un precio de 115, logrando de esta forma una utilidad de 15.

Aplicando el método de Precio de Reventa menos lucro, se parte del precio de reventa (115) se le resta una utilidad fija predeterminada del 20% sobre el precio de reventa, llegando de esta forma a una utilidad presunta de 23, con lo cual para la normativa de Brasil el máximo PT aceptable por este producto es de 92.

---

<sup>27</sup> "El impacto de las normas de Precios de Transferencia de Brasil en las transacciones con la Argentina", Marcelo Natale y Horacio Dinice, Revista de Derecho Fiscal, Mayo/Junio 2007.

Podemos ver que por esos 8 (100 – 92) se va a estar tributando tanto en Uruguay como en Brasil, dándose el problema de la doble tributación ocasionado por el régimen de PT particular que tiene el Brasil.

Para todas aquellas ramas de actividad de reventa en Brasil cuya utilidad promedio sea inferior al 20%, se podrían estar generando problemas de doble tributación.

- Suponemos ahora la existencia de una empresa uruguaya A, que produce y exporta un bien a una empresa vinculada B radicada en el Brasil, la cual le aplica un proceso de manufactura a ese bien importado, agregándole valor, para luego vender ese nuevo producto a un tercero independiente.

A → B → 3ro independiente  
100                      300

(Producto Terminado Manufacturado)

A tiene un costo de producción de 80 y vende a 100, obteniendo una ganancia de 20 la que estaría sujeta a imposición a la Renta en el Uruguay. Aquí cabe realizar la misma aclaración señalada en el caso anterior, con respecto a que la determinación de éste PT que se está utilizando, respeta la normativa uruguaya y por lo tanto está acorde con el principio AL.

B incorpora el bien importado desde Uruguay al proceso productivo, siendo que éste representa un 50% del valor del producto terminado vendido al tercero independiente.

Suponemos que B vende este producto a 300 con lo cual el precio de venta correspondiente al bien importado desde Uruguay sería de 150 (300 \* 50%). De esta forma vemos que la empresa B le agrega valor a este bien importado de Uruguay y a su vez obtiene una utilidad, lo cual en suma serían 50.

Aplicando el método de Precio de Reventa menos lucro para este caso de bienes importados destinados a la manufactura, se parte del precio de reventa correspondiente al bien en cuestión (150), se le resta una utilidad fija predeterminada del 60% sobre el precio de reventa, llegando de esta forma a que el máximo PT aceptable para la normativa de Brasil es de 90.

Podemos ver que por esos 40 (100 – 60) se va a estar tributando tanto en Uruguay como en Brasil.

Analizando este caso, podemos apreciar que es un método que desestimula las importaciones de bienes o materia primas destinadas a la manufactura, ya que para todas aquellas empresas residentes en el Brasil que entre el valor agregado por ellas y la utilidad que obtenga, sea menor al 60%, se va a dar la doble tributación.

- Suponemos la existencia de una empresa uruguaya A, que produce y exporta un bien a una empresa vinculada B radicada en el Brasil la cual a su vez revende a un tercero independiente.

A → B → 3ro independiente

130 140

A tiene un costo de producción de 100 y vende a la empresa B a 130 (determinado según normas de PT Uruguay). B revende este producto a un tercero independiente a un precio de 140.

Suponiendo que la empresa B del Brasil aplica el método de costo más margen, parte del costo de producción de A (100), y se le suma una utilidad presunta del 20% determinando que para Brasil el PT aceptable para la importación es de 120.

Podemos observar que lo que busca este método es, a los efectos de la liquidación del impuesto a la renta en el Brasil, topear el valor fiscal de las importaciones brasileras, no permitiéndoles deducir un importe mayor al que resulta del cálculo antes mencionado, a los efectos de determinar la renta fiscal. Por lo tanto, todas aquellas ramas de producción en Uruguay que tengan una utilidad mayor al 20% sobre costos más impuesto en el Uruguay, a nivel del grupo multinacional que estamos tratando generarían el problema de la doble tributación.

### **Caso de las importaciones a Uruguay provenientes de Brasil**

Para estos casos podemos señalar que la normativa uruguaya no hace distinción entre importaciones y exportaciones en la aplicación de los métodos, sino que los contribuyentes deberán optar entre los cinco métodos previstos en la legislación, los cuales coinciden con los propuestos por la OCDE. Por lo tanto caben los mismos comentarios con respecto a la normativa uruguaya que en el apartado.

La normativa del Brasil prevé para los exportadores brasileros los siguientes métodos entre los cuales el contribuyente puede optar:

- Método de precio de venta en las exportaciones
- Método de costo de adquisición más tributos y rentabilidad
- Precio de venta mayorista en el país de destino restándole la ganancia
- Precio de venta minorista en el país de destino restándole la ganancia

Resulta importante mencionar, que estos métodos son de aplicación en los estudios de PT, solamente en los casos en que no resultan aplicables las situaciones de Safe Harbours prevista en la legislación del Brasil. Ellas serían:

- Para aquellos productos exportados en los que el precio pactado es mayor o igual al 90% del valor de venta del mismo producto en el mercado brasileiro
- Cuando las exportaciones representen hasta un 5% del total de las ventas totales del contribuyente brasileiro bajo análisis
- Cuando las exportaciones del contribuyente bajo análisis tengan un margen de rentabilidad neta, como mínimo del 5%, en promedio por los últimos 3 años

Para estos casos entonces, el contribuyente queda eximido de la aplicación de la normativa de PT.

A los efectos de ilustrar los posibles problemas que pueden ocasionar estos particulares métodos, a excepción del Método de precio de venta en las exportaciones por los motivos ya mencionados anteriormente, presentamos a continuación un ejemplo práctico simplificado para cada método.

Comenzamos por el método de Costo de adquisición más tributos y rentabilidad, que consiste en que el exportador brasileiro adicione el 15% de margen fijo al costo de producción y/o adquisición más tributos aplicables. Este es el de mayor aplicación en la práctica para el caso de las exportaciones ya que, por un lado se basa en información del propio contribuyente, ya sea por tener toda la documentación respaldante de compras de materias primas y/o materiales, mano de obra utilizada, entre otros componentes del costo de producción y/o adquisición; así como también por las ventas al exterior a partes vinculadas fácilmente comprobables a través de los valores declarados en aduanas. Por otro lado este método es de fácil aplicación debido a que se basa en adicionar a estos costos, márgenes fijos predeterminados<sup>28</sup>.

Vamos a suponer la existencia de una empresa brasileira A que produce o adquiere un determinado bien a un costo más tributos de 100, al que según dicho método, le

---

<sup>28</sup> "El impacto de las normas de Precios de Transferencia de Brasil en las transacciones con la Argentina", Marcelo Natale y Horacio Dinice, Revista de Derecho Fiscal, Mayo/Junio 2007.

debe adicionar una utilidad presunta del 15%, lo que estaría determinando que la normativa brasilera exige tributar por un precio de exportación de 115. Suponemos asimismo que ese es el precio al cual efectivamente se transa el bien entre las partes.

A → B → 3ro independiente

115

Aquí lo que podemos ver es que el fisco brasilero se asegura que las empresas residentes en éste país obtengan como mínimo un 15% de utilidad.

Si mediante la aplicación de un método consistente con el principio AL en Uruguay se determina que el PT debió ser 110, éste sería el importe máximo aceptable como costo y no 115, quedando 5 sujetos a doble tributación.

Similar situación se daría si el precio pactado entre las partes fuera 110 (en Uruguay se tomaría como costo, mientras que en Brasil deberá tributarse como 115).

Esto implicaría que para todas aquellas ramas de actividad que en Brasil obtengan en promedio una utilidad menor al 15% previsto por la normativa, a nivel del grupo multinacional que estamos tratando generaría el problema de la doble tributación.

Con respecto al método de Precio de venta mayorista en el país de destino, el cual consiste en comparar el precio de venta a un mayorista independiente en el país de destino, disminuido el porcentaje de rentabilidad obtenido, en la medida en que no supere el 15%.

Suponemos la existencia de una empresa uruguaya A, la cual importa a valores de mercado (para las normas de Uruguay) por 90 desde una empresa brasilera vinculada B, revendiendo la empresa A, a un mayorista uruguayo a 115 obteniendo de esta forma un 28% de utilidad.

A → B → mayorista

90      115

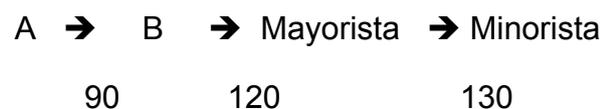
Para llegar al PT entre las empresas vinculadas A y B, para la normativa brasilera, le restamos un 15% de utilidad presunta al precio mayorista, llegando a un valor de 100.

En Uruguay entonces no se va a poder considerar un costo mayor a 90, siendo que Brasil va a tener que tributar como si la exportación hubiera sido por 100 y generándose la doble tributación por 10.

Vemos que como consecuencia de la aplicación de este método, para todas aquellas ramas de actividad de distribución mayorista en Uruguay donde se obtenga un margen de utilidad promedio mayor al 15%, se generaría doble tributación.

Por último tenemos el cuarto método previsto por la legislación del Brasil, que es el Precio de venta minorista en el país de destino restándole la ganancia. Este método es muy similar al anteriormente mencionado en cuanto a su mecánica, excepto que se aplica en caso de que el cliente (tercero independiente) sea un minorista. La rentabilidad en este caso no deberá superar el 30%.

Suponemos una empresa uruguaya A que importa un bien desde una empresa vinculada brasilera B a un precio de 90 (considerado de mercado para la normativa uruguaya), siendo que este bien tiene un precio minorista de 130 y un precio mayorista de 120.



Partiendo entonces del precio minorista, se le deduce un 30% de utilidad presunta, llegando entonces a un PT de 100. Para este caso entonces caben las mismas consideraciones que para el método analizado en el ejemplo anterior.

### 6.3 - Comparación entre la normativa de Brasil y Uruguay en materia de Precios de Transferencia

A continuación se hará un análisis comparativo de una serie de puntos que definen y caracterizan los regímenes tributarios de cada uno de estos países:

- *Criterios para determinar los resultados:* en Uruguay, se prevé que cuando por utilización de alguno de los métodos previstos existan 2 o más transacciones comparables, se deben tomar esas transacciones como muestras para luego determinar la mediana y el rango intercuartil. Si los precios, monto de las contraprestaciones o márgenes de utilidad del contribuyente se encuentran dentro del rango intercuartil, no corresponderá ajuste, en el caso contrario el ajuste se deberá realizar hasta la mediana

disminuida o incrementada en un 5%, según el caso. En Brasil en cambio, bajo la hipótesis de que resulten varios valores por la aplicación de varios métodos, para el caso de las importaciones al Brasil, será considerado deducible el mayor valor calculado, con el límite del precio de adquisición que conste en los documentos presentados por el contribuyente. Por otro lado para el caso de las exportaciones de Brasil, será considerado el menor de los valores calculados, debiendo prevalecer el monto de las facturas presentadas por el contribuyente en su documentación, en el caso de que este haya resultado mayor al valor calculado a través de los métodos de PT.

- *Márgenes de utilidad a ser utilizados en los métodos:* tanto en Uruguay como en Brasil se prevé la utilización de los métodos de Precio de Reventa como de Costo más beneficios, siendo que para la aplicación de éstos se debe considerar márgenes de utilidad. La diferencia radica en que en Uruguay la normativa permite buscar información del mercado con respecto a cuál sería el margen a aplicar, mientras que en Brasil la normativa establece márgenes fijos para la aplicación de estos métodos.
- *Prioridad en la aplicación de los métodos:* en Uruguay se deberá utilizar el método más apropiado para el tipo de transacción realizada, mientras que para el Brasil no existe previsión alguna al respecto, pudiendo el contribuyente elegir aquel método que más le convenga, salvo para el caso de las importaciones al Brasil que se debe optar entre el método de Precios Independientes Comparados y el Precio de Reventa menos Lucro.
- *Métodos aplicables:* en Uruguay los métodos que la normativa admite aplicar coinciden con los que surgen de los lineamientos de la OCDE (ya mencionados en el presente trabajo en el Capítulo 2). Algunos de estos métodos son transaccionales y otros basados en rentabilidad. Mientras que para el caso de Brasil, los métodos previstos en la normativa (ya mencionados en el presente trabajo en el Capítulo 4.3) se distinguen entre aquellos aplicables a las Importaciones y los que aplican a las Exportaciones, siendo todos estos métodos transaccionales.
- *Utilización de Safes Harbours:* en Uruguay la normativa habilita a las autoridades tributarias a establecer modelos de utilidad presunta, no habiéndose reglamentado al día de hoy este tipo de regímenes para ningún caso. En Brasil ya existen Safes Harbours para determinados casos de exportaciones desde ese país.
- *Régimen de Acuerdos Anticipados de Precios (APA):* en la normativa uruguaya se prevé la posibilidad de firmar este tipo de acuerdos, siendo que aun la autoridad fiscal no ha establecido las formalidades a presentar por

parte de los contribuyentes. Mientras que en la normativa del Brasil no se prevé la utilización de este tipo de acuerdos.

- *Definición de partes vinculadas:* ambas legislaciones son coincidentes en cuanto al concepto, considerando no solo la vinculación de capital sino también la vinculación económica y vinculación funcional.
- *Paraísos fiscales:* Uruguay actualmente cuenta con una lista de 33 países de escasa o nula tributación, encontrándose estos sujetos al régimen de PT. En Brasil se considera paraíso fiscal a aquellos países en que no se tribute a la renta o que tribute con una alícuota menos al 20%. A su vez en la legislación brasilera están definidos como paraísos fiscales aquellos países que pongan sigilo en cuanto a la composición societaria.
- *Penalidades previstas:* Aquí tanto Uruguay como Brasil no se prevén sanciones específicas para el caso de la incorrecta aplicación del régimen de PT, sino que es considerado como un ajuste más en la liquidación del Impuesto a la Renta, por lo cual se estaría bajo la hipótesis de falta de pago, con sus correspondientes multas y recargos.
- *Parte en prueba:* En el Brasil existe cierta flexibilidad, pudiendo (dependiendo método) probarse el cumplimiento de las normas a partir de información del cliente o proveedor del contribuyente brasilero sujeto a análisis, en el Uruguay la normativa también permite realizar el análisis y la justificación de los PT se podrá realizar indistintamente sobre la situación del sujeto local o del sujeto del exterior. Para este último caso, se deberá presentar prueba documentada certificada en el país de origen, por auditor independiente de reconocido prestigio, debidamente traducida y legalizada.
- *Documentación a presentar ante las autoridades:* En Uruguay los contribuyentes que son determinados por la Administración deben presentar una declaración jurada especial, un estudio de PT y copia de los Estados Contables del ejercicio que está bajo análisis. Los contribuyentes que no son obligados a presentar esos documentos de todas formas deben conservar por el período de prescripción de los tributos los comprobantes y justificativos de los PT y de los criterios de comprobación utilizados. En Brasil en cambio, sólo debe incluirse en la declaración jurada del impuesto a la renta la información relativa al método utilizado y el monto del ajuste (en caso de corresponder).
- *Comparabilidad:* El concepto fundamental bajo el cual se centra este concepto en el Uruguay es el de la similitud de las operaciones que son llevadas a cabo y que van a ser objeto de comparación y también se basa en

el estudio de las funciones, activos y riesgos utilizados por los contribuyentes para el desarrollo de las operaciones sujetas a PT. En Brasil, el criterio de comparabilidad se centra en la similitud de las operaciones sujetas a esta norma respecto a las desarrolladas con sujetos independientes.

## **CAPÍTULO VII**

### **CONCLUSIONES**

Como primer comentario podemos señalar que es un hecho positivo para el Uruguay, la inclusión de la regulación de los Precios de Transferencia en nuestra legislación, teniendo en cuenta el volumen creciente de empresas multinacionales presentes en nuestro país, con el consecuente incremento del nivel de transacciones llevado a cabo por ellas.

No es de menor importancia destacar que el régimen de PT instaurado en Uruguay se alinea a las Directrices de la OCDE, logrando de esta forma situar su legislación al nivel de la mayoría de las legislaciones de la región y de los países desarrollados.

A su vez, el incorporar en el cuerpo normativo éste régimen, brinda mayor certidumbre a las empresas multinacionales, dado que al tener reglas claras en materia fiscal y más específicamente en lo que respecta a los Precios de Transferencia, incide directamente en los precios a los cuales las empresas transfieren bienes y servicios entre sí, y en definitiva va a determinar la renta gravable de forma más predecible.

En función del análisis realizado sobre los regímenes de PT de la región pudimos determinar que en el caso de Brasil, si bien en términos generales se alinea a las Directrices de la OCDE, destacamos que en determinados aspectos se apartan de éstos lineamientos generando así distorsiones en los PT que serían potenciales causas de problemas de doble tributación.

El alejamiento del régimen del Brasil con respecto a la OCDE, se da básicamente en la utilización de márgenes de utilidad fijos predeterminados y la utilización, para el caso de las exportaciones Brasileñas, de Safe Harbors.

Éste fenómeno se da en un contexto de crecimiento en las relaciones comerciales entre ambos países, donde es cada vez mayor la presencia de grupos económicos que operan en ellos, transfiriendo cada vez mayor cantidad de bienes y servicios.

Tomando en cuenta estas consideraciones, podemos concluir que existe la posibilidad que se den casos de doble tributación tanto para las importaciones uruguayas provenientes del Brasil, como de exportaciones uruguayas hacia ese país.

Las consideraciones efectuadas en el párrafo precedente, adquieren mayor relevancia para el Uruguay dado que como ya se ha señalado, el Brasil es su principal socio económico.

En función del análisis realizado, nos parece conveniente el estudio de la viabilidad de la firma de un Tratado para evitar la doble tributación entre Uruguay y Brasil, teniendo en cuenta además que el Uruguay se encuentra en un proceso de negociación tendiente a incrementar el número de éste tipo de tratados.

Por otro lado consideramos importante destacar que la posibilidad de la existencia del problema de la doble tributación, al ser generado por el régimen especial del Brasil, se va a dar entre éste y todos aquellos países que cuenten con un régimen de PT y donde operen empresas multinacionales presentes en ambos, salvo con los países con los que Brasil haya firmado un convenio de este tipo, con lo cual adquiere mayor relevancia la sugerencia realizada en el párrafo anterior.

No podemos desconocer que al firmar un tratado de éste tipo, se manejan una diversidad de variables (políticas, económicas, administrativas, entre otras) que hacen al estudio de la conveniencia de la firma de los tratados.

## ANEXOS – CAPÍTULO II

### TÍTULO 4 DEL TEXTO IRDENADO (Con la redacción dada por la Ley 18.063 del 27 de Diciembre de 2006)

#### CAPÍTULO VII - PRECIOS DE TRANSFERENCIA

**Artículo 38º.- Operaciones realizadas entre partes vinculadas.-** Las operaciones que los sujetos pasivos de este impuesto realicen con personas o entidades vinculadas, serán consideradas a todos los efectos, como celebradas entre partes independientes cuando sus prestaciones y condiciones se ajusten a las prácticas normales del mercado entre entidades independientes, sin perjuicio de los casos que se hayan establecido limitaciones a la deducción de gastos para determinar la renta neta.

Quedan sujetos a las mismas condiciones establecidas en el inciso anterior, las operaciones que los sujetos pasivos realicen con sus filiales extranjeras, sucursales, establecimientos permanentes u otro tipo de entidades no residentes vinculados a ellos.

Cuando las prestaciones y condiciones referidas en el presente artículo no se ajusten a las prácticas del mercado entre entidades independientes, lo que deberá ser probado fehacientemente por la Dirección General Impositiva, las mismas se ajustarán de conformidad con lo establecido en el artículo 41 de este Título.

**Fuente:** Ley 18.083 de 27 de diciembre de 2006, artículo 3º. (D.Of.: 18.01.007).

**Artículo 39º.- Configuración de la vinculación.-** La vinculación quedará configurada cuando un sujeto pasivo de este impuesto realice operaciones con un no residente o con entidades que operen en exclaves aduaneros y gocen de un régimen de nula o baja tributación, y ambas partes estén sujetas, de manera directa o indirecta, a la dirección o control de las mismas personas físicas o jurídicas o éstas, sea por su participación en el capital, el nivel de sus derechos de crédito, sus influencias funcionales o de cualquier otra índole, contractuales o no, tengan poder de decisión para orientar o definir la o las actividades de los mencionados sujetos pasivos.

**Fuente:** Ley 18.083 de 27 de diciembre de 2006, artículo 3º. (D.Of.: 18.01.007).

**Artículo 40º.- Países y regímenes de baja o nula tributación.-** *Las operaciones que los sujetos pasivos realicen con no residentes domiciliados, constituidos o ubicados en los países de baja o nula tributación o que se beneficien de un régimen especial de baja o nula tributación que, de manera taxativa, determine la reglamentación, se presumirán, sin admitir prueba en contrario, realizadas entre partes vinculadas y no serán consideradas ajustadas a las prácticas o a*

***los valores normales de mercado entre partes independientes; en tal caso deberá aplicarse lo dispuesto por el artículo siguiente.***

**Nota:** Este inciso fue sustituido por Ley N° 18.341 de 30.08.008 art.16. (D.Of.: 04.09.008) **Vigencia:** 1°.09.008.

Quedan incluidas en el inciso anterior las operaciones realizadas con entidades que operen en exclaves aduaneros y se beneficien de un régimen de nula o baja tributación.

**Fuente:** Ley 18.083 de 27 de diciembre de 2006, artículo 3°. (D.Of.: 18.01.007).  
**Ley 18.341 de 30 de agosto de 2008, artículo 16. (D.Of.: 04.09.008).**

**Artículo 41°.- Métodos de ajuste.-** Para la determinación de los precios de las operaciones a que aluden los artículos anteriores serán utilizados los métodos que resulten más apropiados de acuerdo con el tipo de transacción realizada.

A los efectos previstos en el inciso anterior, serán de aplicación los métodos de precios comparables entre partes independientes, de precios de reventa fijados entre partes independientes, de costo más beneficios, de división de ganancias y de margen neto de la transacción, en la forma que determine la reglamentación, la cual podrá establecer otros métodos con idénticos fines.

Con la finalidad de determinar que los precios se ajustan razonablemente a los de mercado, el contribuyente deberá suministrar la información que la reglamentación disponga, la cual podrá incluir entre otras, la asignación de costos, márgenes de utilidad y demás datos que considere conveniente para la fiscalización de las operaciones.

**Fuente:** Ley 18.083 de 27 de diciembre de 2006, artículo 3°. (D.Of.: 18.01.007).

**Artículo 42°.- Operaciones de importación y exportación.-** Para las operaciones de importación y exportación, que tengan por objeto bienes respecto de los cuales pueda establecerse el precio internacional de público y notorio conocimiento a través de mercados transparentes, bolsas de comercio o similares, deberán utilizarse dichos precios a los fines de la determinación de la renta neta de fuente uruguaya, salvo prueba en contrario.

Lo dispuesto en este inciso, regirá para operaciones de importación y exportación, relativas a mercaderías embarcadas a partir de la vigencia de la presente ley.

**Fuente:** Ley 18.083 de 27 de diciembre de 2006, artículo 3°. (D.Of.: 18.01.007).

**Artículo 43°.- Operaciones de importación y exportación realizadas a través de intermediarios.-** Sin perjuicio de lo establecido precedentemente, cuando se trate de operaciones realizadas entre sujetos vinculados, que tengan por objeto productos primarios agropecuarios y, en general, bienes con cotización conocida en mercados transparentes, en las que intervenga un intermediario en el exterior que no sea el destinatario efectivo de la mercadería, se aplicará preceptivamente el

método de precios comparables entre partes independientes, considerándose tal, a los efectos de este artículo, el valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería, cualquiera sea el medio de transporte utilizado, sin considerar el precio al que hubiera sido pactado con el intermediario.

El método dispuesto en el inciso anterior no será de aplicación cuando el contribuyente demuestre fehacientemente que el intermediario reúne, conjuntamente, los siguientes requisitos:

**A)** Tener residencia en el exterior y real presencia en dicho territorio, contar allí con un establecimiento comercial donde sus negocios sean administrados y cumplir con los requisitos legales de constitución e inscripción y de presentación de estados contables.

Los activos, riesgos y funciones asumidos por el intermediario deben resultar acordes a los volúmenes de operaciones negociados.

**B)** Su actividad principal no debe consistir en la obtención de rentas pasivas, ni la intermediación en la comercialización de bienes desde o hacia la República o con otros miembros del grupo económicamente vinculado.

**C)** Sus operaciones de comercio internacional con otros sujetos vinculados al importador o exportador, en su caso, no podrán superar el 30% (treinta por ciento) del total anual de las operaciones concertadas por la intermediaria extranjera.

La Dirección General Impositiva (DGI) podrá prescindir de la aplicación del método que se instrumenta en los párrafos anteriores, cuando considere que hubieren cesado las causas que originaron su introducción.

También podrá aplicarse dicho método a otras operaciones internacionales cuando la naturaleza y características de las mismas así lo justifiquen.

No obstante la extensión del citado método a otras operaciones internacionales sólo resultará procedente cuando la DGI hubiere comprobado en forma fehaciente que las operaciones entre sujetos vinculados se realizaron a través de un intermediario que, no siendo el destinatario de las mercaderías, no reúne conjuntamente los requisitos detallados en el inciso segundo del presente artículo.

**Fuente:** Ley 18.083 de 27 de diciembre de 2006, artículo 3º. (D.Of.: 18.01.007).

**Artículo 44º.- Régimen opcional de determinación de la renta.-** Facultase al Poder Ejecutivo a establecer con carácter general, para la determinación de la renta de fuente uruguaya de las operaciones a que refiere el presente capítulo, regímenes especiales de utilidad presunta en atención, entre otras, a las modalidades de las operaciones, giro o explotación, a los cuales podrán ampararse los contribuyentes.

**Fuente:** Ley 18.083 de 27 de diciembre de 2006, artículo 3º. (D.Of.: 18.01.007).

**Artículo 45º.- Secreto de las actuaciones.-** La restricción establecida por el artículo 47 del Código Tributario, no será aplicable respecto de la información vinculada a terceros que resulte necesaria para la determinación de los precios referidos en los artículos anteriores, cuando la Administración deba oponerla como prueba en causas que tramiten en sede administrativa o judicial.

**Fuente:** Ley 18.083 de 27 de diciembre de 2006, artículo 3º. (D.Of.: 18.01.007).

**Artículo 46º.- Declaraciones juradas especiales.-** La Dirección General Impositiva con el objeto de realizar un control periódico de las operaciones entre sujetos pasivos vinculados con personas físicas, jurídicas o cualquier otro tipo de entidad domiciliada, constituida o ubicada en el exterior, podrá requerir la presentación de declaraciones juradas especiales que contengan los datos que considere necesarios para analizar, seleccionar y proceder a la verificación de los precios convenidos, sin perjuicio de la realización, en su caso, de inspecciones simultáneas con las autoridades tributarias designadas por los

Estados con los que se haya suscrito un acuerdo bilateral que prevea el intercambio de información entre fiscos.

**Fuente:** Ley 18.083 de 27 de diciembre de 2006, artículo 3º. (D.Of.: 18.01.007).

## Decreto 56/009

VISTO: los artículos 38 a 46 del Título 4 del Texto Ordenado 1996.

RESULTANDO: que los artículos mencionados establecen un régimen de precios de transferencia.

CONSIDERANDO: necesario reglamentar la aplicación del referido régimen.

ATENTO: a lo expuesto.

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA

DECRETA:

ARTÍCULO 1º.- Sujetos comprendidos. Los contribuyentes y responsables que a continuación se detallan quedan comprendidos en las disposiciones del Capítulo VII del Título 4 del Texto Ordenado 1996:

- a) Quienes realicen operaciones con entidades vinculadas constituidas, domiciliadas, radicadas, residentes o ubicadas en el exterior; y estén comprendidos en el artículo 3º del Título 4 del Texto Ordenado 1996.
- b) Quienes obtengan rentas por servicios personales fuera de la relación de dependencia alcanzadas por el Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas por opción o inclusión preceptiva de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 5º del Título 4 del Texto Ordenado 1996, y realicen operaciones con entidades vinculadas constituidas, domiciliadas, radicadas, residentes o ubicadas en el exterior;
- c) Quienes efectúen operaciones con entidades constituidas, domiciliadas, radicadas, residentes o ubicadas en países de baja o nula tributación o que se beneficien de un régimen especial de baja o nula tributación. Quedan incluidas en lo dispuesto en el presente literal, las operaciones realizadas con entidades que operen en exclaves aduaneros, incluidos los radicados en territorio nacional, y se beneficien de un régimen de baja o nula tributación.

ARTÍCULO 2º.- Empresas independientes. Se considerará que dos o más empresas son independientes, cuando no se verifiquen entre ellas los supuestos de vinculación establecidos en el artículo 39 del Título 4 del Texto Ordenado 1996.

ARTÍCULO 3º.- Países y regímenes de baja o nula tributación. A todos los efectos previstos en la ley y en este reglamento, se consideran países y regímenes de baja o nula tributación, incluidos, en su caso, dominios, jurisdicciones, territorios, Estados asociados o regímenes tributarios especiales, los siguientes:

1. Anguila (territorio de ultramar del Reino Unido)
2. Antigua y Barbuda
3. Aruba (territorio de Países Bajos)
4. Comunidad de las Bahamas
5. Estado de Bahrein
6. Bermudas (territorio de ultramar del Reino Unido)
7. Belice
8. Islas Vírgenes Británicas (territorio del Reino Unido)
9. Islas Caimán (territorio del Reino Unido)
10. Islas de Cook (territorio autónomo asociado a Nueva Zelanda)
11. República de Chipre
12. Commonwealth de Dominica
13. Colonia de Gibraltar (territorio del Reino Unido)
14. Grenada
15. Isla Guernesey (dependencia de la Corona Británica)
16. Isla de Man (dependencia de la Corona Británica)
17. Isla de Jersey (dependencia de la Corona Británica)
18. República de Malta
19. República de Mauricio
20. Isla de Montserrat (territorio del Reino Unido)
21. República de Nauru
22. Antillas Holandesas (territorio de Países Bajos)
23. Niue (territorio autónomo asociado a Nueva Zelanda)
24. Panamá
25. Samoa
26. Serenísima República de San Marino
27. República de Seychelles
28. Santa Lucía
29. Federación de Saint Kitts y Nevis
30. San Vicente y Las Granadinas
31. Islas Turcas y Caicos (territorio dependiente de Reino Unido)
32. Islas Vírgenes de Estados Unidos de América (territorio de USA)
33. República de Vanuatu

Se excluirán de la lista precedente a aquellos países, dominios, jurisdicciones, territorios o estados asociados que establezcan la vigencia de un acuerdo de intercambio de información suscripto con la República, y que además, por aplicación de sus normas internas no pueda alegarse secreto bancario, bursátil o de otro tipo, ante el pedido de información del respectivo Fisco. Asimismo, se excluirán aquellos

que introduzcan en su legislación interna modificaciones en el impuesto a la renta a fin de adecuarlo a los parámetros internacionales en esa materia, que le hagan perder la característica de país o régimen de baja o nula tributación.

Facúltase a la Dirección General Impositiva a ampliar la presente nómina.

ARTÍCULO 3° Bis.- Exclaves aduaneros con regímenes de baja o nula tributación. De acuerdo con lo dispuesto por el último inciso del artículo 40 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, constituyen exclaves aduaneros las zonas francas, puertos francos y otras áreas geográficas donde las disposiciones aduaneras no son aplicables, ubicados en territorio nacional o en el exterior. Los regímenes de baja o nula tributación referidos en dicha norma, son aquellos cuya tasa de imposición efectiva sobre la renta, es inferior al 40% (cuarenta por ciento) de la establecida por el artículo 15 del Título 4 del Texto Ordenado 1996.

Quedan excluidas del régimen que se reglamenta, las operaciones de venta de bienes y prestaciones de servicios realizados desde territorio aduanero nacional a entidades que operen en los exclaves a que refiere el inciso anterior ubicados en territorio nacional, destinados a ser utilizados exclusivamente en dichos ámbitos geográficos

ARTÍCULO 4°.- Métodos de ajuste. A efectos de la utilización de los métodos que resulten más apropiados de acuerdo con el tipo de transacción realizada, para la determinación del precio de las operaciones, se entiende por:

- a) Precio comparable entre partes independientes, al precio que se hubiera pactado con o entre partes independientes en transacciones comparables.
- b) Precio de reventa fijados entre partes independientes, al precio de adquisición de un bien, de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación entre partes relacionadas, que se determinará multiplicando el precio de reventa o de la prestación del servicio o de la operación de que se trate fijado entre partes independientes en operaciones comparables por el resultado de disminuir de la unidad, el porcentaje de utilidad bruta que hubiera sido pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables. A tal efecto, el porcentaje de utilidad bruta resultará de relacionar la utilidad bruta con las ventas netas.
- c) Costo más beneficios, al precio de venta de un bien, un servicio u otras transacciones, entre partes relacionadas, que se determinará multiplicando el costo de los bienes, servicios o de la operación de que se trate, por el resultado de adicionar a la unidad el porcentaje de ganancia bruta aplicado con o entre partes independientes en transacciones comparables, determinándose dicho porcentaje relacionando la utilidad bruta con el costo de ventas.
- d) División de ganancias, a la que resulte de aplicar para la asignación de las

ganancias obtenidas entre partes vinculadas, la proporción en que hubieran sido asignadas entre partes independientes, de acuerdo con el siguiente procedimiento:

1. Se determinará una ganancia global mediante la suma de las ganancias asignadas a cada parte vinculada involucrada en la o las transacciones.
2. Dicha ganancia global se asignará a cada una de las partes vinculadas en la proporción que resulte de considerar elementos tales como activos, costos y gastos de cada una de ellas, con relación a las transacciones que hubieran realizado entre las mismas.

e) Margen neto de la transacción, al margen de ganancia aplicable a las transacciones entre partes vinculadas que se determine para ganancias obtenidas por alguna de ellas en transacciones no controladas comparables, o en transacciones comparables entre partes independientes. A los fines de establecer dicho margen, podrán considerarse factores de rentabilidad tales como retornos sobre activos, ventas, costos, gastos o flujos monetarios.

---

ARTÍCULO 5º.- Análisis de partes intervinientes. Para la aplicación de los métodos a que refiere el artículo anterior, el análisis de comparabilidad y justificación de los precios de transferencia, podrá realizarse indistintamente sobre la situación del sujeto local o del sujeto del exterior.

En caso de optarse por la situación del sujeto del exterior, a los efectos de lo dispuesto en el inciso anterior, se exigirá prueba documentada certificada en el país de origen por auditor independiente de reconocido prestigio, debidamente traducida y legalizada.

---

ARTÍCULO 6º.- Transacciones comparables. A efectos de lo previsto en los artículos anteriores, serán consideradas comparables aquellas transacciones analizadas entre las que no existan diferencias que afecten el precio, el margen de ganancias o el monto de la contraprestación a que se refieren los métodos establecidos, y cuando, en su caso, tales diferencias se eliminen en virtud de ajustes que permitan un grado sustancial de comparabilidad.

A los fines del ajuste de las mencionadas diferencias, deberán tomarse en cuenta aquellos elementos o circunstancias que reflejen en mayor medida la realidad económica de la o las transacciones, a partir de la utilización del método que mejor se adapte al caso, considerando, entre otros elementos o circunstancias, los que se indican a continuación:

a) Las características de las transacciones, incluyendo:

1. En el caso de transacciones financieras, elementos tales como el monto del capital o préstamo, plazo, garantías, solvencia del deudor, capacidad efectiva de repago, tasa de interés, monto de las comisiones, cargos de orden administrativo y cualquier otro pago o cargo, acreditación o, en su caso, débito que se realice o practique en virtud de las mismas.

2. En prestaciones de servicios, elementos tales como su naturaleza y la necesidad de su prestación para el tomador del o los servicios, así como también si éstos involucran o no información concerniente a experiencias industriales, comerciales o científicas, asistencia técnica o, en su caso, la transferencia o la cesión de intangibles.

3. En transacciones que impliquen la venta o pagos por el uso o la cesión de uso de bienes tangibles, se deberá atender a las características físicas del bien, su relación con la actividad del adquirente, arrendatario o usuario, su calidad, confiabilidad, disponibilidad y, entre otros, volumen de la oferta.

4. En el supuesto de la explotación o transferencia de intangibles, elementos tales como la forma asignada a la transacción (venta, cesión del uso o derecho a uso) su exclusividad, sus restricciones o limitaciones espaciales, singularidad del bien (patentes, fórmulas, procesos, diseños, modelos, derechos de autor, marcas o activos similares, métodos, programas, procedimientos, sistemas, estudios u otros tipos de transferencia de tecnología), duración del contrato o acuerdo, grado de protección y capacidad potencial de generar ganancias (valor de las ganancias futuras).

b) Las funciones o actividades, tales como diseño, fabricación, armado, investigación y desarrollo, compra, distribución, comercialización, publicidad, transportes, financiación, control gerencial y servicios de posventa, incluyendo los activos utilizados (uso de intangibles, ubicación, etc.) y riesgos asumidos en las transacciones (riesgos comerciales, como fluctuaciones en el costo de los insumos; riesgos financieros, como variaciones en el tipo de cambio o tasa de interés), de cada una de las partes involucradas en la operación.

c) Los términos contractuales que puedan llegar a influir en el precio o en el margen involucrado, tales como forma de distribución, condiciones de pago, compromisos asumidos respecto de los volúmenes de productos comprados o vendidos, duración del contrato, garantías, existencia de transacciones colaterales.

d) Las circunstancias económicas (entre otras, ubicación geográfica, dimensión y tipo de los mercados, niveles de oferta y demanda, alcance de la competencia).

ARTÍCULO 7º.- Eliminación de diferencias. A los fines de la eliminación de las

diferencias resultantes de la aplicación de los criterios de comparabilidad, enunciados en el artículo anterior, deberán tenerse en cuenta, entre otros, los siguientes elementos:

a) Plazo de pago. La diferencia de los plazos de pago será ajustada considerando el valor de los intereses correspondientes a los plazos concedidos para el pago de las obligaciones, con base en la tasa utilizada por el proveedor, comisiones, gastos administrativos y todo otro tipo de monto incluido en la financiación.

b) Cantidades negociadas. En las cantidades negociadas, el ajuste deberá ser efectuado sobre la base de la documentación de la empresa vendedora u otra empresa independiente, de la que surja la utilización de descuentos o bonificaciones por cantidad.

c) Propaganda y publicidad. Cuando el precio de los bienes, servicios o derechos adquiridos a un sujeto vinculado, involucre el cargo por promoción, propaganda o publicidad, el precio podrá exceder al del otro sujeto que no asuma dicho gasto, hasta el monto pagado, por unidad de producto y por este concepto.

A efectos de lo expuesto precedentemente, en el caso de publicidad y propaganda, se procederá según sea la finalidad de la promoción:

1. Si lo es del nombre o de la marca de la empresa: los gastos deberán ser prorrateados entre todos los bienes, servicios o derechos vendidos en el territorio de la República, en función de las cantidades y respectivos valores de los bienes, servicios o derechos.

2. Si lo es de un producto: el prorrateo deberá realizarse en función de las cantidades de éste.

d) Costo de intermediación. Cuando se utilicen datos de una empresa que soporte gastos de intermediación en la compra de bienes, servicios o derechos y cuyo precio fuera parámetro de comparación con una empresa vinculada no sujeta al referido cargo, el precio del bien, servicio o derecho de esta última podrá exceder al de la primera, hasta el monto correspondiente a ese cargo.

e) Acondicionamiento, flete y seguro. A los fines de la comparación, los precios de los bienes o servicios deberán ajustarse en función de las diferencias de costos de los materiales utilizados en el acondicionamiento de cada uno, del flete y seguro que inciden en cada caso.

f) Naturaleza física y de contenido. En el caso de bienes, servicios o derechos comparables, los precios deberán ser ajustados en función de los costos relativos a la producción del bien, la ejecución del servicio o de los costos referidos a la generación del derecho.

g) Diferencias de fecha de celebración de las transacciones. Los precios de las transacciones comparables deberán ser ajustados por eventuales variaciones en los tipos de cambio y en el índice de precios al productor de productos nacionales,

ocurridos entre las fechas de celebración de ambas transacciones.

En el caso de que las transacciones utilizadas como parámetro de comparación se realicen en países cuya moneda no tenga cotización en moneda nacional, los precios deberán ser convertidos en primer término a dólares estadounidenses y luego a aquella moneda, tomándose como base los respectivos tipos de cambio utilizados en la fecha de cada operación.

Asimismo, cuando no resulte de aplicación el método establecido en el artículo 43 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, deberán considerarse las variaciones accidentales en los precios de los bienes con cotización conocida en mercados transparentes, comprobados mediante la presentación de cotizaciones de bolsa o de mercados de valores producidas durante el o los períodos bajo análisis.

---

**ARTÍCULO 8°.- Criterios de ajuste.** Cuando por aplicación de alguno de los métodos a que refieren los artículos anteriores, se determinen dos o más transacciones comparables, se deberán 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 5% (cinco por ciento), 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 5% (cinco por ciento), 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 5% (cinco por ciento), este último valor sustituirá al del primer cuartil y cuando el tercer cuartil fuere inferior a la mediana incrementada en un 5% (cinco por ciento), el valor que resulte en consecuencia reemplazará al del tercer cuartil.

---

**ARTÍCULO 9°.- Precios comparables entre partes independientes.** El método de precios comparables entre partes independientes, no será aplicable cuando los productos no sean análogos por naturaleza, calidad y, además, cuando los

mercados no sean comparables por sus características o por su volumen, cuando existan notorias diferencias en el volumen de las transacciones, cuando las condiciones financieras y monetarias no sean susceptibles de ser ajustadas y en el supuesto de que los bienes intangibles objeto de la transacción no sean iguales o similares.

ARTÍCULO 9º Bis.- Operaciones de importación y exportación entre partes vinculadas. El método establecido por el artículo 42 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, será de aplicación exclusivamente cuando las operaciones de importación o exportación se realicen entre partes vinculadas.

A tales efectos:

a) para las operaciones de importación se tomará la mayor cotización del bien en un mercado transparente de reconocido prestigio internacional, cuando el precio al que se hubiera pactado con la parte vinculada fuera superior;

b) para las operaciones de exportación, se tomará la menor cotización, cuando el precio al que se hubiera pactado con la parte vinculada fuera inferior.

En caso que el contrato no estuviera registrado de acuerdo a lo establecido en el artículo 13 Bis del presente decreto, deberá tomarse la cotización a que refiere el inciso segundo, a la fecha de expedición del conocimiento de embarque o documento equivalente.

El valor de cotización referido en el presente artículo, podrá ser razonablemente ajustado a los valores de la mercadería puesta en el mercado local, en lo relativo a los importes correspondientes a seguros y fletes.

---

ARTÍCULO 10º.- Operaciones de importación y exportación realizadas a través de intermediarios. El método previsto en el artículo 43 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, se aplicará a todas las operaciones de importación o exportación en las que intervenga un intermediario internacional, siempre que se verifique alguna de las siguientes situaciones:

a) vinculación entre el operador local y el intermediario internacional, ya sea en virtud de las hipótesis generales de vinculación establecidas en los artículos 39 y 40 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, o por el incumplimiento de las condiciones establecidas en los literales A) a C) del artículo 43 del citado Título;

b) vinculación entre el operador local y el destinatario efectivo de la mercadería, de acuerdo a lo establecido en los artículos 39 y 40 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, aún cuando el intermediario cumpla las condiciones establecidas en el segundo inciso del artículo 43 del referido Título.

La información a considerar en lo establecido por los literales A), B) y C) del inciso segundo del artículo referido, es la correspondiente al año fiscal que se liquida por el sujeto pasivo importador o exportador. Si la fecha de cierre del ejercicio anual del intermediario internacional no coincidiera con la del importador o exportador, se considerará la información que resulte del último ejercicio anual del intermediario finalizado con anterioridad al cierre del año fiscal del importador o exportador; no obstante, cuando la Dirección General Impositiva lo estime justificado, podrá requerir que la información anual del intermediario abarque igual período a la del importador o exportador.

ARTÍCULO 11°.- Intermediarios. La prueba de la acreditación de los requisitos previstos en los literales A), B) y C) del artículo 43 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, deberá fundarse en comprobantes fehacientes y concretos, careciendo de valor toda apreciación o fundamentación de carácter general o basadas en hechos generales.

Asimismo, para establecer si la actividad principal del intermediario consiste en la comercialización de bienes desde y hacia la República, deberán relacionarse las compras y ventas realizadas con sujetos pasivos importadores y exportadores, con las respectivas compras y ventas totales de dicho intermediario.

A su vez, para el cálculo del porcentaje establecido en el referido literal C), deberán relacionarse los ingresos y egresos totales devengados por operaciones con los restantes integrantes del mismo grupo económico, con los ingresos y egresos totales del intermediario deducidos los ingresos y egresos por operaciones con el operador local integrante del grupo económico de que se trate.

ARTÍCULO 11° Bis.- Régimen opcional de utilidad presunta. La Dirección General Impositiva podrá establecer un régimen especial de determinación de la utilidad presunta de las operaciones de importación o exportación, que tengan por objeto los bienes referidos en los artículos 42 y 43 del Título 4 del Texto Ordenado 1996. Dicho régimen será de carácter opcional, y su período de aplicación no podrá exceder de los tres ejercicios fiscales. El referido plazo se aplicará a los ejercicios cerrados a partir de aquel en que entre en vigencia el régimen.

ARTÍCULO 12°.- Rentas pasivas. A efectos de lo dispuesto en el literal B) del artículo 43 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, se considerarán rentas pasivas aquellas que provengan de actividades tales como:

- alquiler de inmuebles

- préstamos

- enajenación o participación en el rendimiento de acciones, cuotas o participaciones sociales, cuotas partes de fondos de inversión o entidades de otra denominación que cumplan iguales funciones

- colocaciones en entidades financieras o bancarias, en títulos públicos, en instrumentos y/o contratos derivados que no constituyan una cobertura de riesgo explotación de regalías.

El alquiler de inmuebles a que se refiere el inciso anterior no será considerado una renta pasiva, cuando el mismo derive de una actividad empresarial habitual que comprenda el arrendamiento y administración de dichos bienes.

ARTÍCULO 13º.- Precio internacional de público y notorio conocimiento a través de mercados transparentes. De acuerdo con lo establecido por el artículo 43 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, para las operaciones de importación se tomará la mayor cotización del bien en un mercado transparente de reconocido prestigio internacional, correspondiente a la fecha de expedición del conocimiento de embarque o documento equivalente, cuando el precio al que se hubiera pactado con la parte vinculada fuera superior; para las operaciones de exportación, se tomará la menor cotización, cuando el precio al que se hubiera pactado con la parte vinculada fuera inferior.

ARTÍCULO 13º Bis.- Registro de contratos de compraventa. La Dirección General Impositiva instrumentará un registro de contratos de compraventa de los bienes comprendidos en las disposiciones de los artículos 42 y 43 del Título 4 del Texto Ordenado 1996. Dicha Dirección podrá celebrar acuerdos con entidades gremiales nacionales de reconocido prestigio, con la finalidad de que estas desarrollen total o parcialmente las referidas tareas registrales."

El registro de los referidos contratos tendrá carácter opcional para los contribuyentes, y serán oponibles a la Administración Tributaria, siempre que se registren dentro de los cinco días hábiles del mes siguiente al de su celebración.

A los efectos dispuestos precedentemente, se considerará nula la inscripción de aquellos contratos en los que la identidad de productos, fechas o partes vinculadas, hagan presumir que los mismos modifican negocios previamente pactados, no reflejando la realidad de la operativa.

El valor de cotización referido en el presente artículo, podrá ser razonablemente ajustado a los valores de la mercadería puesta en el mercado local, en lo relativo a los importes correspondientes a seguros y fletes.

Si el contrato fuera registrado de acuerdo a lo establecido en el artículo 13º Bis del

presente decreto, deberá tomarse la cotización a que refieren los incisos anteriores del presente artículo, a la fecha del contrato.

ARTÍCULO 14°.- Declaración jurada. Los contribuyentes y responsables comprendidos en el artículo 1° del presente decreto, que determine la Dirección General Impositiva, deberán presentar declaraciones juradas especiales en las condiciones que ésta determine.

ARTÍCULO 15°.- Documentación. La Dirección General Impositiva, podrá requerir a los sujetos referidos en el artículo 1°, la presentación de los comprobantes y justificativos de los precios de transferencia, así como de los criterios de comparación utilizados, a efectos de analizar la correcta aplicación de los precios, los montos de las contraprestaciones o los márgenes de ganancia consignados en la declaración jurada especial a que refiere el artículo anterior.

Para la presentación de la documentación referida, los contribuyentes y responsables dispondrán de un plazo no menor a 8 (ocho) meses, contados desde la fecha de cierre del ejercicio económico considerado.

ARTÍCULO 15° Bis.- Acuerdos anticipados de precios. La Dirección General Impositiva podrá celebrar acuerdos de precios con los contribuyentes, los cuales deberán suscribirse con anterioridad a la realización de las transacciones que comprendan, y no podrán exceder de tres ejercicios fiscales. El referido plazo se aplicará a los ejercicios cerrados a partir de aquel en que entre en vigencia el régimen. La Dirección General Impositiva establecerá las condiciones y formalidades exigidas para la suscripción de dichos acuerdos.

ARTÍCULO 16°.- Vigencia. Las disposiciones del presente decreto que establecen obligaciones o cargas para el contribuyente, regirán para operaciones realizadas en ejercicios iniciados a partir del 1° de enero de 2009.

## Resolución DGI 2084/009

VISTO: los artículos 38 a 46 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, y los Decretos N° 56/009 y N° 392/009 de 26 de enero y 24 de agosto de 2009 respectivamente.

RESULTANDO: que las referidas normas establecen el marco regulatorio general del régimen de Precios de Transferencia, cometiendo a la Dirección General Impositiva el dictado de normas complementarias.

CONSIDERANDO: necesario precisar algunos aspectos del mencionado régimen, así como establecer las obligaciones formales que deben cumplir las entidades comprendidas.

ATENTO: A lo expuesto y a que se cuenta con la conformidad del Ministerio de Economía y Finanzas,

EL DIRECTOR GENERAL DE RENTAS

RESUELVE:

1º) Configuración de la vinculación.- A los efectos de lo dispuesto en el artículo 39 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, y sin perjuicio de otras situaciones, se considerará configurada la vinculación entre partes cuando se realicen operaciones entre sí y se verifique alguno de los supuestos que se detallan a continuación:

a) Una entidad posea una participación igual o mayor al 10% (diez por ciento) del capital de otra.

b) Una entidad ejerza sus influencias funcionales sobre otra entidad.

c) Dos o más entidades tengan indistintamente:

c.1) Una entidad en común que posea una participación igual o mayor al 10% (diez por ciento) en sus capitales.

c.2) Una entidad en común que posea una participación igual o mayor al 10% (diez por ciento) en el capital de una o más entidades, e influencias funcionales en una o más de las otras entidades.

c.3) Una entidad en común que posea influencias funcionales sobre ellas simultáneamente.

d) Una entidad posea los votos necesarios para formar la voluntad social o prevalecer en el órgano social competente de otra.

e) Dos o más entidades tengan una entidad en común que posea los votos

necesarios para formar la voluntad social o prevalecer en el órgano social competente de ellas.

f) Una entidad goce de exclusividad como agente, distribuidor, concesionario o proveedor, de bienes, servicios o derechos, por parte de otra.

g) Una entidad participe en la fijación de políticas empresariales, de aprovisionamiento de materias primas, de producción y/o de comercialización de otra.

h) Dos o más entidades tengan una entidad en común que participe en la fijación de políticas empresariales, de aprovisionamiento de materias primas, de producción y/o de comercialización de ellas.

i) Una entidad se haga cargo de pérdidas o gastos de otra.

2º) Influencias funcionales.- De acuerdo al artículo 39 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, se considerará que existen influencias funcionales, entre otras situaciones, cuando:

a) Dos o más entidades posean directores, funcionarios o administradores comunes, con poder de decisión para orientar o definir las actividades de las mismas.

b) Una entidad provea a otra la propiedad tecnológica o conocimiento técnico que constituya la base de las actividades de esta última.

c) Dos o más entidades acuerden cláusulas contractuales que asuman el carácter de preferenciales con relación a las otorgadas a terceros en similares circunstancias, tales como descuentos por volúmenes negociados, financiación de las operaciones o entrega en consignación.

d) Una entidad desarrolle una actividad de importancia sólo con relación a otra, o su existencia se justifique únicamente con relación a otra, verificándose situaciones tales como relaciones de único proveedor o único cliente.

e) Una entidad provea en forma sustancial los fondos requeridos para el desarrollo de las actividades comerciales de otra, mediante la concesión de préstamos o el otorgamiento de garantías de cualquier tipo en los casos de financiación provista por un tercero.

Se considerará que una entidad provee fondos a otra de manera sustancial, cuando el monto del endeudamiento neto supere el patrimonio de esta última, valuado según el Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas.

f) Los directores, funcionarios, o administradores con poder de decisión en una entidad, reciban instrucciones o actúen en interés de otra.

g) Existan acuerdos, circunstancias o situaciones por las que se otorgue la

dirección a una entidad cuya participación en el capital social sea minoritaria.

3º) Bienes y servicios destinados a consumirse en exclaves aduaneros. No se considerarán comprendidas en la presunción establecida en el artículo 40 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, aquellas operaciones de venta de bienes y prestaciones de servicios realizados desde territorio aduanero nacional a entidades que operen en las zonas francas, puertos francos y otras áreas geográficas ubicadas en el territorio nacional donde las disposiciones aduaneras no son aplicables, siempre que sean destinados a ser utilizados exclusivamente en dichos ámbitos geográficos y no se verifiquen hipótesis de vinculación.

4º) Registro de Contratos.- La Cámara Mercantil de Productos del País será la entidad encargada del registro de los contratos a que refiere el artículo 13) Bis del Decreto N° 56/009 de 26 de enero de 2009.

5º) Plazo para el registro de contratos.- Quienes se encuentren incluidos en los artículos 42 y 43 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, podrán optar por aplicar el mecanismo previsto en el artículo 13) Bis del Decreto N° 56/009, exclusivamente en relación a los contratos de compraventa de bienes cuyo plazo no exceda 240 días.

6º) Precio internacional de público y notorio conocimiento a través de mercados transparentes.- Efectuada la opción establecida en el artículo 13) Bis del Decreto N° 56/009, solamente se considerará la cotización en el mercado transparente a la fecha del contrato.

7º) Transitorio.- Los contratos que verifiquen la condición establecida por el numeral 5º) y hubieran sido celebrados con anterioridad a la creación del registro a que refiere el numeral 4º), podrán ampararse a la opción prevista por el artículo 13) Bis del Decreto 56/009, en tanto sean inscriptos en el registro en un plazo de 30 días contados desde la creación del mismo.

Lo dispuesto en el inciso anterior, comprende las operaciones contratadas a partir de la vigencia dispuesta por el artículo 16) del Decreto N° 56/009. En el caso de las operaciones a que refiere el artículo 42 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, comprende las contratadas a partir del 1º de julio de 2007.

8º) Operaciones incluidas en el artículo 42 del Texto Ordenado 1996.- Se encuentran incluidas en el artículo 42 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, las operaciones que tengan por objeto bienes respecto de los cuales pueda establecerse el precio internacional de público y notorio conocimiento a partir de mercados transparentes, bolsas de comercio o similares, que simultáneamente verifiquen las siguientes condiciones:

a) sean realizadas entre contribuyentes del Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas que no sean usuarios de Zona Franca de acuerdo a la Ley N° 15.921 de 17 de diciembre de 1987, y entidades constituidas, domiciliadas, radicadas, residentes o ubicadas en el exterior, o en países de baja o nula tributación; y

b) fueran efectuadas desde y hacia zonas francas, puertos francos y otras áreas geográficas ubicadas en el territorio nacional donde las disposiciones aduaneras no resulten aplicables.

9º) Mercados Transparentes.- A los efectos del presente régimen, se consideran mercados transparentes, sin perjuicio de otros que puedan acreditarse como de reconocido prestigio internacional, los que se detallan a continuación:

a) ACEITES DE LINO, NABO, ALGODON Y MANI:

- Mercados C&F en el puerto de Rotterdam.
- Cotización en otros mercados exportadores e importadores de aceites.

b) ACEITES DE SOJA Y GIRASOL:

- Bolsa de Chicago.
- Mercados C&F en el puerto de Rotterdam.
- Mercados FOB en los puertos de Brasil.

c) ARROZ:

- Bolsa de Chicago, en la plaza FOB en el Golfo de Méjico.
- FOB Bangkok.
- Cotización en el mercado brasileño.

d) CEBADA Y MALTA :

- Bolsa de Winnipeg.
- Precios de exportación de malta en Canadá y Australia

e) GIRASOL, LINO, NABO Y COLZA

- Mercados C&F en el puerto de Rotterdam.

f) HARINA DE TRIGO

- Precios de importación en el mercado de Brasil.

g) LEGUMBRES

- Cotización en el mercado brasileño.

- Cotizaciones en mercados europeos.

h) MANI

- Mercados C&F en el puerto de Rotterdam.

i) MAIZ Y SORGO:

- Bolsa de Chicago y en la plaza FOB en el Golfo de Méjico.

j) SOJA

- Bolsa de Chicago y en la plaza FOB en el Golfo de Méjico.

- Mercados C&F en el puerto de Rotterdam.

- Mercados FOB en los puertos de Brasil.

k) SUBPRODUCTOS (HARINA, PELLETS Y EX-PELLERS) DE SOJA

- Bolsa de Chicago

- Mercados C&F en el puerto de Rotterdam.

- Mercados FOB en los puertos de Brasil.

l) SUBPRODUCTOS (HARINA, PELLETS Y EX-PELLERS) DE GIRASOL, LINO, NABO Y MANI

- Cotización C&F en el puerto de Rotterdam y Hamburgo.

m) TRIGO:

- Bolsa de Kansas y en la plaza FOB en el Golfo de Méjico.

- Bolsa de Chicago y en la plaza FOB en el Golfo de Méjico, así como en los puertos de embarque en la Unión Europea.

- Precios de importación en los diferentes mercados consumidores del MERCOSUR.

10º) Obligados a informar anualmente.- Los sujetos pasivos comprendidos en el artículo 1º del Decreto Nº 56/009, estarán obligados a presentar información anual, cuando verifiquen alguna de las siguientes condiciones:

a) se encuentren incluidos en la División Grandes Contribuyentes;

b) realicen operaciones comprendidas en el presente régimen por un monto

superior a las UI 50.000.000 (cincuenta millones de unidades indexadas) en el período fiscal correspondiente;

c) hubieran sido notificados por la Dirección General Impositiva.

La información referida en el inciso anterior deberá contener:

a) Una declaración jurada informativa donde se consigne el detalle y cuantificación de las operaciones del período incluidas en el régimen de Precios de Transferencia.

b) Una copia de los estados contables del ejercicio fiscal correspondiente, cuando no estuvieran obligados a presentarlos por otras disposiciones.

c) El Estudio de Precios de Transferencia con el contenido mínimo según el numeral siguiente.

El plazo para la presentación de la referida documentación, vencerá el noveno mes contado desde la fecha de cierre del ejercicio fiscal correspondiente, según los cuadros de vencimientos dispuestos para cada grupo de contribuyentes.

11º) Contenido del Estudio de Precios de Transferencia: El Estudio de Precios de Transferencia deberá incluir- como mínimo- los siguientes aspectos:

a) El detalle de las actividades y funciones desarrolladas.

b) Los riesgos asumidos y los activos utilizados para realizar dichas actividades y funciones.

c) El detalle de los elementos, documentación, circunstancias y hechos valorados para el referido estudio.

d) Detalle y cuantificación de las operaciones incluidas en el régimen de Precios de Transferencia.

e) Identificación de las entidades con las que se realizaron las operaciones incluidas en el régimen de Precios de Transferencia.

f) Método utilizado para la determinación de los precios de las operaciones, con indicación de las razones y fundamentos que lo justificaron como el más apropiado, así como los motivos por los cuales se descartaron aquellos no utilizados.

g) Identificación de cada uno de los comparables seleccionados para la justificación de los precios de transferencia.

h) Identificación de las fuentes de información de las que se obtuvieron los comparables.

i) Detalle de los comparables seleccionados que se desecharon con indicación de

los motivos que se tuvieron en consideración.

j) La cuantificación y metodología utilizada para practicar los ajustes necesarios sobre los comparables seleccionados.

k) La determinación de la mediana y el rango intercuartil.

l) Descripción de la actividad empresarial, las características del negocio, y otros elementos relevantes de las entidades comparables.

m) Las conclusiones del estudio.

Cuando el análisis de comparabilidad y justificación de los precios de transferencia se realice sobre la situación de una entidad del exterior, el mismo deberá cumplir con las condiciones establecidas en el artículo 5° del Decreto N° 56/009 de 26 de enero de 2009.

12°) Documentación y justificativos del Estudio de Precios de Transferencia.- Quienes tengan que presentar la documentación a que refiere el numeral 10°), deberán conservar por el período de prescripción de los tributos, los documentos y comprobantes que justifiquen el Estudio de Precios de Transferencia.

13°) Otros obligados a conservar documentación.- Los sujetos pasivos del artículo 1° del Decreto N° 56/009, que no se encuentren obligados presentar la información anual a que refiere el numeral 10°), deberán conservar por el período de prescripción de los tributos, los comprobantes y justificativos de los precios de transferencia y de los criterios de comparación utilizados, a los efectos de demostrar y justificar la correcta determinación de dichos precios, los montos de las contraprestaciones o los márgenes de ganancia declarados.

14°) Publíquese en dos diarios de circulación nacional. Insértese en el Boletín Informativo, página web y cumplido, archívese

## Resolución DGI 2269/009

VISTO: la Resolución de la Dirección General Impositiva N° 2084/009 de 1° de diciembre de 2009.

RESULTANDO: que el numeral 4°) de la citada norma dispuso que la Cámara Mercantil de Productos del País será la entidad encargada del registro de los contratos de compra venta de bienes incluidos en los artículos 42° y 43° del Título 4 del Texto Ordenado 1996.

CONSIDERANDO: necesario crear el mencionado registro, así como precisar el alcance de las tareas registrales que deberá desarrollar dicha institución.

ATENTO: A lo expuesto y a que se cuenta con la conformidad del Ministerio de Economía y Finanzas,

EL DIRECTOR GENERAL DE RENTAS

RESUELVE:

1°) Creación del Registro.- Dispóngase la creación del Registro de Contratos a que refiere el numeral 4°) de la Resolución N° 2084/009 de 1° de diciembre de 2009, a partir de la vigencia de la presente resolución.

2°) Contenido de los contratos a registrar.- Los contratos de compra venta de bienes comprendidos en las disposiciones de los artículos 42° y 43° del Título 4 del Texto Ordenado 1996, que se inscriban en el registro que llevará la Cámara Mercantil de Productos del País, deberán incluir -como mínimo- los siguientes elementos:

- a) Fecha de celebración del contrato.
- b) Identificación y calidad de las partes contratantes.
- c) Objeto del contrato (identificado mediante la correspondiente partida arancelaria - NCM-, y una descripción de los bienes) y cantidades transadas.
- d) Precio de la operación.
- e) Fecha de importación o exportación de los bienes.

3°) Reserva de Información.- La Cámara Mercantil de Productos del País deberá guardar secreto de las informaciones que resulten de los contratos registrados.

La información contenida en los referidos contratos no podrá ser utilizada para fines ajenos a los previstos en el artículo 13°) Bis del Decreto 56/009 de 26 de enero de

2009, debiendo mantenerse a disposición de la Dirección General Impositiva.

4º) Registro de contratos.- La inscripción de los contratos deberá realizarse por las entidades gravadas por el Impuesto a la Rentas de las Actividades Económicas que sean parte de los mismos.

A tales efectos, deberán concurrir a la sede de la Cámara Mercantil de Productos del País con la tarjeta de R.U.C. y dos copias del contrato a registrar.

5º) Modificación a los contratos registrados.- Las modificaciones o anulaciones de los contratos previamente registrados, deberán inscribirse en el registro dentro de los plazos previstos en el artículo 13º Bis del Decreto N° 56/009.

Se considerará nula la inscripción o modificación de aquellos contratos en los que la identidad de productos, fechas o partes vinculadas, hagan presumir que los mismos modifican negocios previamente pactados, no reflejando la realidad de la operativa.

6º) Remisión de Información.- La Cámara Mercantil de Productos del País remitirá en forma mensual a la Dirección General Impositiva, un resumen de la información incluida en los contratos inscriptos en el registro durante el mes anterior, en las condiciones que esta última determine.

7º) Vigencia.- La presente Resolución regirá desde el 2 de enero de 2010, debiendo remitirse la información correspondiente a partir del mes de febrero según el cuadro previsto en el ordinal 27 del numeral 1º) de la Resolución 2100/009 de 3 de diciembre de 2009.

8º) Publíquese en dos diarios de circulación nacional. Insértese en el Boletín Informativo, página web y cumplido, archívese.

## ANEXOS - CAPÍTULO III



REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY  
Poder Legislativo

### MÉXICO - URUGUAY

CONVENIO PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN Y PREVENIR LA EVASIÓN FISCAL EN MATERIA DE IMPUESTOS SOBRE LA RENTA Y SOBRE EL PATRIMONIO

---

#### ARTÍCULO 1

##### PERSONAS COMPRENDIDAS

El presente Convenio se aplica a las personas residentes de uno o de ambos Estados Contratantes.

#### ARTÍCULO 2

##### IMPUESTOS COMPRENDIDOS

1. El presente Convenio se aplica a los impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio exigibles por cada uno de los Estados Contratantes, cualquiera que sea el sistema de su exacción.
2. Se considerarán impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio los que graven la totalidad de la renta o del patrimonio, o cualquier elemento de los mismos, incluidos los impuestos sobre las ganancias derivadas de la enajenación de bienes muebles o inmuebles.
3. los impuestos actuales a los que se aplica este Convenio son, en particular:
  - a) En México:
    - (i) el impuesto sobre la renta federal;
    - (ii) el impuesto empresarial a tasa única;

(en adelante denominados el "impuesto mexicano").

b) En Uruguay:

- (i) el impuesto a las rentas de las actividades económicas;
  - (ii) el impuesto a las rentas de las personas físicas;
  - (iii) el impuesto a las rentas de los no residentes;
  - (iv) el impuesto de asistencia a la seguridad social;
  - (v) el impuesto al patrimonio;
- (en adelante denominados el "impuesto uruguayo").

4. El Convenio se aplicará igualmente a los impuestos de naturaleza idéntica o análoga que se establezcan con posterioridad a la fecha de la firma del mismo, y que se añadan a los actuales o les sustituyan. Las autoridades competentes de los Estados Contratantes se comunicarán mutuamente cualquier modificación significativa que se haya introducido en sus respectivas legislaciones fiscales.

### **ARTÍCULO 3**

#### **DEFINICIONES GENERALES**

1. A los efectos del presente Convenio, a menos que de su contexto se infiera una interpretación diferente:

- a) el término "México" significa los Estados Unidos Mexicanos; empleado en un sentido geográfico, significa el territorio de los Estados Unidos Mexicanos, comprendiendo las partes integrantes de la Federación; las Islas, incluyendo los arrecifes y los cayos en los mares adyacentes; las islas de Guadalupe y de Revillagigedo, la plataforma continental y el fondo marino y los zócalos submarinos de las islas, cayos y arrecifes; las aguas de los mares territoriales y las marítimas interiores y más allá de las mismas, las áreas sobre las cuales, de conformidad con el Derecho Internacional, México puede ejercer derechos soberanos de exploración y explotación de los recursos naturales del fondo marino, subsuelo y las aguas suprayacentes, y el espacio aéreo situado sobre el territorio nacional, en la extensión y bajo las condiciones establecidas por el derecho internacional;
- b) el término "Uruguay" significa la República Oriental del Uruguay, usado en un sentido geográfico, significa el territorio en el que se aplican las leyes

impositivas, incluyendo las áreas marítimas, bajo jurisdicción uruguaya o en las que se ejerzan derechos de soberanía, de acuerdo con el Derecho Internacional y la legislación nacional;

- c) los términos "un Estado Contratante" y "el otro Estado Contratante" significan México o Uruguay, según lo requiera el contexto;
- d) el término "persona" comprende las personas físicas, las sociedades y cualquier otra agrupación de personas;
- e) el término "sociedad" significa cualquier persona jurídica o cualquier entidad que se considere como persona jurídica para efectos impositivos;
- f) el término "empresa" se aplica a la explotación de cualquier actividad empresarial;
- g) las expresiones "empresa de un Estado Contratante" y "empresa del otro Estado Contratante" significan respectivamente, una empresa explotada por un residente de un Estado Contratante y una empresa explotada por un residente del otro Estado Contratante;
- h) la expresión "tráfico internacional" significa todo transporte efectuado por un buque o aeronave explotado por un residente de un Estado Contratante, salvo cuando el buque o aeronave se explote únicamente entre puntos situados en el otro Estado Contratante;
- i) el término "actividad empresarial" incluye la prestación de servicios profesionales y otras actividades que tengan el carácter de independiente;
- j) el término "autoridad competente" significa:
  - (i) en México, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público;
  - (ii) en Uruguay, el Ministerio de Economía y Finanzas.
- k) el término "nacional" significa:
  - (i) en México, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público;
  - (ii) cualquier persona moral o jurídica, sociedad de personas o asociación que

derive su calidad como tal de la legislación en vigor de un Estado Contratante;

2. Para la aplicación del Convenio en cualquier momento por un Estado Contratante, cualquier término no definido en el mismo, a menos que de su contexto se infiera una interpretación diferente, tendrá el significado que en ese momento le atribuya la legislación de ese Estado relativa a los impuestos a los que se aplica el Convenio, prevaleciendo el significado atribuido por la legislación fiscal sobre el significado otorgado a dicho término de conformidad con otras leyes de ese Estado.

## **ARTÍCULO 4**

### **RESIDENTE**

1. Para los efectos del presente Convenio, el término "residente de un Estado Contratante" significa toda persona que en virtud de la legislación de ese Estado, esté sujeta a imposición en el mismo por razón de su domicilio, residencia, sede de dirección, lugar de constitución o cualquier otro criterio de naturaleza análoga, y también incluye a ese Estado, cualquier subdivisión política o autoridad local del mismo. Sin embargo, este término no incluye a las personas que están sujetas a imposición en ese Estado exclusivamente por las rentas que obtengan de fuentes situadas en ese Estado o por el patrimonio situado en el mismo.

2. Cuando en virtud de las disposiciones del párrafo 1 una persona física sea residente de ambos Estados Contratantes, su situación se resolverá de la siguiente manera:

- a) dicha persona será considerada residente solamente del Estado donde tenga una vivienda permanente a su disposición; si tuviera una vivienda permanente a su disposición en ambos Estados, se considerará residente solamente del Estado con el que mantenga relaciones personales y económicas más estrechas (centro de intereses vitales);
- b) si no pudiera determinarse el Estado en el que dicha persona tiene el centro de sus intereses vitales, o si no tuviera una vivienda permanente a su disposición en ninguno de los Estados, se considerará residente solamente del Estado donde viva habitualmente;
- c) si viviera habitualmente en ambos Estados o no lo hiciera en ninguno de ellos, se considerará residente solamente del Estado del que sea nacional;
- d) si es nacional de ambos Estados, o de ninguno de ellos, las autoridades competentes de los Estados Contratantes resolverán el caso de común

acuerdo.

3. Cuando en virtud de las disposiciones del párrafo 1, una persona que no sea una persona física, sea residente de ambos Estados Contratantes, las autoridades competentes de los Estados Contratantes harán lo posible por resolver de común acuerdo la cuestión, y determinar la forma en que se aplicará el Convenio a dicha persona, tomando en consideración su lugar de constitución, sede de dirección efectiva o cualquier otro criterio de naturaleza similar. En ausencia del citado acuerdo, se considerará que dicha persona se encuentra fuera del ámbito del presente Convenio, salvo por lo que se refiere al Artículo 26 denominado "Intercambio de Información".

4. Una sociedad de personas o un fideicomiso se considerará residente de un Estado Contratante únicamente en la medida en que los ingresos que perciban estén sujetos a imposición en ese Estado como ingresos obtenidos por un residente de ese Estado, ya sea por la sociedad de personas o el fideicomiso, o por los socios o beneficiarios.

## **ARTÍCULO 5**

### **ESTABLECIMIENTO PERMANENTE**

1. Para los efectos del presente Convenio, el término "establecimiento permanente" significa un lugar fijo de negocios mediante el cual una empresa realiza toda o parte de su actividad.

El término "establecimiento permanente" incluye, en especial:

- a) una sede de dirección;
- b) una sucursal;
- c) una oficina;
- d) una fábrica;
- e) un taller; y
- f) una mina, un pozo de petróleo o de gas, una cantera o cualquier otro lugar de extracción de recursos naturales.

3. El término "establecimiento permanente" igualmente incluye:

- a) una obra, una construcción, un proyecto de instalación o montaje, o actividades de supervisión relacionadas con los mismos, pero sólo cuando dicha obra, construcción, proyecto o actividades tengan una duración mayor a 6 meses;
- b) la prestación de servicios, incluidos los servicios de consultoría, por una empresa a través de sus empleados u otro personal contratado por la empresa para dicho propósito, pero sólo en el caso de que las actividades de esa naturaleza prosigan (en relación con el mismo proyecto o con un proyecto conexo) en un Estado Contratante durante un período o períodos que en total excedan de 183 días, dentro de un período cualquiera de doce meses; y
- c) la prestación de servicios profesionales u otras actividades de carácter independiente, realizados por una persona física pero sólo en el caso de que dichos servicios o actividades prosigan en un Estado Contratante durante un período o períodos que en total excedan de 183 días, dentro de un período cualquiera de doce meses.

Para efectos del cómputo de los plazos a que se refiere el párrafo 3, las actividades realizadas por una empresa asociada con otra empresa en términos de lo establecido en el Artículo 9, deberán ser consideradas conjuntamente con el período durante el cual las actividades son realizadas por la empresa asociada, siempre que las actividades de ambas empresas sean idénticas o similares.

4. No obstante las disposiciones anteriores del presente Artículo, se considera que el término "establecimiento permanente" no incluye:

- a) la utilización de instalaciones con el único fin de almacenar o exhibir bienes o mercancías pertenecientes a la empresa;
- b) el mantenimiento de un depósito de bienes o mercancías pertenecientes a la empresa con el único fin de almacenarlas o exhibirlas;
- c) el mantenimiento de un depósito de bienes o mercancías pertenecientes a la empresa con el único fin de que sean transformadas por otra empresa;
- d) el mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin de comprar bienes o mercancías o de recopilar información para la empresa;
- e) el mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin de hacer publicidad, suministrar información, realizar investigaciones científicas o actividades similares para la empresa, que tengan un carácter preparatorio o

auxiliar.

5. No obstante lo dispuesto en los párrafos 1 y 2, cuando una persona -distinta de un agente que goce de un estatuto independiente al cual se le aplica el párrafo 7- actúe por cuenta de una empresa y ostente y habitualmente ejerza en un Estado Contratante, poderes que la faculten para concluir contratos en nombre de la empresa, se considerará que esa empresa tiene un establecimiento permanente en ese Estado con respecto a cualquier actividad que dicha persona realice para la empresa, a menos que las actividades de esta persona se limiten a las mencionadas en el párrafo 4 y que, de haber sido ejercidas por medio de un lugar fijo de negocios, no se hubiera considerado este lugar como un establecimiento permanente, de acuerdo con las disposiciones de dicho párrafo.

6. No obstante las disposiciones anteriores del presente Artículo se considera que una empresa aseguradora de un Estado Contratante, salvo por lo que respecta a los reaseguros, tiene un establecimiento permanente en el otro Estado Contratante si recauda primas en el territorio de ese otro Estado o si asegura contra riesgos situados en él por medio de una persona distinta de un agente que goce de un estatuto independiente al cual se le aplica el párrafo 7.

7. No se considera que una empresa tiene un establecimiento permanente en un Estado Contratante por el mero hecho de que realice actividades empresariales en ese Estado por medio de un corredor, un comisionista general, o cualquier otro agente que goce de un estatuto independiente, siempre que dichas personas actúen dentro del marco ordinario de su actividad y en sus relaciones comerciales o financieras con la empresa, las condiciones no difieren de aquéllas generalmente acordadas por agentes independientes.

8. El hecho de que una sociedad residente de un Estado Contratante controle o sea controlada por una sociedad residente del otro Estado Contratante, o que realice actividades empresariales en ese otro Estado (ya sea por medio de un establecimiento permanente o de otra manera), no convierte por sí solo a cualquiera de estas sociedades en establecimiento permanente de la otra.

## **ARTÍCULO 6**

### **RENTAS INMOBILIARIAS**

1. Las rentas que un residente de un Estado Contratante obtenga de bienes inmuebles (incluidas las rentas de explotaciones agrícolas o silvícolas) situados en el otro Estado Contratante pueden someterse a imposición en ese otro Estado.

2. El término "bienes inmuebles" tendrá el significado que le atribuya la legislación del Estado Contratante en el que los bienes en cuestión estén situados. Dicho término comprende en todo caso, los accesorios de bienes inmuebles, el ganado y equipo utilizado en las explotaciones agrícolas y silvícolas, los derechos a los que se apliquen las disposiciones de derecho privado relativas a la propiedad inmueble,

el usufructo de bienes inmuebles y los derechos a percibir pagos variables o fijos por la explotación o la concesión de la explotación de yacimientos minerales, fuentes y otros recursos naturales; los buques, embarcaciones y aeronaves no se consideran bienes inmuebles.

3. Las disposiciones del párrafo 1 se aplican a las rentas derivadas del uso directo, del arrendamiento, de la aparcería y otras formas análogas, así como de cualquier otra forma de explotación de los bienes inmuebles.

4. Las disposiciones de los párrafos 1 y 3 se aplican igualmente a las rentas derivadas de bienes inmuebles de una empresa.

## **ARTÍCULO 7**

### **BENEFICIOS EMPRESARIALES**

1. Los beneficios de una empresa de un Estado Contratante solamente pueden someterse a imposición en ese Estado, a no ser que la empresa realice actividades empresariales en el otro Estado Contratante por medio de un establecimiento permanente situado en él. Si la empresa realiza o ha realizado actividades empresariales de dicha manera, los beneficios de la empresa pueden someterse a imposición en el otro Estado, pero sólo en la medida en que puedan atribuirse a:

- a) ese establecimiento permanente;
- b) las ventas en ese otro Estado de bienes o mercancías del mismo o similar tipo a aquellos bienes o mercancías vendidas a través de ese establecimiento permanente.

Sin embargo, los beneficios obtenidos de las ventas descritas en el inciso b), no serán sometidos a imposición en el otro Estado Contratante si la empresa demuestra que dichas ventas han sido realizadas por razones distintas a las de obtener un beneficio del presente Convenio.

2. Sin perjuicio de lo previsto en el párrafo 3, cuando una empresa de un Estado Contratante realice actividades empresariales en el otro Estado Contratante por medio de un establecimiento permanente situado en él, en cada Estado Contratante se atribuirán a dicho establecimiento permanente los beneficios que este hubiera podido obtener de ser una empresa distinta y separada que realizase las mismas o similares actividades, bajo las mismas o similares condiciones, y tratase con total independencia con la empresa de la que es establecimiento permanente.

3. Para la determinación de los beneficios del establecimiento permanente, se permitirá la deducción de los gastos incurridos para la realización de las actividades del establecimiento permanente, comprendidos los gastos de dirección y generales de administración así incurridos, tanto si se efectúan en el Estado en que se encuentra el establecimiento permanente como en otra parte. Sin embargo, no

serán deducibles los pagos que efectúe, en su caso, el establecimiento permanente (que no sean los hechos por concepto de reembolso de gastos efectivos) a la oficina central de la empresa o alguna de sus otras sucursales, a título de regalías, honorarios u otros pagos análogos a cambio del derecho de utilizar patentes u otros derechos, o a título de comisión, por la prestación de servicios específicos o por gestiones hechas o, salvo en el caso de una empresa bancaria, a título de intereses sobre dinero prestado al establecimiento permanente. Asimismo, no se tomarán en cuenta para la determinación de los beneficios del establecimiento permanente, las cantidades cobradas por el establecimiento permanente (que no sean por concepto de reembolso de gastos efectivos) a la oficina central de la empresa o alguna de sus otras sucursales, a título de regalías, honorarios u otros pagos análogos a cambio del derecho a utilizar patentes u otros derechos, o a título de comisión, por la prestación de servicios específicos o por gestiones hechas o, salvo en el caso de una empresa bancaria, a título de intereses sobre dinero prestado a la oficina central de la empresa o alguna de sus otras sucursales.

4. Mientras sea usual en un Estado Contratante determinar los beneficios imputables a un establecimiento permanente sobre la base de un reparto de los beneficios totales de la empresa entre sus diversas partes, nada de lo establecido en el párrafo 2 impedirá que este Estado Contratante determine los beneficios imponibles mediante dicho reparto mientras sea usual; sin embargo, el método de reparto adoptado habrá de ser tal que el resultado obtenido sea acorde con los principios contenidos en el presente Artículo.

5. No se atribuirá ningún beneficio a un establecimiento permanente por el mero hecho de que este establecimiento permanente compre bienes o mercancías para la empresa.

6. A los efectos de los párrafos anteriores, los beneficios imputables al establecimiento permanente se calcularán cada año con el mismo método, a no ser que existan motivos válidos y suficientes para proceder de otra forma.

7. Cuando los beneficios comprendan rentas reguladas separadamente en otros Artículos del presente Convenio, las disposiciones de aquellos Artículos no quedarán afectadas por las del presente Artículo.

## **ARTÍCULO 8**

### **TRÁFICO INTERNACIONAL**

1. Los beneficios que obtenga un residente de un Estado Contratante por la explotación de buques o aeronaves en tráfico internacional sólo pueden someterse a imposición en ese Estado.

2. Los beneficios a que se refiere el párrafo 1, no incluyen beneficios que se obtengan de la prestación del servicio de hospedaje, así como los provenientes del uso de cualquier otro medio de transporte.

3. Las disposiciones del párrafo 1 se aplican también a los beneficios procedentes de la participación en un consorcio, empresa conjunta o una agencia internacional de explotación.

## **ARTÍCULO 9**

### **EMPRESAS ASOCIADAS**

#### 1. Cuando

- a) una empresa de un Estado Contratante participe directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa del otro Estado Contratante, o
- b) las mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa de un Estado Contratante y de una empresa del otro Estado Contratante, y en uno y otro caso las dos empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir estas condiciones, y que de hecho no se han producido a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esta empresa y ser sometidos a imposición en consecuencia.

2. Cuando un Estado Contratante incluya en los beneficios de una empresa de este Estado, y, en consecuencia, somete a imposición los beneficios sobre los cuales una empresa del otro Estado Contratante ha sido sometida a imposición en este otro Estado y los beneficios así incluidos son beneficios que habrían sido realizados por la empresa del Estado mencionado en primer lugar si las condiciones convenidas entre las dos empresas hubieran sido las que se hubiesen convenido entre empresas independientes, entonces este otro Estado, si acepta realizar dicho ajuste procederá, de conformidad con el párrafo 2 del artículo 25, al ajuste correspondiente del monto del impuesto que haya percibido sobre esos beneficios. Para determinar este ajuste se tendrán en cuenta las demás disposiciones del presente Convenio y las autoridades competentes de los Estados Contratantes se consultarán mutuamente en caso necesario.

## **ARTÍCULO 10**

### **DIVIDENDOS**

1. Los dividendos pagados por una sociedad residente de un Estado Contratante a un residente del otro Estado Contratante sólo pueden someterse a imposición en este otro Estado.

2. Sin embargo, dichos dividendos también pueden someterse a imposición en el Estado Contratante en que resida la sociedad que paga los dividendos y según la legislación de ese Estado, pero si el beneficiario efectivo de los dividendos es un residente del otro Estado Contratante, el impuesto así exigido no podrá exceder del 5 por ciento del importe bruto de los dividendos.

3. Las disposiciones de los párrafos anteriores no afectan la imposición de la sociedad respecto de los beneficios con cargo a los cuales se paguen los dividendos.

4. El término "dividendos", empleado en el presente Artículo, significa los rendimientos de las acciones, acciones de goce o derechos de goce, de las partes de minas, de las partes de fundador u otros derechos, excepto los de crédito, que permitan participar en los beneficios, así como los ingresos de otros derechos corporativos y otros ingresos sujetos al mismo tratamiento fiscal que los rendimientos de las acciones por la legislación del Estado en que resida la sociedad que los distribuya.

5. Las disposiciones de los párrafos 1, 2 y 3 no serán aplicables si el beneficiario efectivo de los dividendos, residente de un Estado Contratante, realiza en el otro Estado Contratante, del que es residente la sociedad que paga los dividendos, actividades empresariales a través de un establecimiento permanente situado en él, y la participación que genera los dividendos está vinculada efectivamente con dicho establecimiento permanente. En este caso se aplicará lo dispuesto por el Artículo 7.

6. Cuando una sociedad residente de un Estado Contratante obtiene beneficios o rentas procedentes del otro Estado Contratante, ese otro Estado no podrá exigir ningún impuesto sobre los dividendos pagados por dicha sociedad, salvo en la medida en que los dividendos se paguen a un residente de ese otro Estado o la participación que genera los dividendos esté vinculada efectivamente a un establecimiento permanente situado en ese otro Estado.

## **ARTÍCULO 11**

### **INTERESES**

1. Los intereses procedentes de un Estado Contratante y pagados a un residente del otro Estado Contratante pueden someterse a imposición en este otro Estado.

2. Sin embargo, dichos intereses pueden someterse a imposición también en el Estado Contratante del que procedan y de acuerdo con las leyes de ese Estado, pero si el beneficiario efectivo de los intereses es residente del otro Estado Contratante, el impuesto así exigido no puede exceder del 10 por ciento del importe bruto de los intereses.

3. No obstante las disposiciones del párrafo 2, los intereses mencionados en el párrafo 1 sólo pueden someterse a imposición en el Estado Contratante del que es residente el beneficiario efectivo de los intereses, si:

- a) el beneficiario efectivo es uno de los Estados Contratantes, una subdivisión política o una entidad local del mismo, o el Banco Central de un Estado Contratante;
- b) los intereses son pagados por cualquiera de las entidades mencionadas en el inciso a);
- c) Los intereses proceden de Uruguay y son pagados respecto de un préstamo a plazo no menor de tres años otorgado, garantizado o asegurado, por el Banco de México, el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Nacional Financiera, S.N.C., o el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C., o por cualquier otra institución acordada por las autoridades competentes de los Estados Contratantes; o
- d) Los intereses proceden de México y son pagados respecto de préstamos concedidos por un período no menor a tres años, otorgados, garantizados o asegurados, por el Banco de la República Oriental del Uruguay, o por cualquier otra institución que se acuerde por las autoridades competentes de los Estados Contratantes.

4. El término "intereses" empleado en el presente Artículo, significa los rendimientos de créditos de cualquier naturaleza, con o sin garantías hipotecarias o cláusula de participación en los beneficios del deudor y, especialmente, las rentas de fondos públicos y bonos u obligaciones, incluidas las primas y premios unidos a estos títulos, así como cualquier otra renta que se asimile a los rendimientos de las cantidades dadas en préstamo bajo la legislación del Estado Contratante de donde procedan las rentas. El término "intereses" no incluye a los ingresos considerados como dividendos de conformidad con el párrafo 3 del Artículo 10.

5. Las disposiciones de los párrafos 1, 2 y 3 no serán aplicables si el beneficiario efectivo de los intereses, residente de un Estado Contratante, realiza en el otro Estado Contratante del que proceden los intereses, actividades empresariales por medio de un establecimiento permanente situado en él y el crédito que genera los intereses está vinculado efectivamente con dicho establecimiento permanente. En este caso, se aplicará lo dispuesto por el Artículo 7.

6. Los intereses se consideran procedentes de un Estado Contratante cuando el deudor sea un residente de dicho Estado. Sin embargo, cuando la persona que paga los intereses, sea o no residente de un Estado Contratante, tenga en un Estado Contratante un establecimiento permanente que asuma la carga de los mismos, éstos se considerarán procedentes del Estado donde esté situado el establecimiento permanente.

7. Cuando, por razón de la relación especial existente entre el deudor y el beneficiario efectivo de los intereses o de la que uno y otro mantengan con terceros,

el importe de los intereses pagados exceda, por cualquier motivo, del que hubieran convenido el deudor y el beneficiario efectivo en ausencia de tales relaciones, las disposiciones del presente Artículo se aplicarán solamente a este último importe. En este caso, la parte excedente del pago podrá someterse a imposición de acuerdo con la legislación de cada Estado Contratante, teniendo en cuenta las demás disposiciones del presente Convenio.

## **ARTÍCULO 12**

### **REGALÍAS**

1. Las regalías procedentes de un Estado Contratante y pagadas a un residente del otro Estado Contratante pueden someterse a imposición en ese otro Estado.

2. Sin embargo, dichas regalías también pueden someterse a imposición en el Estado Contratante del que procedan y de conformidad con la legislación de ese Estado, pero si el beneficiario efectivo de las regalías es residente del otro Estado Contratante, el impuesto así exigido no podrá exceder del 10 por ciento del importe bruto de las regalías.

3. El término "regalías" empleado en el presente Artículo significa los pagos de cualquier clase recibidos en consideración por:

- a) el uso o la concesión de uso, de cualquier patente, marca comercial, diseño o modelo, plano, fórmula o procedimiento secreto;
- b) el uso o la concesión de uso, de cualquier equipo industrial, comercial o científico;
- c) el suministro de información relativa a experiencias industriales, comerciales o científicas;
- d) el uso o la concesión de uso, de cualquier derecho de autor sobre una obra literaria, artística o científica, incluidas las películas cinematográficas y películas o cintas para uso en relación con la televisión o radio;

No obstante lo dispuesto en el Artículo 13, el término "regalías" también incluye las ganancias obtenidas por la enajenación de cualquiera de dichos derechos o bienes que estén condicionados a la productividad, uso o posterior disposición de los mismos.

4. Las disposiciones de los párrafos 1 y 2 no serán aplicables si el beneficiario efectivo de las regalías, residente de un Estado Contratante, realiza en el otro Estado Contratante del que proceden las regalías, actividades empresariales a través de un establecimiento permanente situado en él, y el derecho o propiedad por

el que se pagan las regalías está vinculado efectivamente con dicho establecimiento permanente. En tal caso, se aplicará lo dispuesto por el Artículo 7.

5. Para efectos del presente Artículo las regalías se considerarán procedentes de un Estado Contratante cuando el deudor sea el mismo Estado, una subdivisión política o autoridad local del mismo, o una persona residente de ese Estado para efectos fiscales. Sin embargo, cuando la persona que paga las regalías, residente o no de uno de los Estados Contratantes, tenga en un Estado Contratante un establecimiento permanente respecto del cual se genere la obligación de pagar las regalías y las mismas sean soportadas por dicho establecimiento permanente, se considerará que las regalías proceden del Estado en el que esté ubicado el establecimiento permanente.

6. Cuando por razón de la relación especial existente entre el deudor y el beneficiario efectivo o de la que uno y otro mantengan con terceros, el importe de las regalías exceda, por cualquier motivo, del importe que habrían convenido el deudor y el beneficiario efectivo en ausencia de tal relación, las disposiciones del presente Artículo se aplicarán solamente a este último importe. En tal caso, la parte excedente del pago podrá someterse a imposición, de acuerdo con la legislación de cada Estado Contratante, teniendo en cuenta las demás disposiciones del presente Convenio.

## **ARTÍCULO 13**

### **GANANCIAS DE CAPITAL**

1. Las ganancias que un residente de un Estado Contratante obtenga de la enajenación de bienes inmuebles, tal como se definen en el Artículo 6, situados en el otro Estado Contratante, pueden someterse a imposición en este otro Estado Contratante.

2. Las ganancias derivadas de la enajenación de bienes muebles que formen parte del activo de un establecimiento permanente que una empresa de un Estado Contratante tenga en el otro Estado Contratante, comprendidas las ganancias derivadas de la enajenación de dicho establecimiento permanente (solo o con el conjunto de la empresa) pueden someterse a imposición en ese otro Estado.

3. Las ganancias obtenidas por un residente de un Estado Contratante de la enajenación de buques o aeronaves explotados en tráfico internacional, o de bienes muebles afectos a la explotación de dichos buques o aeronaves, sólo pueden someterse a imposición en ese Estado.

4. Las ganancias derivadas de la enajenación de acciones cuyo valor esté representado en más de un 50 por ciento, directa o indirectamente, por bienes inmuebles situados en un Estado Contratante, pueden someterse a imposición en ese Estado.

5. Adicionalmente a las ganancias gravables de conformidad con lo dispuesto en los párrafos anteriores del presente Artículo, las ganancias que un residente de un

Estado Contratante obtenga de la enajenación de acciones, participaciones u otros derechos en el capital de una sociedad u otra persona jurídica que sea residente del otro Estado Contratante pueden someterse a imposición en ese otro Estado Contratante si el receptor de las ganancias, en cualquier momento durante un período de doce meses anterior a dicha enajenación, junto con todas las personas que están vinculadas al receptor, tuvo una participación de al menos el 25 por ciento en el capital de la sociedad u otra persona jurídica. Sin embargo, el impuesto así exigido no excederá del 20 por ciento de las ganancias gravables.

6. Las ganancias derivadas de la enajenación de cualquier otro bien distinto a los mencionados en los párrafos anteriores del presente Artículo, sólo pueden someterse a imposición en el Estado Contratante en que resida el enajenante.

## **ARTÍCULO 14**

### **INGRESOS DERIVADOS DEL EMPLEO**

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en los Artículos 15, 17 y 18, los sueldos, salarios y otras remuneraciones similares obtenidas por un residente de un Estado Contratante por razón de un empleo, sólo pueden someterse a imposición en ese Estado, a no ser que el empleo se ejerza en el otro Estado Contratante. Si el empleo se ejerce de esta forma, las remuneraciones percibidas por este concepto pueden someterse a imposición en ese otro Estado.

2. No obstante lo dispuesto en el párrafo 1, las remuneraciones obtenidas por un residente de un Estado Contratante por razón de un empleo ejercido en el otro Estado Contratante sólo pueden someterse a imposición en el Estado mencionado en primer lugar si:

- a) el perceptor permanece en el otro Estado por un período o períodos, cuya duración no exceda en conjunto de 183 días en cualquier período de doce meses que comience o termine en el año fiscal considerado, y
- b) las remuneraciones se pagan por, o en nombre de, un empleador que no sea residente del otro Estado, y
- c) las remuneraciones no se soportan por un establecimiento permanente que el empleador tenga en el otro Estado.

3. No obstante las disposiciones precedentes del presente Artículo, las remuneraciones obtenidas por razón de un empleo ejercido a bordo de un buque o aeronave explotados en tráfico internacional por un residente de un Estado Contratante, pueden someterse a imposición en ese Estado.

## **ARTÍCULO 15**

### **HONORARIOS DE CONSEJEROS**

Los honorarios de consejeros o directores, así como otras remuneraciones similares, que un residente de un Estado Contratante obtenga en su calidad de miembro de un consejo de administración, directorio o cualquier otro órgano de una sociedad que sea residente del otro Estado Contratante, pueden someterse a imposición en este otro Estado.

## **ARTÍCULO 16**

### **ARTISTAS Y DEPORTISTAS**

1. No obstante lo dispuesto en los Artículos 7 y 14, las rentas que un residente de un Estado Contratante obtenga del ejercicio de sus actividades personales en el otro Estado Contratante, en calidad de artista, tal como un actor de teatro, cine, radio o televisión, o músico, o como deportista, pueden someterse a imposición en ese otro Estado.

2. Cuando los ingresos derivados de las actividades personales ejercidas por un artista o deportista en calidad de tal se atribuyan, no al propio artista o deportista, sino a otra persona, estos ingresos, no obstante lo dispuesto en los Artículos 7 y 14, pueden someterse a imposición en el Estado Contratante en el que se realicen las actividades del artista o deportista.

3. Sin perjuicio de lo dispuesto en los párrafos 1 y 2, los ingresos obtenidos por un residente de un Estado Contratante en su calidad de artista o deportista estarán exentos en el otro Estado Contratante siempre que la visita a ese otro Estado esté financiada al menos en un 50 por ciento por fondos públicos del Estado mencionado en primer lugar o una subdivisión política o entidad local del mismo.

## **ARTÍCULO 17**

### **PENSIONES**

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 2 del Artículo 18, las pensiones y otras remuneraciones similares pagadas a un residente de un Estado Contratante por razón de un empleo anterior, sólo pueden someterse a imposición en ese Estado.

2. Los beneficios de la seguridad social y otras pensiones públicas pagadas por un Estado Contratante a un residente del otro Estado Contratante pueden someterse a imposición en el Estado mencionado en primer lugar.

## ARTÍCULO 18

### FUNCIONES PÚBLICAS

1.

- a) Los sueldos, salarios y otras remuneraciones similares, excluidas las pensiones, pagadas por un Estado Contratante o una subdivisión política o entidad local del mismo a una persona física, por razón de servicios prestados a este Estado o subdivisión o entidad, sólo pueden someterse a imposición en ese Estado.
- b) Sin embargo, dichos salarios, sueldos y otras remuneraciones similares, sólo pueden someterse a imposición en el otro Estado Contratante si los servicios se prestan en ese Estado y la persona física es un residente de ese Estado que:
  - (i) es nacional de ese Estado; o
  - (ii) no ha adquirido la condición de residente de ese Estado solamente con el propósito de prestar los servicios.

2.

- a) No obstante las disposiciones del párrafo 1, cualquier pensión u otra remuneración similar pagada, o con cargo a fondos constituidos, por un Estado Contratante o subdivisión política o entidad local del mismo, a una persona física por razón de servicios prestados a ese Estado o subdivisión o entidad, sólo pueden someterse a imposición en ese Estado.
- b) Sin embargo, dichas pensiones u otras remuneraciones similares sólo pueden someterse a imposición en el otro Estado Contratante si la persona física es residente y nacional de ese Estado.

3. Lo dispuesto en los Artículos 14, 15, 16 y 17, se aplicará a los sueldos, salarios, pensiones y otras remuneraciones similares, por razón de servicios prestados en el marco de una actividad empresarial realizada por un Estado Contratante, o una subdivisión política o entidad local del mismo.

## **ARTÍCULO 19**

### **ESTUDIANTES**

Las cantidades que reciba para cubrir sus gastos de mantenimiento, estudios o formación, un estudiante o una persona en prácticas, que sea o haya sido inmediatamente antes de llegar a un Estado Contratante, residente del otro Estado Contratante y que se encuentre en el Estado mencionado en primer lugar con el único fin de proseguir sus estudios o formación práctica, no pueden someterse a imposición en este Estado, siempre que procedan de fuentes situadas fuera de este Estado.

## **ARTÍCULO 20**

### **OTRAS RENTAS**

Las rentas obtenidas por un residente de un Estado Contratante, no mencionadas en los Artículos anteriores del presente Convenio, y procedentes del otro Estado Contratante, podrán someterse a imposición en ese otro Estado.

## **ARTÍCULO 21**

### **PATRIMONIO**

1. El patrimonio constituido por bienes inmuebles, tal como se definen en el Artículo 6, pertenecientes a un residente de un Estado Contratante que estén situados en el otro Estado Contratante, podrán someterse a imposición en ese otro Estado Contratante.
2. El patrimonio constituido por bienes muebles que formen parte del activo de un establecimiento permanente que una empresa de un Estado Contratante tenga en el otro Estado Contratante, podrá someterse a imposición en ese otro Estado.
3. Los buques y las aeronaves explotados en tráfico internacional y los bienes muebles afectos a su explotación sólo serán gravables en el Estado Contratante en donde resida la empresa que explota dichos bienes.
4. Todos los demás elementos del patrimonio de un residente de un Estado Contratante sólo podrán someterse a imposición en este Estado.

## **ARTÍCULO 22**

### **DISPOSICIONES MISCELÁNEAS**

1. El presente Convenio no podrá interpretarse en el sentido de impedir que un Estado Contratante aplique las disposiciones de su legislación interna relacionadas con la capitalización delgada y a empresas extranjeras controladas (en el caso de México, regímenes fiscales preferentes; en el caso de Uruguay, regímenes de baja

o nula tributación), así como cualquier otra medida existente para evitar la evasión y elusión fiscal. Las autoridades competentes se comunicarán mutuamente sobre cualquier otra medida de naturaleza similar o análoga que se introduzca en lo futuro en su legislación interna, para efectos de evaluar el impacto en las disposiciones del presente Convenio.

2. Se entiende que los Estados Contratantes harán lo posible por aplicar las disposiciones de este Convenio de conformidad con los Comentarios sobre los Artículos del Modelo Convenio Tributario sobre la Renta y el Patrimonio elaborados por el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE en la medida en que las disposiciones contenidas en el Convenio correspondan a aquéllas establecidas bajo el Modelo.

## **ARTÍCULO 23**

### **ELIMINACIÓN DE LA DOBLE IMPOSICIÓN**

1. Con arreglo a las disposiciones y sin perjuicio de las limitaciones establecidas en la legislación de México, conforme a las modificaciones ocasionales de esta legislación que no afecten sus principios generales, México permitirá a sus residentes acreditar contra el impuesto mexicano:

- a) el impuesto uruguayo pagado por ingresos provenientes de Uruguay, en una cantidad que no exceda del impuesto exigible en México sobre dichos ingresos; y
- b) en el caso de una sociedad que detente al menos el 10 por ciento del capital de una sociedad residente de Uruguay y de la cual la sociedad mencionada en primer lugar recibe dividendos, el impuesto uruguayo pagado por la sociedad que distribuye dichos dividendos, respecto de los beneficios con cargo a los cuales se pagan los dividendos.

2. En Uruguay, la doble imposición se evitará de la manera siguiente:

Los residentes en Uruguay determinarán el impuesto correspondiente deduciendo del impuesto sobre la renta, que haya de pagarse en Uruguay sobre rentas procedentes de México, de acuerdo con las leyes uruguayas, el impuesto pagado al fisco mexicano conforme a las leyes mexicanas y de conformidad con el presente Convenio. Asimismo, se deducirá del impuesto sobre el patrimonio que haya de pagarse en Uruguay sobre bienes de todas clases situados en México, de acuerdo con las leyes uruguayas, el impuesto sobre el patrimonio pagado al fisco mexicano conforme a las leyes mexicanas y de conformidad con el presente Convenio. El importe de la deducción no podrá exceder sin embargo la parte del impuesto uruguayo, correspondiente a dichas rentas o bienes antes de hecha la deducción.

3. Cuando de conformidad con cualquier disposición del Convenio, los ingresos obtenidos por un residente de un Estado Contratante o el patrimonio del cual sea propietario, estén exentos de impuesto en ese Estado, dicho Estado puede, sin embargo, tener en cuenta los ingresos o el patrimonio exentos para efectos de calcular el importe del impuesto sobre el resto de los ingresos o el patrimonio de dicho residente.

## **ARTÍCULO 24**

### **NO DISCRIMINACIÓN**

1. Los nacionales de un Estado Contratante no serán sometidos en el otro Estado Contratante a ningún impuesto u obligación relativo al mismo, que no se exija o que sea más gravoso que aquél al que estén o puedan estar sometidos los nacionales de este otro Estado que se encuentren en las mismas condiciones, en particular con respecto a la residencia. No obstante las disposiciones del Artículo 1, la presente disposición también es aplicable a las personas que no sean residentes de uno o de ambos Estados Contratantes.

2. Los establecimientos permanentes que una empresa de un Estado Contratante tenga en el otro Estado Contratante, no serán sometidos a imposición en este otro Estado de manera menos favorable que las empresas de este otro Estado que realicen las mismas actividades. La presente disposición no deberá interpretarse en el sentido de obligar a un Estado Contratante a conceder a los residentes del otro Estado Contratante las deducciones personales, desgravaciones y reducciones impositivas que otorgue a sus propios residentes, en consideración de su estado civil o cargas familiares.

3. A menos que se apliquen las disposiciones del párrafo 1 del Artículo 9, del párrafo 7 del Artículo 11, o del párrafo 6 del Artículo 12, los intereses, las regalías y demás gastos pagados por una empresa de un Estado Contratante a un residente del otro Estado Contratante, serán deducibles, para efectos de determinar los beneficios sujetos a imposición de esta empresa, en las mismas condiciones que si hubieran sido pagados a un residente del Estado mencionado en primer lugar. Asimismo, cualquier deuda de una empresa de un Estado Contratante contraída con un residente del otro Estado Contratante será deducible, para efectos de determinar los beneficios sujetos a imposición de esta empresa, en las mismas condiciones que si hubiera sido contratada por un residente del Estado Contratante mencionado en primer lugar.

4. Las empresas de un Estado Contratante cuyo capital esté total o parcialmente detentado o controlado, directa o indirectamente, por uno o varios residentes del otro Estado Contratante no estarán sujetas en el Estado mencionado en primer lugar, a ningún impuesto u obligación relativa al mismo que no se exija o que sea más gravosa que aquéllas a las que están o puedan estar sometidas otras empresas similares del Estado mencionado en primer lugar.

5. No obstante lo dispuesto por el Artículo 2, las disposiciones del presente Artículo se aplicarán a los impuestos de cualquier naturaleza y denominación.

6. Las disposiciones del presente Convenio no impedirán que un Estado Contratante aplique sus disposiciones en materia de capitalización delgada.

## **ARTÍCULO 25**

### **PROCEDIMIENTO DE ACUERDO MUTUO**

1. Cuando una persona considere que las medidas adoptadas por uno o ambos Estados Contratantes implican o puedan implicar para ella una imposición que no esté conforme con las disposiciones del presente Convenio, con independencia de los recursos previstos por el derecho interno de estos Estados, podrá someter su caso a la autoridad competente del Estado Contratante del que sea residente o, si fuera aplicable el párrafo 1 del Artículo 24, a la del Estado Contratante del que sea nacional. El caso deberá ser presentado dentro de los cuatro años siguientes a la primera notificación de la medida que implique una imposición que no sea acorde con lo dispuesto por el presente Convenio.

2. La autoridad competente, si la reclamación le parece fundada y si no puede por sí misma encontrar una solución satisfactoria, hará lo posible por resolver la cuestión mediante un acuerdo mutuo con la autoridad competente del otro Estado Contratante, a fin de evitar una imposición que no se ajuste al Convenio, siempre que la autoridad competente del otro Estado Contratante sea notificada del caso dentro de los cuatro años y medio siguientes a la fecha en la que se presentó o debió haberse presentado la declaración en este otro Estado, lo que ocurra posteriormente. En tal caso, cualquier acuerdo alcanzado se implementará dentro de los diez años contados a partir de la fecha en la que se presentó o debió haberse presentado la declaración en este otro Estado, lo que ocurra posteriormente, o en un período más largo cuando lo permita el derecho interno de este otro Estado.

3. Las autoridades competentes de los Estados Contratantes harán lo posible por resolver mediante acuerdo mutuo, las dificultades o las dudas que plantee la interpretación o aplicación del presente Convenio.

4. Las autoridades competentes de los Estados Contratantes pueden comunicarse directamente con el propósito de alcanzar un acuerdo en el sentido de los párrafos anteriores.

5. No obstante lo dispuesto en cualquier otro tratado del que los Estados Contratantes sean o puedan ser partes, cualquier controversia sobre una medida adoptada por un Estado Contratante, que se relacione con alguno de los impuestos comprendidos en el Artículo 2, o en el caso de no discriminación, cualquier medida fiscal adoptada por un Estado Contratante, incluyendo una controversia sobre la aplicabilidad del presente Convenio, deberá ser resuelta únicamente de conformidad con el Convenio, a no ser que las autoridades competentes de los Estados Contratantes acuerden otra cosa.

## ARTÍCULO 26

### INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN

1. Las autoridades competentes de los Estados Contratantes intercambiarán la información que previsiblemente sea relevante para aplicar lo dispuesto en el presente Convenio o para la administración o ejecución del derecho interno, relativa a los impuestos de cualquier naturaleza y denominación establecidos por los Estados Contratantes, por sus subdivisiones políticas o entidades locales, en la medida en que la imposición exigida en el mismo no sea contraria al Convenio. El intercambio de información no está limitado por los Artículos 1 y 2.

2. Cualquier información recibida de conformidad con el párrafo 1 por un Estado Contratante será mantenida secreta al igual que la información obtenida con base en el derecho interno de este Estado y sólo se revelará a las personas o autoridades (incluidos los tribunales y órganos administrativos) encargadas de la determinación o recaudación de los impuestos a que se refiere el párrafo 1, de los procedimientos declarativos o ejecutivos relativos a dichos impuestos, de la resolución de los recursos relativos a los mismos, o de la vigilancia de todo lo anterior. Dichas personas o autoridades sólo utilizarán esta información para tales propósitos. Podrán revelar la información en las audiencias públicas de los tribunales o en las sentencias judiciales.

3. En ningún caso las disposiciones de los párrafos 1 y 2 podrán interpretarse en el sentido de obligar a un Estado Contratante a:

- a) adoptar medidas administrativas contrarias a la legislación y práctica administrativa de éste o del otro Estado Contratante;
- b) suministrar información que no se pueda obtener según la legislación o en el ejercicio de la práctica administrativa normal de éste o del otro Estado Contratante;
- c) suministrar información que revele cualquier secreto comercial, empresarial, industrial, mercantil o profesional o procedimientos comerciales, o información cuya revelación sería contraria al orden público (ordre public).

4. Cuando la información sea solicitada por un Estado Contratante de conformidad con el presente Artículo, el otro Estado Contratante utilizará todas las medidas de recopilación de información para obtener la información solicitada, incluso si el otro Estado no necesita dicha información para sus propios efectos impositivos. La obligación a que se refiere la oración anterior está sujeta a las limitaciones del párrafo 3 pero en ningún caso, dichas limitaciones deberán interpretarse en el sentido de permitir que un Estado Contratante se niegue a proporcionar información únicamente porque no tiene un interés interno sobre la misma.

5. En ningún caso, las disposiciones del párrafo 3 deberán interpretarse en el sentido de permitir que un Estado Contratante se niegue a proporcionar información únicamente debido a que la misma está en poder de un banco, otra institución financiera, beneficiario u otra persona que actúe en calidad de agente o fiduciario, o porque dicha información se relaciona con la tenencia de una participación en una persona.

## **ARTÍCULO 27**

### **ASISTENCIA EN EL COBRO**

1. Los Estados Contratantes se prestarán asistencia mutua en la recaudación de créditos fiscales. Esta asistencia no está limitada por los Artículos 1 y 2. Las autoridades competentes de los Estados Contratantes podrán, mediante acuerdo mutuo, establecer la forma de aplicación del presente Artículo.

2. La expresión "crédito fiscal" empleada en el presente Artículo, significa un monto adeudado respecto de impuestos de cualquier naturaleza y descripción exigido por cualquiera de los Estados Contratantes, o de sus subdivisiones políticas o entidades locales, en la medida en que la imposición así exigida no sea contraria al presente Convenio o cualquier otro instrumento del que sean partes los Estados Contratantes, así como los intereses, penas administrativas y costos por recaudación y por medidas cautelares relacionados con dicho monto.

3. Cuando un crédito fiscal de un Estado Contratante sea exigible de conformidad con la legislación de ese Estado y sea adeudado por una persona que, en ese momento, no pueda, de conformidad con la legislación de ese Estado, impedir su cobro, dicho crédito fiscal deberá, a solicitud de la autoridad competente de ese Estado, ser aceptado para efectos de cobro por la autoridad competente del otro Estado Contratante. Dicho crédito fiscal deberá cobrarse por ese otro Estado de conformidad con las disposiciones de su legislación interna aplicable a la ejecución y recaudación de sus propios impuestos, como si se tratara de un crédito fiscal de ese otro Estado.

4. Cuando un crédito fiscal de un Estado Contratante sea un crédito respecto del cual ese Estado pueda adoptar, de conformidad con su legislación, medidas cautelares con el fin de garantizar su cobro, dicho crédito deberá, a solicitud de la autoridad competente de ese Estado, ser aceptado por la autoridad competente del otro Estado Contratante para efectos de adoptar las medidas cautelares necesarias. Ese otro Estado deberá adoptar las medidas cautelares necesarias en relación con ese crédito fiscal de conformidad con las disposiciones de su legislación interna, como si se tratara de un crédito fiscal de ese otro Estado, incluso cuando, al momento de aplicar dichas medidas, el crédito fiscal no sea exigible en el Estado mencionado en primer lugar o se adeude por una persona que tiene derecho a impedir su cobro.

5. No obstante las disposiciones de los párrafos 3 y 4, un crédito fiscal aceptado por un Estado Contratante para efectos de los párrafos 3 ó 4, no estará sujeto en ese Estado a la prescripción o prelación aplicables a los créditos fiscales, conforme a su

derecho interno, por razón de su naturaleza como tal. Asimismo, un crédito fiscal aceptado por un Estado Contratante para efectos de los párrafos 3 ó 4, no disfrutará en ese Estado de las prelacións aplicables a los créditos fiscales en virtud del derecho del otro Estado Contratante.

6. Las acciones relacionadas con la existencia, validez o el monto de un crédito fiscal de un Estado Contratante, únicamente deberán presentarse ante los tribunales o cuerpos administrativos de ese Estado. Nada de lo dispuesto en el presente Artículo deberá interpretarse en el sentido de crear u otorgar algún derecho a presentar dichas acciones ante cualquier tribunal o cuerpo administrativo del otro Estado Contratante.

7. Cuando, en cualquier momento posterior a la formulación de una solicitud por un Estado Contratante de conformidad con los párrafos 3 ó 4, y antes de que el otro Estado Contratante haya cobrado y remitido el crédito fiscal correspondiente al Estado mencionado en primer lugar, dicho crédito fiscal deje de ser:

- a) en el caso de una solicitud de conformidad con el párrafo 3, un crédito fiscal del Estado mencionado en primer lugar que sea exigible de conformidad con las leyes de ese Estado y se adeude por una persona que, en ese momento, conforme a las leyes de dicho Estado, no pueda impedir su cobro; o
- b) en el caso de una solicitud de conformidad con el párrafo 4, un crédito fiscal del Estado mencionado en primer lugar respecto del cual ese Estado, de conformidad con su legislación interna, pueda adoptar medidas cautelares con miras a garantizar su cobro, la autoridad competente del Estado mencionado en primer lugar deberá notificar inmediatamente dicho hecho a la autoridad competente del otro Estado y, a elección del otro Estado, el Estado mencionado en primer lugar suspenderá o retirará su solicitud.

8. En ningún caso, las disposiciones del presente Artículo podrán interpretarse en el sentido de imponer a un Estado Contratante la obligación de:

- a) adoptar medidas administrativas contrarias a su legislación y práctica administrativa, o a las del otro Estado Contratante;
- b) adoptar medidas que serían contrarias al orden público (ordre public);
- c) proporcionar asistencia si el otro Estado Contratante no ha agotado todas las medidas posibles de cobro o cautelares, según sea el caso, disponibles bajo su propia legislación y prácticas administrativas;
- d) proporcionar asistencia en aquellos casos en los que la carga administrativa

para ese Estado sea visiblemente desproporcionada respecto del beneficio que obtendrá el otro Estado Contratante.

## **ARTÍCULO 28**

### **MIEMBROS DE MISIONES DIPLOMÁTICAS Y OFICINAS CONSULARES**

Las disposiciones del presente Convenio no afectan los privilegios fiscales otorgados a los miembros de las misiones diplomáticas o funcionarios consulares de conformidad con los principios generales del derecho internacional o en virtud de las disposiciones de acuerdos especiales.

## **ARTÍCULO 29**

### **ENTRADA EN VIGOR**

Cada uno de los Estados Contratantes notificará al otro, a través de la vía diplomática, que se han cumplido los procedimientos requeridos por su legislación interna para la entrada en vigor del presente Convenio. El Convenio entrará en vigor 30 días después de la fecha de recepción de la última notificación y sus disposiciones surtirán efectos:

- a) respecto de los impuestos retenidos en la fuente, sobre las rentas pagadas o acreditadas a partir del primer día de enero del año calendario siguiente a aquél en que entre en vigor el presente Convenio;
- b) respecto de otros impuestos, en cualquier ejercicio fiscal que inicie a partir del primer día de enero del año calendario siguiente a aquél en que entre en vigor el presente Convenio.

## **ARTÍCULO 30**

### **TERMINACIÓN**

El presente Convenio permanecerá en vigor a menos que un Estado Contratante lo dé por terminado. Cualquier Estado Contratante puede dar por terminado el Convenio, a través de la vía diplomática, dando aviso de la terminación al menos con 6 meses de antelación al final de cualquier año calendario siguiente a la expiración de un período de cinco años contados a partir de la fecha de su entrada en vigor. En ese caso, el Convenio dejará de surtir efectos:

- a) respecto de los impuestos retenidos en la fuente, sobre las rentas pagadas o acreditadas, a partir del primer día de enero del año calendario siguiente a

aquél en que se realice la notificación de terminación;

- b) respecto de otros impuestos, en cualquier ejercicio fiscal que inicie a partir del primer día de enero del año calendario siguiente a aquél en que se realice la notificación de terminación.

EN FE de lo cual los suscritos, debidamente autorizados para tal efecto, firman el presente Convenio.

HECHO en Montevideo, el día catorce de agosto de dos mil nueve, en dos originales en idioma español, siendo ambos textos igualmente auténticos.

---

## PROTOCOLO

Al momento de la firma del Convenio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay para Evitar la Doble Imposición y Prevenir la Evasión Fiscal en materia de Impuestos sobre la Renta y sobre el Patrimonio, los suscritos han acordado que las siguientes disposiciones formen parte integrante del Convenio:

I. En General se entiende que:

Las disposiciones del presente Convenio prevalecerán sobre aquéllas que estén contenidas en cualquier otro Convenio del cual los Estados Contratantes sean o lleguen a ser parte, en materia de tráfico internacional en los términos del Artículo 8 de este Convenio.

II. Con relación al párrafo 5 del artículo 26:

Se entiende que, en el caso de Uruguay, la expresión "participación en una persona" se refiere a la "participación en la titularidad de una persona".

EN FE de lo cual los suscritos, debidamente autorizados para tal efecto, firman el presente Protocolo.

HECHO en Montevideo, el día catorce de agosto de dos mil nueve, en dos originales en idioma español, siendo ambos textos igualmente auténticos.

## Bibliografía

### URUGUAY

#### Normativa

- . Ley de Reforma Tributaria No. 18.083 del 27/12/06
- . Decreto 56/009
- . Decreto 392/009
- . Resolución 2084/009
- . Resolución 2269/009

#### Páginas WEB

- . [www.dgi.com.uy](http://www.dgi.com.uy)
- . [www.presidencia.gub.uy](http://www.presidencia.gub.uy)
- . [www.parlamento.gub.uy](http://www.parlamento.gub.uy)
- . [www.mef.gub.uy](http://www.mef.gub.uy)
- . [www.uruguayxxi.gub.uy](http://www.uruguayxxi.gub.uy)
- . [www.deloitte.com.uy](http://www.deloitte.com.uy)

#### Otros

- . “Transfer Pricing in American Latin”, document elaborado por Deloitte Touche Tohmatsu, para el Banco Interamericano de Desarrollo, enero de 2001.
- . “La tributación de los commodities”, comentario de Deloitte del 28 de octubre de 2009, de Cra. Alejandra Barrancos.
- . “Reglamentan Precios de Transferencia”, comentario de Deloitte del 2 de marzo de 2009, de Cra. Alejandra Barrancos.
- . Comentario de Price Waterhouse Coopers del 27 de enero del 2009, de Cra. María José Santos.
- . “Precios de Transferencia en el Uruguay”, artículo de KPMG, del 10 de febrero de 2009.
- . “Precios de Transferencia”, artículo del MEF, del 11 de febrero de 2009.

- . "Los Precios de Transferencia en el Uruguay", comentario de Deloitte del 12 de mayo de 2008.
- . "La reforma tributaria y las transacciones de bienes con usuarios de zona franca", comentario de KPMG, del 25 de julio de 2007.
- . "Precios de Transferencia", comentario de Deloitte del 30 de octubre de 2006.
- . "Precios de Transferencia", artículo de DGI del 7 de octubre de 2009, transparencias utilizadas en charla llevada a cabo por los contadores N.Hernandez, A.Romano, F.Serra.
- . Revista Tributaria N° 209, "Apuntes a propósito de los Precios de Transferencia" (Pág. 215-229) Dr. Jonás Bergstein de agosto del 2008.
- . Revista Tributaria N° 210, "Los Precios de Transferencia en el Uruguay y su reglamentación" (Pág. 363-390) Cr. Leonardo Decarlini de febrero 2009.
- . "Informe de comercio de Brasil", artículo extraído de sitio Uruguay XXI.
- . Lineamientos OCDE, Precios de Transferencia, Directrices de la OCDE, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, Revisión del informe sobre Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales.
- . Monografía: "Precio de transferencia en las zonas francas de la región", Marivani Geymonat, María Laura LLuveras, Viviana Peña, mayo de 2008.
- . Monografía: "La inclusión de los Precios de Transferencia en la Reforma Tributaria Uruguaya", Valentina Fretes, Diego Bonacchi, de Mayo de 2007.
- . Monografía: "Convenios para evitar la Doble Imposición Internacional", Lucia Ghirardelli, Alejandra Mosca, de Marzo de 2008.

## **Argentina**

### Normativa

- . Ley 20.628
- . Ley 25.063
- . Ley 25.239
- . Ley 25.784
- . Resolución 702
- . Resolución 1.122

## Páginas WEB

. [www.afip.gov.ar](http://www.afip.gov.ar)

. [www.iefpa.org.ar](http://www.iefpa.org.ar)

## Otros

. “El impacto de las normas de Precios de Transferencia de Brasil en las transacciones con la Argentina”, Marcelo Natale y Horacio Dinice, Revista de Derecho Fiscal, Mayo/Junio 2007.

. “Líneas directrices OCDE para empresas multinacionales”, trabajo sobre la implementación de las Directrices de la OCDE para las empresas multinacionales, María F.Oliver, noviembre de 2004.

. Monografía: “La inclusión de los Precios de Transferencia en la Reforma Tributaria Uruguay”, Valentina Fretes, Diego Bonacchi, de Mayo de 2007.

. Monografía: “Precios de transferencia – métodos aplicables para su determinación”, Ceferino Aruta.

. Monografía: “Precios de Transferencia”, Susana Horlacher.

. Monografía: “Precios de Transferencia”, Aquino-Carbajal.

## **BRASIL**

### Normativa

. Ley 9.430/1996

. Ley 9.959/2000

. Instrucción Normativa 243/2002

. Instrucción Normativa 321/2003

. Instrucción Normativa 382/2003

### Páginas WEB

. [www.recieta.fazenda.gov.br](http://www.recieta.fazenda.gov.br)

. <http://dspace.c3sl.ufpr.br>

. [www.buscalegis.ufsc.br](http://www.buscalegis.ufsc.br)

. [www.bdobrazil.com.br](http://www.bdobrazil.com.br)

. [www.webartigos.com](http://www.webartigos.com)

. [www.preços-de-transferencia.fiscosoft.com.br](http://www.preços-de-transferencia.fiscosoft.com.br)

### Otros

. Monografía: “Preços de transferência: globalização e livre concorrência”, Rubem Mauro Silva Rodrigues, 26 de junio de 2008.

. Monografía: “PREÇO DE TRANSFERÊNCIA (TRANSFER PRICING) NO DIREITO BRASILEIRO”, AGOSTINHO TOFFOLI TAVOLARO, diciembre de 2004.

. Monografía: “O ASPECTO SUBJETIVO DOS PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA NO DIREITO BRASILEIRO E NAS CONVENÇÕES INTERNACIONAIS”, GUILHERME MORO DOMINGOS.

## **MEXICO**

### Normativa

. Ley de Impuesto sobre la Renta, del 1ro de enero de 2002.  
. Código Discal de la Federación

### Páginas WEB

. [www.gob.mx](http://www.gob.mx)  
. [www.sat.gob.mx](http://www.sat.gob.mx)  
. [www.promexico.gob.mx](http://www.promexico.gob.mx)  
. [www.asicce.com.mx](http://www.asicce.com.mx)  
. [www.offixfiscal.com.mx](http://www.offixfiscal.com.mx)

### Otros

. “Historia de las Maquiladoras”, artículo elaborado por Erns & Young, Carlos Gonzalez Martinez,

. “Evolución de los Precios de Transferencia en México”, artículo elaborado por Grupo Asicce.

. “Los APA’s en el estudio de Precios de Transferencia”, artículo elaborado por Gustavo Ángel Terán Zacarías, Asesor Fiscal Independiente

