



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS
Y DE ADMINISTRACIÓN

POSGRADOS



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN

TRABAJO FINAL PARA OBTENER EL TÍTULO DE
MAGÍSTER EN TRIBUTARIA

**Análisis de la jurisprudencia de precios de transferencia en Uruguay y algunos fallos
relevantes de los países de la región y España a través de sentencias emitidas por los
tribunales competentes**

por

Cecilia Antonella Caro Borba

Marcia Rodríguez Cruz

Ana Inés Sosa Martí

TUTOR: Magister en Derecho y Técnica Tributaria María José Santos

Montevideo

URUGUAY

2025



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS
Y DE ADMINISTRACIÓN

POSGRADOS



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY

Página de Aprobación

El tribunal docente integrado por los abajo firmantes aprueba el Trabajo Final:

Título

Autor/es

Tutor/Coordinador

Posgrado

Puntaje

Tribunal

Profesor.....(nombre y firma).

Profesor.....(nombre y firma).

Profesor.....(nombre y firma).

FECHA.....

Agradecimientos

A la Universidad de la República, por brindarnos la oportunidad de acceder a una carrera de posgrado de excelencia.

A la tutora de tesis, por su constante disposición para ayudarnos y guiarnos en todo momento.

A nuestros amigos, colegas y docentes, por su apoyo incondicional y por estar presentes en cada etapa de este proceso.

Resumen

Debido a la globalización y al creciente aumento de la descentralización, las transacciones entre empresas relacionadas han aumentado considerablemente, lo que ha generado un mayor número de discrepancias entre las Administraciones Tributarias y los Contribuyentes, las cuales han sido resueltas mediante la intervención de un Tribunal, figura jurídica imparcial que analiza la situación objetivamente y dicta un fallo final.

Para evitar que las organizaciones realicen transacciones con el único fin de obtener un beneficio fiscal, los países han comenzado a establecer normativas específicas para regular los precios de las transacciones entre empresas vinculadas. Se entiende por Precios de Transferencia el valor acordado por la transferencia de activos, bienes y derechos entre entidades relacionadas. La aplicación de estos precios asegura que los beneficios sean atribuibles conforme al principio *Arm's Length*, que establece que las operaciones entre empresas vinculadas deben reflejar los términos y condiciones que se aplicarían en transacciones entre partes independientes.

En el presente trabajo se analizaron diez sentencias tributarias relativas a Precios de Transferencia emitidas por órganos competentes de Uruguay, Argentina, Chile y España con el objetivo de poder visualizar posibles tendencias jurisprudenciales que puedan servir como guía y antecedente no sólo a los contribuyentes, sino también a las Administraciones Tributarias de los distintos países a la hora de realizar el análisis de Precios de Transferencia.

Palabras claves: Precios de Transferencia, Directrices de la OCDE, Grupo Económico, Empresas Vinculadas, Transacciones Intragrupo, Sentencia Tributaria.

Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN.....	1
<u>PARTE I - MARCO TEÓRICO.....</u>	<u>4</u>
1. DEFINICIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.....	4
2. ANTECEDENTES.....	5
3. NORMATIVA LOCAL Y LINEAMIENTOS RELATIVOS A PRECIOS DE TRANSFERENCIA.....	8
4. PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA.....	12
5. VINCULACIÓN.....	14
6. ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD.....	19
6.1 Cinco factores esenciales en el análisis de comparabilidad para la OCDE.....	19
6.2 Los factores de comparabilidad bajo la perspectiva de la normativa local.....	23
6.3 El proceso “tipo” desarrollado por la OCDE.....	24
6.4 Ajustes de comparabilidad y eliminación de diferencias.....	24
6.5 Rango de plena competencia.....	26
6.6 Rango Intercuartil.....	27
7. MÉTODOS PARA LA APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA.....	28
7.1 Principio del mejor método OCDE y normas locales.....	28
7.2 Métodos de ajuste.....	29
7.2.1.1 Método del precio libre comparable.....	30
7.2.1.2 Método del precio de reventa.....	31
7.2.1.3 Método del coste incrementado.....	32
7.2.2 Métodos no tradicionales basados en el resultado de las operaciones.....	33
7.2.2.1 Método del margen neto operacional.....	33
7.2.2.2 Método de la distribución del resultado.....	36
7.2.3 Operaciones de importación y exportación de bienes con cotización.....	38
8. FORMALIDADES.....	40
<u>PARTE II - SENTENCIAS TRIBUTARIAS ANALIZADAS.....</u>	<u>43</u>
Sentencia 1: PHILIPS URUGUAY S.A.....	43
Sentencia 2: NESTLÉ DEL URUGUAY S.A.....	51
Sentencia 3: GENERAL MOTORS URUGUAY S.A.....	55
Sentencia 4: AVERY DENNISON CHILE S.A.....	59
Sentencia 5: MONSANTO CHILE S.A.....	71
Sentencia 6: MICROSOFT IBÉRICA S.R.....	77
Sentencia 7: VARIAN MEDICAL SYSTEMS IBERICA S.L.....	89
Sentencia 8: MAHOU S.A.....	91
Sentencia 9: MALTERIA PAMPA S.A.....	95
Sentencia 10: NIKE ARGENTINA SA.....	102
<u>PARTE III - CONCLUSIONES FINALES.....</u>	<u>109</u>

REFERENCIAS.....	117
ANEXOS.....	122
1. Anexo I:.....	122
2. Anexo II:.....	123
3. Anexo III:.....	124
4. Anexo IV:.....	128
5. Anexo V:.....	129
6. Anexo VI:.....	129
7. Anexo VII:.....	130
8. Anexo VIII:.....	131
9. Anexo IX:.....	131
10. Anexo X:.....	132
11. Anexo XI:.....	133
12. Anexo XII:.....	133

INTRODUCCIÓN

Durante las últimas décadas, se han producido profundos cambios en la estructura de la economía mundial ocasionados por el progreso de las economías digitales, la tecnología de la información y la comunicación. La globalización ha derivado en la eliminación de las barreras económicas entre países y ha expandido el comercio a nivel internacional, provocando cambios en la forma en que se comercializan bienes y servicios, en el sistema de producción y en las actividades económicas del mundo.

En este contexto de crecimiento y expansión, las empresas multinacionales han logrado utilizar este fenómeno a su favor, desarrollando una estrategia empresarial global que maximice los beneficios empresariales y reduzca los costos de producción por medio de la descentralización. Naturalmente, las empresas buscarán localizar la producción en aquellas regiones donde los costos sean menores y procurarán desviar las ganancias a las jurisdicciones con menores tasas impositivas.

En este nuevo paradigma de cambios constantes, se plantean permanentemente nuevos escenarios no contemplados en la legislación tributaria, tanto a nivel mundial como regional. Esto implica que el Derecho Tributario y las Administraciones Tributarias (en adelante AT) deban ir adaptándose rápidamente de forma constante para acompañar la transformación de la economía, flexibilizando su estructura según los nuevos escenarios comerciales.

Como consecuencia de las variaciones en la economía y a fin de llevar un control más exhaustivo por parte de las Administraciones Tributarias sobre las transacciones realizadas entre empresas asociadas situadas en distintas jurisdicciones, los desarrollos en materia de Precios de Transferencia se vuelven relevantes.

En los últimos años, se ha visto incrementado el número de casos en los que existen discrepancias entre las Administraciones Tributarias y los Contribuyentes en materia de Precios de Transferencia. Los mismos son resueltos con la intervención de una figura jurídica imparcial, en particular en Uruguay se denomina Tribunal de lo Contencioso Administrativo (TCA), que analiza la situación con una mirada objetiva y determina un fallo final. Dicho órgano, en lo referente a Precios de Transferencia, bajo la redacción normativa actual, se ha pronunciado a la fecha en tres oportunidades. La primera de ella ocurrió en 2019, con el caso Philips Uruguay S.A (Sentencia N°456/2019), siguiendo con Nestlé del Uruguay S.A (Sentencia N° 786/2019) a fines del mismo año, y por último General Motors Uruguay S.A. (Sentencia N° 597/2021) en el año 2021.

En este sentido, consideramos que tanto el análisis de estas sentencias tributarias, así como de las actuaciones de otras administraciones tributarias y los fallos emitidos por Tribunales fiscales competentes de las diferentes jurisdicciones, aportan un gran valor al análisis de Precios de Transferencia, dado que los temas tratados son desarrollados en detalle por profesionales en la materia, sirviendo de guía para la actuación de los contribuyentes a nivel internacional.

Por este motivo, hemos decidido desarrollar la presente Tesis, donde se analizan algunas sentencias tributarias emitidas en los últimos ocho años en relación a Precios de Transferencia por los órganos competentes de Argentina, Chile, Uruguay y España con el fin de visualizar posibles tendencias de la jurisprudencia que puedan asistir a los contribuyentes y a la Administración Tributaria a realizar un correcto análisis de Precios de Transferencia.

En la primera parte del presente trabajo, a modo introductorio, se realiza una descripción general de la normativa y Directrices internacionales sobre Precios de

Transferencia, recogiendo los principales conceptos que luego serán objeto de análisis y debate en las sentencias analizadas en la segunda parte del trabajo.

Dentro de la primera parte, en el punto N.º 1, se define el concepto de Precios de Transferencia. En el punto N.º 2, se desarrollan los antecedentes internacionales y específicamente de Latinoamérica. Por su parte, en el punto N.º 3 se describe la normativa local y los lineamientos internacionales relativos a Precios de Transferencia. Del punto N.º 4 al N.º 7 se desarrollan las metodologías de análisis de Precios de Transferencia. Por último, en el punto N.º 8 se mencionan las formalidades.

En la segunda parte del trabajo, se presentan las diez sentencias seleccionadas de los Tribunales competentes de Uruguay, Argentina, Chile y España y su correspondiente análisis, donde se plantean controversias sobre algunos de los temas introducidos en la primera parte de nuestro trabajo.

Finalmente, en la tercera parte, se presentan las conclusiones a las que arribamos junto con reflexiones generales, a raíz de lo investigado, derivadas del análisis realizado en la parte II del presente trabajo.

“Análisis de la jurisprudencia de precios de transferencia en Uruguay y algunos fallos relevantes de los países de la región y España a través de sentencias emitidas por los tribunales competentes.”

PARTE I - MARCO TEÓRICO

1. DEFINICIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) define a los Precios de Transferencia (en adelante PT) como “...los precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles, o presta servicios, a empresas asociadas.” (OCDE, 2017)

El autor Rubio Guerrero (1998), define a los PT como “valor efectivo y real del intercambio (precio) que se pacta y realiza entre sociedades vinculadas como consecuencia de transacciones de bienes reales, financieras o de servicios” (Una revisión de la experiencia internacional sobre la aplicación de los precios de transferencia y sus implicaciones para España, Papeles de trabajo del Instituto de Estudios Fiscales, P.10)

De acuerdo a la normativa local uruguaya en su Título 4 artículo 46 del TO 2023, estarán sujetas a PT aquellas “operaciones realizadas entre partes vinculadas”. Estas serán consideradas 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”.

El concepto de PT implica que exista una transacción que se lleve a cabo entre partes de un mismo grupo empresarial, por lo que únicamente existirán PT entre empresas vinculadas que persigan intereses económicos en común. No aplica a aquellas entidades independientes, quienes acordarán sus transacciones de acuerdo a precios de mercado bajo oposición de intereses.

Corresponde precisar el concepto de empresas asociadas, el cual se encuentra definido en el artículo 9, apartado 1, letras a) y b) del Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio (en adelante Modelo de Convenio Tributario) de la OCDE. En el mismo se establece que estamos frente a dos empresas asociadas cuando una empresa de un estado “participe directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa del otro Estado” o cuando “las mismas personas participan directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital” de las empresas, esto implica que las mismas estén sujetas a un control común.

La normativa que regula los PT, como desarrollaremos más adelante, se enfoca en evitar que las empresas manipulen los precios de intercambio de bienes y servicios, con el fin de disminuir el monto imponible de impuestos. Esta normativa procura que las empresas asociadas operen como si fueran terceros independientes. A este concepto se lo conoce a nivel internacional como “Principio *Arm 's Length*” o “Principio de Plena Competencia” el cual ha sido adquirido por la gran mayoría de las economías mundiales.

2. ANTECEDENTES

Los PT surgen en el año 1915, en Gran Bretaña durante la Primera Guerra Mundial, y se considera que fue el primer país que promulgó una norma interna para regular los mismos. Posteriormente en 1917, Estados Unidos introdujo normas relativas a PT buscando evitar que las utilidades de grandes empresas fueran trasladadas a países de baja o nula tributación.

2.1 Antecedentes internacionales

La creciente descentralización de las empresas multinacionales en las últimas décadas ha derivado en el crecimiento exponencial de operaciones intragrupo, lo que ha dado lugar a que ciertas organizaciones atribuyan los beneficios del grupo según su conveniencia en

relación a la imposición fiscal de cada jurisdicción y no a la actividad económica que las genera.

En 1961, se fundó la OCDE como un organismo de cooperación internacional, que actualmente está compuesto por 38 Estados miembros (OCDE, 2023). La organización tiene como objetivo la coordinación de políticas económicas y sociales, pretendiendo ser un marco de buenas prácticas y búsqueda de soluciones a problemas comunes.

Con el fin de evitar que las empresas multinacionales atribuyan los beneficios del grupo según su conveniencia fiscal sin considerar la realidad económica, desde 1976 la OCDE ha intentado establecer diversos documentos que sirvan de guías para la determinación de los PT (OCDE, 2011).

El documento más completo, ulterior y de referencia actual a nivel internacional, son las conocidas Directrices de la OCDE aplicables en materia de PT a empresas multinacionales y Administraciones tributarias (OCDE, 2017). Estas constituyen una compilación de informes del Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE referidos a PT y a cuestiones fiscales relativas a empresas multinacionales.

En esta misma línea de pensamiento, años más tarde otros organismos internacionales y las Administraciones Tributarias locales, comenzaron a incorporar la normativa de PT en sus legislaciones domésticas.

2.2 Antecedentes en Latinoamérica

En el año 1967, se crea el Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (en adelante CIAT), un organismo internacional público, sin fines de lucro, con la misión de ofrecer un servicio integral para la modernización, fortalecimiento y tecnificación de las Administraciones Tributarias de sus países miembros. Al día de hoy, son 42 los países que

integran el mismo, 32 países americanos; cinco países europeos; cuatro países africanos; y un país asiático (CIAT, 2023).

En 2019, Pérez Gómez Serrano, Bolado Muñoz y Gonzalo Arias Esteban (2019) presentan un “Cóctel” de medidas para el control de la manipulación abusiva de PT, cuyos ingredientes y condimentos constituyen propuestas que pretenden lograr un mejor análisis, aplicando controles más efectivos, un mayor cumplimiento y en lo posible, mayor nivel de simplificación. De acuerdo a los informes emitidos por el CIAT (2021), en lo que respecta a Latinoamérica, los pioneros incorporando normativas de control de PT fueron México y Surinam en el año 1992. En la otra arista, los últimos países en incorporar dicha normativa fueron Nicaragua en 2017 y Paraguay en 2021.

Con respecto a los criterios utilizados por cada país, se puede observar una clara influencia en la consideración de las Directrices de la OCDE al momento de incorporar la normativa de PT (CIAT, 2023). En suma, vemos que la mayoría de los países de Latinoamérica, se han comprometido en la lucha contra la evasión y elusión fiscal internacional incorporando normativa en PT.

Al día de hoy, son pocos los países que todavía han decidido no incorporar normativa para el control de PT, entre ellos podemos encontrar a Barbados, Belize, Bermuda, Guyana, Trinidad y Tobago.

Si bien “la mera implementación de un régimen normativo de precios de transferencia no asegura el éxito”, como hace referencia el CIAT en su “Cóctel”, la instauración de la misma en los países, constituye el cimiento para disuadir a que las empresas multinacionales no trasladen artificiosamente sus utilidades a otras jurisdicciones de menor imposición.

3. NORMATIVA LOCAL Y LINEAMIENTOS RELATIVOS A PRECIOS DE TRANSFERENCIA

3.1 Normativa local

En Uruguay, la normativa relativa a PT la podemos encontrar principalmente en el Capítulo VIII del Título 4 de IRAE del Texto Ordenado 2023 que comprende los artículos 46 al 58, el Decreto 56/009 de 26 de enero de 2009 (con modificaciones de Decreto 392/009 de 24 de agosto de 2009) y las Resoluciones de la Dirección General Impositiva (DGI) 2084/09, 2098/09, 745/011 y 819/010.

3.2 Lineamientos y Directrices internacionales

A nivel internacional podemos encontrar las Directrices de la OCDE y el Manual Práctico de PT de la ONU (2021) para países en desarrollo. Estas directrices internacionales son recomendaciones que brindan lineamientos y orientación sobre la aplicación de las reglas de PT a nivel internacional, en particular en relación al “principio de plena competencia” en empresas asociadas. Este principio se basa en comparar las condiciones de una operación entre empresas vinculadas, con las que se pactarían entre empresas independientes, tomando de referencia una operación que sea comparable, en circunstancias también comparables.

Las Directrices de la OCDE (2017) tienen como objeto asegurar la correcta aplicación del criterio de la entidad independiente, por medio del principio de plena competencia. La correcta aplicación del mismo, elimina el efecto provocado por condiciones especiales en las transacciones realizadas entre entidades vinculadas, que pueden influir sobre los beneficios obtenidos.

Si bien las Directrices de la OCDE no tienen carácter obligatorio en Uruguay, es válido utilizarlas cuando existan zonas grises o se presenten problemas de interpretación

legal, donde la normativa local no resulte suficiente para resolverlos. Cabe el mismo comentario respecto a los lineamientos de la ONU.

Ambas Directrices intentan ayudar tanto a las Administraciones Tributarias de los países miembros como no miembros, como también a las empresas multinacionales. También procuran solucionar posibles conflictos entre la AT y los contribuyentes, así como los que puedan surgir entre las distintas jurisdicciones. De este modo, las Directrices establecieron diferentes métodos de ajuste, con el fin de contribuir a que las operaciones comerciales y financieras entre las empresas vinculadas se valúen a precios de plena competencia, como si ocurrieran entre empresas independientes.

En los últimos años se observa un aumento de prácticas de planificación fiscal y oportunidades de des imposición a nivel internacional.

En respuesta a esta situación, es que el G20, un grupo integrado por los países más poderosos del mundo que representan el 85% de la economía mundial (BBC, 2009), junto con la OCDE, en julio de 2013 emitieron un informe que contiene medidas concretas para intentar combatir el fenómeno, denominado “Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios” (*Base Erosion & Profit Shifting* - BEPS por sus siglas en inglés).

Poco tiempo después, en 2015 se publica el paquete definitivo de medidas conformado por 15 acciones concretas, con el fin de llevar adelante una reforma integral global (en adelante las Acciones BEPS). Se ahondará en su contenido más adelante.

Las Acciones BEPS es un proyecto que se compone por 15 planes de acción contra la evasión fiscal y hace énfasis en la importancia de la integración de las políticas fiscales internacionales, incorporando estándares internacionales renovados y reforzados.

Las mismas surgen con el fin de: garantizar el adecuado gravamen, la regulación de actividades transfronterizas, la eliminación de la doble imposición y contribuir a que las utilidades que obtienen las empresas multinacionales se reporten en la jurisdicción en donde se llevó a cabo las actividades que generan la creación de valor.

Las Acciones número 8, 9, 10 y 13 con las que se encuentran directamente orientadas a regular la normativa relativa a PT, buscando reforzar los estándares actuales.

La Acción 8 tiene como objeto la regulación de aspectos relativos a transacciones que involucren intangibles, asegurando que se den a precios de mercado. Dado que los intangibles son bienes difíciles de valorar, las empresas multinacionales podrían utilizar este tipo de transferencias para trasladar beneficios de una empresa del grupo a otra, asignando los resultados positivos empresariales en aquellas jurisdicciones con menor carga impositiva.

En este sentido, la OCDE hace hincapié en determinar que se considera “intangible”, distinguiendo la propiedad económica y legal de estos bienes, quien tiene el derecho sobre los mismos, la importancia dependiendo del sector de actividad y cómo interactúan para crear valor. En un análisis de PT que esté relacionado con intangibles, lo fundamental será determinar las condiciones de plena competencia tal como destaca la OCDE “la esencia de un análisis de Precios de Transferencia en un caso relacionado con activos intangibles debe ser la determinación de las condiciones que hubieran acordado partes independientes en una operación comparable” (OCDE, 2017, p. 285).

Por su parte la Acción 9, tal como se describe en el Proyecto BEPS - Nota explicativa de la OCDE - busca asegurar la correcta atribución de riesgos, por medio del análisis de los términos contractuales pactados entre las distintas partes del grupo. La atribución de los riesgos allí pactados será respetada en base a la realidad económica y únicamente cuando

coincidan con la toma de decisiones y el control efectivo sobre esos riesgos, a fin de evitar la erosión de la base imponible.

La Acción 10 se concentra en el estudio de otras áreas de alto riesgo, tales como la atribución de beneficios resultante de operaciones vinculadas, dónde no se percibe lógica comercial y el uso de determinados tipos de pagos entre miembros del grupo multinacional. A modo de ejemplo, se debe hacer foco en conceptos como gastos de gestión o gastos que correspondan a la matriz. Estas maniobras podrían ser utilizadas por el grupo para modificar la base imponible de impuestos sin que exista creación de valor.

Por último, con la incorporación de la acción 13 del plan BEPS (OCDE/G20, 2015), se plantea la introducción de un modelo estandarizado y uniforme de presentación de documentación, mejorando la calidad de la información que los contribuyentes brindan a las AT y basándose en la presentación adecuada de tres niveles de información:

1. Informe País por País (*“Country by Country Report - CbCR”*): Consiste en la presentación de un informe anual cuya obligación aplica a entidades de determinados grupos multinacionales que concentran un alto porcentaje de ingresos corporativos mundiales y representan el mayor riesgo global en términos de BEPS. Estarán obligados a presentar dicho informe aquellos grupos multinacionales de gran dimensión económica cuyos ingresos consolidados totales al cierre del ejercicio inmediato anterior hayan superado los 750 millones de euros.

El informe país por país deberá contener información relativa a la cantidad de ingresos, ganancias/pérdidas, impuesto a la renta abonado, capital declarado, ganancias acumuladas, número de empleados, activos tangibles, actividades del negocio, etc. en relación a cada jurisdicción en la que opera el grupo. A su vez, se

deberá identificar debidamente a cada integrante del grupo multinacional, estableciendo la jurisdicción de residencia fiscal.

En principio, este informe es presentado en la jurisdicción donde se encuentra la entidad controlante final del grupo multinacional y deberá ser compartido bajo ciertas condiciones de confidencialidad, con las autoridades fiscales de otras jurisdicciones en la que sean residentes los otros miembros del grupo.

2. Informe Maestro (*“master file”*): brinda una visión general correspondiente a todo el negocio del grupo multinacional. Otorga detalles de las actividades económicas, las políticas en relación a PT y la distribución de beneficios a nivel mundial, permitiendo de esta forma que las AT detecten si existe o no cierto riesgo de PT.
3. Informe local: Se detalla información sobre operaciones intragrupo específicas. Describe transacciones entre partes vinculadas, el precio acordado y el análisis de PT realizado. Es complementario al informe maestro y busca garantizar el cumplimiento del principio de plena competencia en la jurisdicción local donde opera el contribuyente.

4. PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA

Las Directrices de la OCDE (2017) determinan la aplicación del principio de plena competencia en la determinación de los PT entre empresas asociadas. Este principio se deberá aplicar con independencia de cualquier obligación contractual asumida por las partes, así como cualquier intento de minimizar la carga fiscal (p. 39).

Las relaciones comerciales y financieras entre empresas asociadas, pueden generar distorsiones en los adeudos tributarios y en la recaudación de la AT, por no estar ajustadas a precios de mercado y por lo tanto en concordancia al principio de plena competencia.

Es por esto que los países miembros de la OCDE, acordaron implementar ajustes fiscales de forma de cumplir con dicho principio, considerando que las operaciones entre empresas asociadas deberán realizarse como si fueran entre empresas independientes, en circunstancias comparables.

El principio de plena competencia o principio “*Arm's Length*” se encuentra definido en el apartado 1 del artículo 9 “Empresas Asociadas” del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE, y tiene como objetivo establecer un criterio internacional que asegure la correcta y justa aplicación de los PT en cada jurisdicción. A efectos fiscales, la correcta aplicación de dicho principio persigue evitar la elusión y la doble imposición, al garantizar la correcta base imponible en cada jurisdicción.

Dicho artículo, es la base del análisis de comparabilidad. Se establece que es necesario la comparación entre las condiciones pactadas o impuestas entre las empresas asociadas y las que se hubiesen pactado entre empresas independientes, con el objetivo de ajustar las obligaciones tributarias de las empresas asociadas, conforme al principio de plena competencia. Dicho análisis, permitirá calcular los beneficios que se hubieran obtenido en condiciones de plena competencia.

El referido análisis de comparabilidad es la esencia en la aplicación del principio de plena competencia. Para su aplicación, en primer lugar, se deberá determinar las características de las operaciones entre empresas vinculadas, incluidos los términos contractuales, las funciones desempeñadas por cada una de las partes, los activos utilizados y los riesgos asumidos por las empresas asociadas, la naturaleza de los productos transferidos o de los servicios prestados, las circunstancias económicas de las partes y del mercado en el que operan, y las estrategias empresariales que persiguen las partes.

En segundo lugar, se requiere tener en cuenta las condiciones y circunstancias con relevancia económica de la operación entre entidades independientes. Las empresas independientes llevarán adelante aquellas operaciones que entiendan sean más beneficiosas, en relación a cualquier otra opción disponible. Al momento de valorar otras opciones, las empresas tendrán en consideración aquellas diferencias económicas importantes, como por ejemplo diferencias a nivel de riesgo. De esta manera, se deberá identificar las características económicas de mayor importancia consideradas en las transacciones, para demostrar que la opción seleccionada es la más adecuada para alcanzar los objetivos comerciales de la empresa.

En este sentido, de existir diferencias económicas relevantes entre las características económicas de las operaciones vinculadas y no vinculadas, deberán tenerse en cuenta para determinar la comparabilidad entre las situaciones bajo análisis y realizar ajustes, si correspondiera, con el fin de determinar el precio de plena competencia.

Tomando en consideración lo anteriormente analizado, para poder arribar al precio de plena competencia, existen diversos métodos de ajuste, los cuales desarrollaremos más adelante.

5. VINCULACIÓN

En el contexto internacional, el concepto de vinculación está definido en el artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE, donde se establece que dos empresas están asociadas 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) unas 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,”

En este sentido, la OCDE dividió el concepto en dos partes. Por un lado, la vinculación en relación a la participación en la dirección, control o capital de una empresa sobre la otra. Por otro lado, cuando una misma entidad participa directa o indirectamente en la dirección, control o capital de más de una entidad, quedando dichas empresas vinculadas, sin tener el control entre sí, sino que hay una tercera entidad que tiene el control sobre ambas. A estos dos tipos de vinculación se les denomina vinculación real.

Bajo la legislación uruguaya, podemos distinguir dos tipos de vinculación: real o presunta.

Por su parte, el artículo 47 del Título 4 del TO 2023, define la configuración de vinculación cuando un sujeto pasivo del Impuesto a la Renta (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, 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”.

Asimismo, el artículo 1 del Decreto Reglamentario 56/009 regula los sujetos alcanzados y operaciones comprendidas en las disposiciones del Capítulo VIII del Título 4 del TO 2023, es decir en el régimen de PT. Por su parte, el artículo 2 del mismo Decreto define como empresas “independientes”, a aquellas que no verifiquen los supuestos de vinculación establecidos en el artículo 47 del Título 4 del TO 2023.

En el Numeral 1 de la Resolución 2084/009 se definen determinados supuestos por los cuales queda configurada la vinculación real entre empresas, sin perjuicio de otras situaciones que puedan existir. (Ver Anexo I).

Siguiendo con el análisis del concepto de vinculación, el artículo 48 del Título 4 del TO 2023, determina que se presumirá que existe vinculación, sin admitir prueba en contrario en aquellas “operaciones que los sujetos pasivos realicen con entidades residentes, domiciliadas, constituidas o ubicadas en países o jurisdicciones de baja o nula tributación o que se beneficien de un régimen especial de baja o nula tributación”. Dichas operaciones no serán consideradas ajustadas a las prácticas normales del mercado entre independientes.

A su vez, en el último inciso del mismo artículo, aclara que quedan incluidas en la presunción de vinculación, las operaciones realizadas con entidades que operen en exclaves aduaneros y se beneficien de un régimen de nula o baja tributación.

En un sentido más general el artículo 3 del Decreto 56/2009 establece que se considerarán países de baja o nula tributación aquellos países que simultáneamente cumplan con que su tasa de imposición efectiva a la renta sea inferior al 12% y no se encuentre vigente un acuerdo de intercambio de información o un convenio para evitar la doble imposición, con cláusula de intercambio de información o habiendo uno, no se cumpla efectivamente.

Es necesario tener presente que existe una lista taxativa, emitida anualmente por la DGI en forma de Resolución, donde se establecen aquellos países o regímenes que deben considerarse de baja o nula tributación. La última resolución emitida a la fecha fue la N° 2470/022.

Con respecto a la conceptualización del término “exclave aduanero” mencionado en el artículo 48 del Título 4 del TO 2023, el artículo 3 bis del Decreto 56/2009 establece que

constituyen exclaves aduaneros las zonas francas, puertos francos, recintos aduaneros, recintos aduaneros portuarios, depósitos aduaneros, y otros territorios donde no apliquen las disposiciones aduaneras. Se considerará a los mismos con regímenes de baja o nula tributación cuando la tasa de imposición efectiva sobre la renta de dichos exclaves sea inferior al 10%.

A pesar de lo mencionado anteriormente, dentro de las zonas francas, sólo se encontrarán sujetas al régimen de PT, aquellas operaciones realizadas con usuarios de zona franca, ya que dichos usuarios son los únicos que se benefician de un régimen de baja o nula tributación. Aquellas operaciones realizadas entre un sujeto pasivo de IRAE con explotadores de zona franca, no quedarán comprendidas dentro del régimen de PT debido a que ninguno de los dos sujetos goza de un régimen de baja o nula tributación.

Cabe mencionar, que el Decreto 56/009, en su artículo 3-BIS, establece la exoneración del régimen de PT a aquellas empresas que desde territorio aduanero nacional brinden servicios de soporte y provean bienes, los cuales serán utilizados exclusivamente dentro de los exclaves aduaneros. A su vez, la Resolución 2084/2009 en su artículo 3, incorpora como condición necesaria para quedar comprendido dentro de la exoneración del mencionado Decreto, la no vinculación entre las partes.

En este sentido, se encontrarán sujetas al régimen de PT todas aquellas operaciones realizadas entre entidades constituidas, domiciliadas, radicadas, residentes o ubicadas en el exterior y un sujeto pasivo de IRAE con el cual exista vinculación real. También quedan comprendidos aquellos casos en los que, no existiendo vinculación real, se trate de operaciones entre sujetos pasivos de IRAE y un sujeto que se encuentre en exclaves aduaneros y se beneficie de un régimen de nula o baja tributación, o con entidades residentes,

domiciliadas, constituidas o ubicadas en países de baja o nula tributación o que se beneficien de un régimen de baja o nula tributación.

Por otro lado, el artículo 66 del Título 4 del TO 2023, en su numeral I), establece que se encuentran exoneradas de IRAE aquellas rentas provenientes de actividades desarrolladas en el exterior, en los recintos aduaneros, recintos aduaneros portuarios, depósitos aduaneros y zonas francas, con mercaderías de origen extranjero manifestadas en tránsito o depositadas en dichos exclaves y no tengan origen ni destino el Territorio Aduanero Nacional (TAN). Esta exoneración será también aplicable a aquellas mercaderías que tengan por destino el TAN, siempre que no superen en el ejercicio el 5% (cinco por ciento) del monto total de las enajenaciones de mercaderías en tránsito o depositadas en los exclaves, que se realicen en dicho período. En este último caso, el importador deberá realizar el análisis de PT, quedando de esta forma determinada otra hipótesis de vinculación presunta.

Por su parte, el artículo 51 del Título 4 del TO 2023, establece que aquellas operaciones realizadas entre sujetos vinculados, en las que intervenga un intermediario en el exterior que no sea el destinatario efectivo de la mercadería, que tengan por objeto productos primarios agropecuarios y, en general, bienes con cotización conocida en mercados transparentes, se aplicará preceptivamente el método de precios comparables entre partes independientes. Lo anteriormente mencionado, no aplicará cuando se demuestre fehacientemente que el intermediario reúna conjuntamente los siguientes requisitos establecidos en el artículo 51 del Título 4 del TO 2023:

“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.”

En definitiva, el no cumplimiento de estos requisitos, presume la vinculación con el intermediario.

6. ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD

Con el fin de aplicar el principio de plena competencia es necesario realizar un análisis de comparabilidad, el cual consiste en analizar si los precios y condiciones pactados en una operación entre empresas vinculadas se asemejan a los establecidos entre empresas independientes en operaciones comparables. Estas operaciones serán comparables si no existen diferencias materiales que afecten de forma significativa las condiciones analizadas en la metodología a aplicar, o en caso de existir, que puedan realizarse ajustes de forma precisa para eliminar dichas diferencias.

6.1 Cinco factores esenciales en el análisis de comparabilidad para la OCDE

A la hora de determinar si las operaciones son o no comparables, la OCDE en sus Directrices ha determinado cinco factores esenciales a tener en cuenta, que se detallan a continuación.

1. Los términos contractuales de la operación

Aquellos contratos escritos celebrados entre entidades asociadas son fundamentales para definir el tipo de operación y analizar la distribución de responsabilidades y riesgos entre las partes. Es importante tener presente que los contratos pueden no incluir toda la información necesaria para realizar el análisis de PT, razón por la cual es necesario recabar más información teniendo en cuenta las relaciones comerciales o financieras que evidencien las características con relevancia económica de los otros cuatro factores.

El análisis de dichas relaciones puede determinar que el proceder de las partes no se ajusta a lo acordado bajo los términos contractuales o que los mismos no han brindado una visión completa de las operaciones, resultando en una falta de coherencia y siendo necesaria la identificación de la operación efectiva. En este caso, serán las funciones que desempeñan, los activos que utilizan y los riesgos que asumen las empresas, los que determinen la verdadera naturaleza de la operación.

2. Análisis funcional

Este análisis se centra en determinar las funciones desempeñadas por las partes pertenecientes a un mismo grupo multinacional, considerando los activos utilizados (tales como instalaciones, equipos, intangibles valiosos, etc.), la naturaleza de los mismos (antigüedad, valor de mercado, ubicación) y los riesgos asumidos. Se busca identificar lo que las empresas hacen realmente y las capacidades que aportan al grupo.

Comprender la estructura y la organización del grupo, las obligaciones y derechos asumidos, así como la contribución de cada una de las partes a la creación de valor, será de suma importancia. Es imprescindible determinar quién realiza la actividad de toma de decisiones relativa a la estrategia empresarial y la asunción de riesgos.

Gracias al análisis funcional se podrá revelar si el grupo ha fragmentado funciones sumamente integradas entre distintas empresas (como por ejemplo logística, almacenaje, comercialización y ventas), lo que requiere una gran coordinación para que dichas actividades se realicen de forma eficaz. Cuando las actividades son tan interdependientes, se deberá evaluar quien se encarga de mitigar los riesgos por medio de la coordinación o si estos son controlados por la contribución de cada una de las partes.

En relación al análisis de PT, la OCDE sugiere entender al riesgo como el efecto de la incertidumbre sobre los objetivos de la actividad económica. Un riesgo será más o menos relevante según su probabilidad, beneficios asociados y posible pérdida que pueda derivarse de él. Las entidades pondrán mayor atención a la detección y control de aquellos riesgos que tengan mayor relevancia económica, con el fin de maximizar los rendimientos frente al riesgo. Al momento de la búsqueda de comparables es de gran importancia asegurar que estos presenten los mismos niveles de riesgos y de gestión de los mismos.

En todo análisis de PT es importante identificar las fuentes de incertidumbre que generan el riesgo. La OCDE menciona los siguientes tipos de riesgo: estratégicos o riesgos de mercado, de infraestructura u operativos, financieros, de la operación, de daños.

La asunción de riesgos por parte de las partes de un grupo multinacional suele estar pre-acordada en los contratos escritos, a priori, de modo que se asuma el compromiso antes que se materialicen las consecuencias y se conozcan los resultados. A su vez, tiene un peso importante a la hora de fijar los precios de plena competencia entre partes vinculadas.

3. Características de los bienes o servicios

Las características de los bienes y los servicios explican en gran medida las diferencias de precio en el mercado. Realizar una comparación de las características es

relevante para determinar el grado de comparabilidad entre operaciones vinculadas y no vinculadas. Al momento de analizar bienes tangibles, el foco se pone en las características físicas, cualidades, fiabilidad, disponibilidad, volumen de oferta. En cambio, para el análisis de bienes intangibles es importante tomar en consideración la forma de la operación (venta o concesión), el tipo de activo (marca, patente, *know how*), duración, grado de protección, beneficios derivados de su uso y la incorporación de tecnología avanzada. Por último, en el caso de los servicios, se debe observar con atención las diferencias o similitudes en naturaleza y alcance. Según el método a aplicar, dependerá la importancia que tendrá este factor en el análisis de PT.

4. Circunstancias económicas

Para poder comparar dos operaciones, se requiere que los mercados en los cuales operan las empresas no presenten diferencias significativas que puedan influir en el precio, o de existir, estas puedan ajustarse. A modo de definir si los mercados son comparables debemos evaluar su localización geográfica, dimensión, grado de competencia, disponibilidad de bienes y servicios alternativos, oferta y demanda, reglamentación del mercado, costos de producción, transporte, momento de la operación, entre otros.

En ciertos casos las diferencias entre los mercados geográficos son muy significativas entre un mismo mercado que comprende distintos países, o incluso dentro de un mismo país. Es posible que una misma empresa ofrezca diferentes productos según el país o área geográfica, utilizando distintos activos, calidades, materiales etc. y asumiendo mayores o menores riesgos, por lo que al realizar el análisis de comparabilidad esto debe tenerse en cuenta.

5. Estrategias empresariales

De acuerdo a las Directrices de la OCDE, las estrategias empresariales comprenden aspectos importantes de la empresa, tales como la innovación y desarrollo de nuevos productos, diversificación, valoración de cambios políticos, incidencia de leyes laborales y otros aspectos de la gestión cotidiana de la empresa.

Las estrategias empresariales tales como la penetración en el mercado, que implican facturar un producto a un precio menor que otro similar del mercado, pueden ser un problema para las AT, teniendo que prestar especial atención al marco temporal a la hora de evaluar la comparabilidad entre empresas.

Estrategias de este tipo, en las cuales en el corto plazo se obtienen menores resultados, con el fin de obtener mayores beneficios en el largo plazo, pueden influir en gran medida en el análisis de PT. Será necesario evaluar si una contraparte independiente, en condiciones similares, habría estado dispuesta a renunciar a parte de los beneficios en una primera instancia, a la espera de mayores beneficios en el futuro, considerando que estos podrían o no obtenerse.

6.2 Los factores de comparabilidad bajo la perspectiva de la normativa local

Pasando a analizar la normativa local, el artículo 6 del Decreto 56/009 determina que dos operaciones son comparables cuando no existan diferencias entre operaciones o empresas que afecten el precio, margen de utilidad y el monto de la contraprestación.

Asimismo, lo serán cuando aun existiendo estas diferencias, las mismas puedan ser eliminadas por medio de ajustes razonables que aseguren un grado sustancial de comparabilidad.

Los elementos a tener en cuenta según el Decreto 56/009 a la hora de realizar los mencionados ajustes son entre otros:

- o Las características de las transacciones
- o Las funciones o actividades realizadas por cada una de las partes involucradas en la operación, activos y riesgos
- o Los términos contractuales
- o Las circunstancias económicas

Es pertinente aclarar que la normativa uruguaya no recoge expresamente las estrategias comerciales establecidas en el Modelo de Convenio Tributario de la OCDE (Ver Anexo II), sin embargo, podrían ser consideradas dependiendo de los hechos y circunstancias del caso, dado que el artículo 6 no es taxativo.

6.3 El proceso “tipo” desarrollado por la OCDE

Continuando con el desarrollo del análisis de comparabilidad, corresponde recordar que el objeto de análisis es siempre encontrar los comparables más confiables. La OCDE en sus Directrices sugiere un proceso “tipo” que, si bien puede seguirse al realizar el análisis de comparabilidad, el mismo no es obligatorio y cualquier proceso de búsqueda de comparables fiables es aceptado. A su vez cabe mencionar, que en la práctica el proceso no es lineal y que el seguimiento de los pasos no asegura que el resultado sea el de plena competencia. (Ver Anexo III)

6.4 Ajustes de comparabilidad y eliminación de diferencias

Cuando empresas asociadas, ubicadas en diferentes jurisdicciones mantienen relaciones comerciales o financieras, es importante analizar si dichas operaciones son comparables con aquellas realizadas entre empresas independientes. En este mismo sentido,

se intenta poder verificar si los ingresos y gastos están bien valuados en cada jurisdicción, por medio del análisis de PT entre empresas asociadas.

Los ajustes de comparabilidad son apropiados solamente en aquellos casos en que las diferencias afecten realmente a la comparación, no debiéndose realizar ajustes rutinarios. Solo deberán realizarse aquellos ajustes que se espera mejoren la comparabilidad. De ser necesario realizar numerosos ajustes, puede indicar que las operaciones no son lo suficientemente comparables.

Como ejemplo de ajustes de comparabilidad encontramos aquellos tendientes a eliminar las diferencias provocadas por utilizar diversos criterios contables, ajustes por diferencias en el capital, funciones, activos y riesgos, entre otros.

La transparencia de los ajustes de comparabilidad dependerá de la posibilidad de justificar la razón de los mismos, su forma de cálculo y cómo afecta a los resultados.

A efectos de poder eliminar las diferencias existentes con los posibles comparables, se deberán realizar ciertos ajustes, que los podríamos categorizar como: estadísticos, contables y económicos (OCDE, 2017).

Dentro de los ajustes estadísticos, es posible utilizar medias de tendencia, como por ejemplo cálculo de la mediana, rango intercuartil, análisis multianual, los cuales permiten descartar aquellas observaciones que presentan desviaciones.

En cuanto al análisis económico, será necesario ajustar las posibles diferencias con las empresas o transacciones comparables, en cuanto al capital de trabajo, capacidad ociosa, riesgo país y aquellas regulaciones gubernamentales que puedan afectar la dinámica de la empresa.

Por último, los ajustes contables persiguen la eliminación de las diferencias existentes en los criterios de contabilidad aplicados por la parte bajo análisis y los terceros comparables. Por ejemplo, será necesaria la aplicación de este tipo de ajustes cuando se detectan diferencias en la clasificación y exposición de gastos, en criterios de amortización y valoración de inventarios, entre otros.

Por su parte, la legislación uruguaya en el artículo 7 del decreto 56/009 establece que a efectos de eliminar las diferencias en la búsqueda de comparables, se deberán tener en cuenta determinados elementos, como por ejemplo el 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. (Ver Anexo IV).

6.5 Rango de plena competencia

En la mayoría de los casos, al aplicar los métodos de PT, se obtiene un rango de cifras donde todas estas son relativamente igual de fiables. En este sentido, se deberán eliminar aquellas que presenten un menor grado de comparabilidad.

Existen herramientas estadísticas que permiten acotar el rango de cifras, contribuyendo a mejorar la fiabilidad del análisis, como por ejemplo utilizando el rango intercuartil u otros percentiles.

Cuando exista una desviación importante entre las cifras obtenidas, se deberán analizar las mismas, de manera de determinar si corresponde su inclusión en el rango de plena competencia.

En los casos en que la operación vinculada bajo análisis se encuentre dentro del rango de plena competencia, la misma no requerirá ajuste. En cambio, si se encontrara fuera del rango, se deberá analizar y determinar si corresponde realizar algún ajuste.

Determinar el punto más apropiado del rango, dependerá de la cantidad de resultados obtenidos y de la fiabilidad de los mismos. En aquellos casos en que todos los valores sean relativamente iguales y fiables, se puede considerar que cualquiera de ellos cumple con el principio de plena competencia. Distinto es el caso, en el que se obtengan resultados diversos, en los cuales se podrá determinar el punto más apropiado utilizando medidas de tendencia central.

Cabe mencionar, que el mero hecho de que un comparable no vinculado tenga resultados deficitarios, no implica que el mismo deba ser excluido del análisis, sino que en caso de cumplir con el análisis de comparabilidad de forma adecuada podrá ser utilizado como comparable. Lo mismo ocurre con aquellos comparables que presentan beneficios muy elevados (OCDE, 2017)

6.6 Rango Intercuartil

Podemos definir al rango intercuartil como una medida estadística que tiene por objetivo acotar el rango de la muestra obtenida para descartar aquellos valores. Para obtener el mismo se elimina el 25% superior y el 25% inferior de las observaciones, siendo válidas el 50% de las observaciones centrales de la muestra.

El artículo 8 del Decreto 56/009 (Ver anexo X) establece que luego de aplicar el método seleccionado si dos o más operaciones resultaran 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 valor resultante quedará comprendido dentro del rango intercuartil, dicho monto se considerará como pactado entre partes independientes. De lo contrario, en caso que los precios, montos de la contraprestación pactados o el margen de la utilidad queden por fuera del rango intercuartil, se deberá considerar la mediana disminuida o aumentada en un 5% según el valor sea inferior o superior a la mediana respectivamente (Decreto 56/009, 2009).

7. MÉTODOS PARA LA APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA

7.1 Principio del mejor método OCDE y normas locales

Tal como se describe en las Directrices de la OCDE, la selección del método a ser aplicado en PT implica la elección del método más apropiado para las circunstancias concretas del caso bajo análisis.

De acuerdo a la normativa uruguaya, el artículo 49 del Título 4 del TO 2023 estipula que deberá ser utilizado el método de ajuste que resulte más apropiado conforme al tipo de transacción realizada. En este sentido, el mejor método será el que permita aproximar el valor de plena competencia con mayor precisión.

A su vez, dicho artículo distingue cinco métodos de ajuste que se podrán aplicar según la naturaleza de la operación: precios comparables entre partes independientes, precio de reventa fijados entre partes independientes, costo más beneficio, división de ganancias y margen neto de la transacción. El Decreto reglamentario 56/009, en su artículo 4 define cómo se aplican cada uno de los métodos antes mencionados (Ver Anexo VI).

La aplicación de los métodos, el análisis de comparabilidad y la justificación de los PT, se pueden realizar o bien desde la situación del sujeto local o desde la perspectiva del sujeto del exterior (Artículo 5, Decreto 56/009, 2009), (Ver Anexo VII)

De esta forma, si se optara por realizar el análisis desde la perspectiva del sujeto del exterior, será necesario que el sujeto local cuente con prueba documental certificada en el país de origen por un auditor independiente de reconocido prestigio. Además, la documentación deberá estar debidamente traducida y legalizada.

La determinación de los PT no es una ciencia exacta y por lo tanto, habrá muchos casos en los cuales luego de aplicar los métodos, no se obtenga un único valor comparable, sino que un rango de precios relativamente igual de confiables. A este rango se le denomina rango de comparables o rango de plena competencia, como se desarrolló anteriormente.

7.2 Métodos de ajuste

Previo a la modificación de las Directrices del 22 de julio de 2010, la OCDE expresaba su preferencia por los métodos tradicionales, sobre los no tradicionales, objetando que solo podrán utilizarse estos últimos cuando no fuera factible la aplicación de los primeros, por la inexistencia de comparables, o porque los mismos no fueran confiables (OCDE, 2017).

Actualmente se considera que existen circunstancias en las cuales resulta más adecuado la aplicación de los métodos basados en los resultados. En este sentido, no se puede considerar que existe una jerarquía entre los métodos, sino que se deberá elegir el más adecuado según las circunstancias y hechos del caso.

7.2.1 Métodos tradicionales basados en las operaciones

Las Directrices de la OCDE define los métodos tradicionales basados en las operaciones como aquellos en los que se analiza el cumplimiento del principio de *Arm's Length* utilizando el precio de la transacción, o a través del resultado bruto de la transacción.

Bajo este enfoque se distinguen los siguientes tres métodos: precios comparables entre partes independientes, precio de reventa fijados entre partes independientes y costo más beneficio.

7.2.1.1 Método del precio libre comparable¹

Este método consiste en comparar el precio facturado de bienes o servicios transados en una operación vinculada, con el precio facturado en una operación con entidades no vinculadas en circunstancias comparables. En caso que existan diferencias entre ambos precios, podría implicar que las condiciones de las relaciones comerciales y financieras de las empresas asociadas, no coinciden con las de plena competencia y por tanto, el precio no coincide con el de mercado. El precio comparable es aquel precio que se hubiera pactado entre partes independientes, en operaciones comparables.

Los precios a utilizar como comparables pueden ser internos o externos. Los internos serán aplicables en aquellos casos en que la empresa venda o compre los mismos bienes o servicios a terceros independientes (o una entidad del grupo multinacional venda o compre sus mismos bienes o servicios a terceros independientes). Por otro lado, se utilizarán comparables externos cuando se cuenten con datos fiables de otras entidades o información de base de datos internacionales, mercados transparentes, o precios de público conocimiento de operaciones realizadas entre terceros independientes.

A criterio de la OCDE, de existir información necesaria y suficiente para la aplicación de este método, será el más directo y confiable.

Este método resulta adecuado generalmente en la determinación del precio de plena competencia en la transferencia de “productos básicos” entre empresas asociadas. Se consideran productos básicos aquellos “productos físicos cuyo precio de cotización sirve

¹ Este método se encuentra denominado según el artículo 4 del Decreto 56/009 como “precio comparable entre partes independientes”.

como referencia a los operadores independientes del sector para fijar los precios en operaciones no vinculadas.” (OCDE, 2017, p. 115).

En caso que las diferencias entre las operaciones vinculadas y no vinculadas, se deban únicamente a diferentes condiciones de transporte o INCOTERMS, las mismas podrán ajustarse sin mayor complejidad debido a que son fácilmente cuantificables. Por ejemplo, en el caso que el precio de venta de la operación vinculada sea CIF y el de la comparable independiente sea FOB, pero el resto de las condiciones relativas a la operación sean idénticas, es posible aislar fácilmente el costo de flete y seguro, siendo factible la utilización del método del precio libre comparable.

Remitiéndose al artículo 9 del Decreto 56/009, se podrá argumentar la no utilización de este método, cuando estemos frente a bienes de distinta naturaleza, con calidades diferentes, comercializando volúmenes notoriamente distintos, o los mercados no sean comparables, entre otros.

7.2.1.2 Método del precio de reventa²

El método del precio de reventa entre partes independientes se determina a partir del precio al que se adquirió el producto a una empresa asociada, que luego será enajenado a otro precio a un tercero independiente. El precio acordado en la última transacción, será reducido por un margen bruto que sea apropiado, suficiente para cubrir costos de venta, costos de explotación y riesgos involucrados. Luego de sustraer el margen bruto se obtiene como resultado un precio de plena competencia que será utilizado como referencia del precio de venta entre las empresas asociadas, tras haber realizado los ajustes que pudieren corresponder por razón de otros costos asociados.

² Este método se encuentra denominado según el artículo 4 del Decreto 56/009 como “Precio de reventa fijados entre partes independientes.”

Este método es comúnmente aplicable en actividades de comercialización, donde se venden bienes tangibles y siempre que el revendedor no haya adicionado un valor sustancial a los bienes antes de la reventa. Este es el típico caso de distribuidores, empaques y acondicionadores.

Cuando el bien objeto de estudio, antes de la venta, se transforma o se incorpora a otro bien perdiendo su identidad original, este método probablemente no resultará el más adecuado. Asimismo, tampoco será el método más apropiado cuando existan activos intangibles valiosos, como puede ser una marca o nombre comercial, que sean incorporados al bien para la reventa.

Si bien el método del precio de reventa permite la existencia de diferencias entre los productos, los mismos deben seguir siendo bienes comparables, ya que a menores diferencias se obtendrán mejores resultados.

7.2.1.3 Método del coste incrementado³

El método del coste incrementado o costo adicional se determina a partir de los costos en los que ha incurrido el proveedor de los bienes en una operación con una empresa vinculada por los propios bienes o servicios. Dicho costo deberá ser incrementado en un margen que permita obtener un beneficio apropiado, considerando las funciones que desempeña y las condiciones del mercado. Luego de incrementar el costo con el mencionado margen, se obtendrá el precio de plena competencia de la operación original con la entidad vinculada.

Es recomendable la aplicación de este método en aquellas empresas manufactureras que transfieren bienes terminados o semiterminados entre partes asociadas, o en sociedades

³ Este método se encuentra denominado según el artículo 4 del Decreto 56/009 como “Costo más beneficio.”

que tienen acuerdos de explotación común. A su vez, será de gran utilidad cuando la operación entre asociadas corresponda a la prestación de servicios.

Si al momento de aplicar este método, se utiliza el margen que obtiene la empresa en una operación comparable con un cliente no vinculado, estamos frente a un comparable interno. El uso de este tipo de comparables es preferible, en caso de que existan. Por otro lado, se pueden utilizar comparables externos, aplicando el margen sobre costo que obtiene una empresa comparable independiente.

Si existe una diferencia funcional no considerada al aplicar el método, podrá ser necesario ajustar el margen sobre el costo.

Es necesario prestar especial atención a las prácticas contables empleadas por las empresas comparables. En ciertos casos, podrá haber diferencias en la exposición contable de costos y gastos, siendo esencial su análisis y la eventual posibilidad de realizar ajustes.

7.2.2 Métodos no tradicionales basados en el resultado de las operaciones

Los métodos no tradicionales basados en el resultado de las operaciones analizan los beneficios que se derivan de una operación concreta entre empresas vinculadas. En este sentido, podemos distinguir los siguientes métodos: margen neto operacional y división de ganancias.

7.2.2.1 Método del margen neto operacional⁴

Este método se basa en el resultado neto de las operaciones y puede ser calculado sobre costes, ventas, activos o sobre la magnitud que resulte más adecuada en función de las características de las operaciones similares que se realizan entre partes independientes. A su vez, se aplica únicamente a una de las partes asociadas.

⁴ Este método se encuentra denominado según el artículo 4 del Decreto 56/009 como “Margen neto de la transacción.”

En caso de existir ciertas diferencias entre las funciones desempeñadas (por ejemplo, variaciones en los gastos de explotación o diferencias de criterios de exposición en los gastos) por entidades vinculadas y no vinculadas, el método de margen neto operacional podría ser más adecuado que el margen bruto ya que soportará mejor dichas diferencias.

Se recurre a este método cuando se pueden utilizar comparables internos o de existir comparables externos, se puedan considerar y ajustar aquellas diferencias que puedan influir en el margen neto de la operación.

No es recomendado en aquellos casos en que las partes realicen aportes valiosos y únicos, tales como intangibles o marcas. Sin embargo, sí podrá ser aplicado bajo el supuesto de que se utilicen intangibles o activos no únicos o no exclusivos, siempre y cuando exista un comparable que utilice también por su parte, un conjunto similar de aportaciones no únicas. A pesar de esto, la ausencia de intangibles o activos únicos no implica que el método del margen neto operacional sea el más adecuado.

Para la determinación del beneficio neto, solamente deben tenerse en cuenta aquellos elementos que estén directa o indirectamente relacionados con la operación vinculada y con la actividad. Todo ingreso y gasto no relacionado con la operación vinculada (por ejemplo, intereses e impuestos) deberán excluirse. De haber elementos excepcionales y extraordinarios de naturaleza no recurrente, se deberá evaluar su exclusión o inclusión en el análisis.

Al momento de seleccionar el denominador del ratio a aplicar, el denominador estará relacionado a las funciones desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por la parte bajo análisis. El mismo debe ser independiente a la operación vinculada que está siendo objeto de análisis, fiable y coherente con las operaciones vinculadas y las operaciones comparables del mercado. En este sentido, si se está analizando una operación de venta a una

vinculada, no se podrá utilizar las ventas como denominador, sino que podría utilizarse por ejemplo los costos o los activos.

Aquellos costos con empresas vinculadas que afecten significativamente el denominador y que no son objeto de estudio, deberán verificarse con el fin de asegurar que no distorsionen el análisis y que se encuentren sujeto al principio de plena competencia.

Generalmente se utiliza el indicador beneficio neto sobre las ventas para determinar el precio de plena competencia de las adquisiciones a una empresa asociada. Cuando la operación objeto de análisis sea la compra de bienes adquiridos a partes vinculadas, que luego son revendidos a clientes independientes, se deberá considerar en el denominador, el ingreso relativo a dicha reventa.

Solo en aquellos casos en que los costos tengan un peso importante en las funciones desempeñadas, activos utilizados y riesgos asumidos por la parte objeto de análisis, se deberá utilizar el indicador basado en costos. En dicho caso, se deberán considerar aquellos costos relacionados con la operación vinculada y será necesario excluir los costos relativos a otras actividades u operaciones (OCDE, 2017).

La disyuntiva que se plantea habitualmente es si corresponde excluir de la base de cálculo aquellos costes indirectos, tales como gastos administrativos, entendiéndose que un tercero independiente podría no estar de acuerdo en no considerar en el margen ciertos gastos en los que ha incurrido efectivamente. En los casos en que se acepte que el margen no incluya estos otros costos indirectos, se deberá excluir dichos gastos del denominador, tanto del contribuyente como del comparable. Dependiendo de las circunstancias del caso, para constituir una base de costes adecuada se podrán utilizar los costes reales, estándar o presupuestados (OCDE, 2017).

Por otro lado, se utilizarán los activos como base de análisis cuando los mismos brinden un gran valor añadido. En dicho caso, sólo deberán tomarse aquellos activos de explotación como activos fijos, activos intangibles y activos de capital circulante. Su principal inconveniente radica en cómo valorar los mismos, si por su valor contable o valor de mercado, ya que ambos presentan desventajas. Por un lado, el valor contable de los activos de cada empresa, se ve afectado por su amortización (que varía en función de los años de adquisición) y por la forma de obtención de los activos intangibles (adquiridos o desarrollados internamente). Por otro lado, el valor de mercado puede presentar dificultades a la hora de corroborar su fiabilidad cuando la valoración de los activos sea incierta, sumado al elevado costo que puede presentar la misma (OCDE, 2017).

Además de los indicadores antes mencionados, también se podrá recurrir a utilizar en el denominador otras magnitudes que se crean convenientes. Estos indicadores deberán utilizarse únicamente en aquellos casos en que sea posible obtener información comparable que resulte fiable.

7.2.2.2 Método de la distribución del resultado⁵

Consiste en el reparto del beneficio total del grupo entre las entidades vinculadas que realicen una o varias operaciones. Las Directrices de la OCDE plantean realizar el reparto del resultado “en función de unos criterios económicamente válidos, de forma que se aproximen a la distribución de beneficios que se hubieran previsto y reflejado en un acuerdo pactado en condiciones de plena competencia” (OCDE, 2017, p. 152, párr. 2.114).

Este método bilateral (o también multilateral), donde se analizan ambas partes, resulta apropiado cuando las dos empresas realizan aportes únicos y valiosos, como por ejemplo

⁵ Este método se encuentra denominado según el artículo 4 del Decreto 56/009 como “División de ganancias”

intangibles únicos. En dicho caso, cuando una empresa realiza un aporte significativo, puede resultar no muy sencillo encontrar comparables confiables que permitan aplicar otro método.

Tiene como desventaja la dificultad de su aplicación, ya que puede resultar complejo acceder a la información relativa a filiales extranjeras. También podría ser tarea engorrosa determinar los ingresos y costos en conjunto de todas las empresas asociadas, debido a que estas podrían aplicar criterios contables diferentes para la determinación de los beneficios.

Para realizar la distribución de los resultados, se podrán utilizar distintos criterios, entre ellos destacaremos el criterio basado en las aportaciones y el análisis residual, los cuales no son exhaustivos ni mutuamente excluyentes.

Bajo el análisis de aportaciones, de existir comparables, los beneficios se deberán repartir en función de los resultados que hubieran llevado a cabo empresas independientes que participaran en operaciones comparables. De no encontrarse comparables, los beneficios se deberán distribuir en base al valor relativo de las funciones desempeñadas por cada una de las empresas, teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos.

Por otro lado, el análisis residual divide el resultado en dos partes. En la primera parte, se asigna una remuneración a las aportaciones de cada entidad y esta remuneración se calcula aplicando alguno de los métodos tradicionales basado en operaciones o margen neto operacional, por lo cual esta primera etapa, no tendrá en cuenta el beneficio que genera la aportación única y valiosa. En la segunda parte, el resultado residual no asignado anteriormente, se distribuirá entre las entidades en base al análisis de los hechos y circunstancias que concurran. Por ejemplo, asignación basada en los activos, en los costos, incremento de ventas, recuento de personal, tiempo dedicado por los trabajadores, entre otros.

7.2.3 Operaciones de importación y exportación de bienes con cotización (commodities)

En la normativa uruguaya, los artículos 50 y 51 del Título 4 del TO 2023, establecen un régimen especial para aquellas “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”.

El artículo 50 del Título 4 del TO 2023 menciona que el precio de plena competencia se deberá fijar en base a su cotización internacional de público y notorio conocimiento en el mercado transparente, salvo prueba en contrario, lo que se encuentra en concordancia con las Directrices de la OCDE.

El artículo 9-BIS del Decreto 56/09 establece las cotizaciones que deberán tomarse en cuenta en aquellas operaciones de importación y exportación entre partes vinculadas mencionadas en el artículo 50 del Título 4 del TO 2023. (Ver Anexo VIII)

Si el contrato no estuviera registrado según las condiciones establecidas en el artículo 13-Bis del Decreto 56/009 (Ver Anexo IX), deberá tomarse la cotización a la fecha de expedición del conocimiento de embarque o documento equivalente.

Por su parte el artículo 51 del Título 4 del TO 2023, refiere a aquellas operaciones de importación y exportación que sean realizadas a través de un intermediario en el exterior que no sea el destinatario efectivo de la mercadería. En dicho caso se deberá aplicar preceptivamente, 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, salvo que se pueda probar fehacientemente que el intermediario reúne una serie de requisitos conjuntamente:

“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.”

Este método podrá ser utilizado en otras operaciones internacionales siempre y cuando la DGI pueda probar de manera fehaciente que las operaciones entre sujetos vinculados se realizaron a través de un intermediario que, no siendo el destinatario final de las mercaderías, no reúne conjuntamente los requisitos detallados anteriormente.

A su vez, el artículo 10 del decreto 56/009, establece que lo mencionado en el artículo anterior, se aplicará siempre que se verifique alguna de las siguientes situaciones:

a) cuando se cumplan los requisitos de vinculación establecidos en el Título 4, entre el operador local y el intermediario internacional o cuando se incumplan los requisitos establecidos al intermediario en el artículo 51 del mencionado Título.

b) en aquellos casos en que aun cumpliendo el intermediario con los requisitos establecidos en el artículo 51 del Título 4 del TO 2023, se constate que exista vinculación entre el operador local y el destinatario efectivo de la mercadería.

En cuanto a la cotización, el artículo 13 del decreto 56/2009 dispone que “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”.

Además, agrega que “si el contrato fuera registrado de acuerdo a lo establecido en el artículo 13° Bis del presente decreto, deberá tomarse la cotización a que refieren los incisos anteriores del presente artículo, a la fecha del contrato”.

8. FORMALIDADES

Uruguay ha adoptado el estándar internacional de la Acción 13, como explicamos en el numeral 3.2, a saber: el Informe Local, el Informe Maestro y el Informe País por País.

La Resolución 745/011 establece que aquellos sujetos obligados a realizar el análisis de PT comprendidos en el artículo 1° del Decreto N° 56/009, quedarán asimismo obligados a presentar información anual, cuando cumplan alguna de las siguientes condiciones.

a) 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. Exceptúese del presente apartado a las operaciones que realicen los usuarios de zona franca de acuerdo a la Ley N.º 15.921 de 17 de diciembre de 1987, siempre que no se encuentren gravadas por el Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas.

b) hubieran sido notificados por la Dirección General Impositiva.

Corresponde aclarar que aquellos usuarios de zona franca mencionados en la resolución, si bien no están obligados a presentar el estudio de PT ante la DGI, deben realizar el análisis correspondiente.

La información a presentar debe incluir una declaración jurada informativa (formulario 3001) donde se detallan y cuantifican las operaciones del período comprendido en el régimen de PT, copia de los Estados Contables del correspondiente período y el Estudio de PT con el contenido mínimo establecido en el artículo 11 de la Resolución 2084/009. (Ver Anexo X).

Los obligados tendrán nueve meses a partir de la fecha de cierre del ejercicio correspondiente para la presentación de la referida documentación.

En aquellos casos donde el análisis de comparabilidad y justificación de los PT se realice sobre la situación de una entidad del exterior, se exigirá prueba documentada certificada en el país de origen por auditor independiente de reconocido prestigio, debidamente traducida y legalizada, según lo establecido en el artículo 5° del Decreto N.º 56/009.

Tanto los sujetos obligados a presentar el informe anual, como los no obligados deberán conservar la documentación relativa al estudio de PT por el período de prescripción de los tributos. A su vez, por el mismo período, deberán conservar la documentación detallada anteriormente, los obligados a presentar el informe anual.

En el Capítulo VIII del Título 4 del Título 4 del TO 2023 se establece la obligación de presentar documentación relativa al informe maestro a aquellos contribuyentes que integren un Grupo Multinacional, cuando se configuren los supuestos de vinculación establecidos en el inciso segundo del artículo 56. A su vez, quienes integren un Grupo Multinacional de gran

dimensión económica, configurando los supuestos de vinculación antes mencionados, quedarán obligados a presentar además el informe país por país. Dichas obligaciones forman parte de los estándares en materia de cooperación fiscal internacional adoptados por Uruguay.

Cabe mencionar que según el artículo 46 del Título 4 del TO 2023 los grupos multinacionales de gran dimensión económica serán aquellos cuyos ingresos consolidados superen el límite que a tales efectos fije el Poder Ejecutivo. El Poder Ejecutivo hizo uso de esta facultad en el Decreto 353/018, estableciendo en el artículo 5 lo siguiente “a los solos efectos de lo dispuesto en el presente decreto, se considera Grupo Multinacional de gran dimensión económica a aquellos cuyos ingresos consolidados totales al cierre del ejercicio del grupo sean iguales o superiores a €750:000.000”. Esto coincide con lo establecido en la Acción 13 del plan BEPS desarrollado en el punto 3.2 del presente trabajo.

Asimismo, DGI reguló las condiciones para la presentación del informe país por país por medio de la Resolución DGI número 94/019 donde se exonera de esta formalidad a las entidades locales cuando el mismo deba ser presentado por otra entidad del grupo multinacional ante un Estado con el cual nuestro país tenga vigente un acuerdo o convenio internacional de intercambio de información con autoridades competentes de estados extranjeros, y dicho informe pueda ser efectivamente intercambiado con la DGI.

PARTE II - SENTENCIAS TRIBUTARIAS ANALIZADAS

Para el desarrollo de la presente tesis, se seleccionaron diez sentencias tributarias vinculadas a PT emitidas por los órganos competentes de Argentina, Chile, Uruguay y España. En el estudio de dichas sentencias, decidimos analizar las posiciones de las tres partes involucradas: el contribuyente, la administración tributaria y el Tribunal. El objetivo es poder visualizar las posibles tendencias en las resoluciones dictadas y de esta forma arribar a conclusiones que puedan ser utilizadas por diversas organizaciones en materia de PT.

A continuación, procedemos al desarrollo del análisis de las diez sentencias seleccionadas.

Sentencia 1: PHILIPS URUGUAY S.A

SENTENCIA N°456/2019

PAÍS: URUGUAY

AÑO: 2019

Antecedentes:

Philips Uruguay S.A, tiene como giro principal la adquisición de equipos de iluminación y electrodomésticos en el exterior, para su posterior venta a distribuidores locales y de la región.

En el año 2013, la multinacional decide desprenderse del segmento de producción de audio y video, mediante la venta de esta sección a un tercero independiente. Si bien esta venta no se concretó, Philips decide realizar una reestructura interna a nivel global y crea un subgrupo llamado Woon Innovations, en el cual concentra toda su línea de audio y video. De esta forma, Philips Uruguay transfirió el negocio del cual se quería desprender inicialmente a

Woox Innovations Sucursal Uruguay, un establecimiento permanente (EP) en Uruguay de una entidad chilena del grupo multinacional.

El presente caso se trata de la venta parcial de un establecimiento comercial entre dos sujetos locales, contribuyentes del IRAE. Por un lado, nos encontramos frente a Philips Uruguay S.A. y por el otro un EP de una entidad chilena que opera en territorio uruguayo, perteneciente al mismo grupo multinacional. La normativa uruguaya en su artículo 3 del Título 4 establece que los EP de entidades no residentes en la República serán sujetos pasivo de IRAE, encontrándonos de esta forma frente a una operación doméstica entre dos sujetos pasivos de IRAE.

La Administración Tributaria intimó al pago de obligaciones tributarias por concepto IRAE saldo, correspondiente al período 2013 a Philips Uruguay, cuestionando el valor fijado en la operación anteriormente descrita y entendiendo que la misma se encontraba sujeta a PT y debería haber sido incluida en el Formulario N° 3001.

Philips Uruguay S.A.:

El contribuyente cuestionó la legitimidad del acto ya que entendía que no debía aplicar la normativa de PT por tratarse de una operación doméstica entre dos sujetos pasivos de IRAE. Históricamente la filosofía del ajuste de PT no era regular operaciones locales, sino que su foco principal se encontraba en operaciones celebradas con entidades del exterior o ubicadas en zonas francas, no correspondiendo la aplicación de normativa relativa a PT en aquellas transacciones celebradas entre entidades localizadas en territorio uruguayo no-franco.

Por otro lado, la DGI cuestionó el método de valuación del negocio que se enajenó. En este sentido, la actora junto con Woox Innovations Sucursal Uruguay acudieron al criterio

de un consultor externo de reconocido prestigio (Deloitte) a efectos de establecer una valoración razonable del negocio a enajenar. Deloitte utilizó dos métodos normalmente admitidos: el denominado “*Income Approach*”, que determina el valor del patrimonio de una compañía a través del valor presente de los flujos futuros esperados, y el “*Market Approach*”, que lo hace a través del análisis de transacciones similares recientes u ofertas de compañías comparables. Con el primer método se obtuvo un valor de la unidad de negocios a transferir de U\$S 2.000.000, utilizando el segundo a U\$S 1.800.000 y estimando finalmente el valor a partir de promediar ambos resultados en U\$S 1.900.000.

En el informe de Deloitte están desarrollados los fundamentos de por qué se utilizaron estos métodos. A su vez, se explica el declive del negocio del audio y el video a partir de las nuevas tecnologías derivadas del uso de Internet, entre otras consideraciones, que disminuyen el valor de la línea de negocios “*Lifestyle Entertainment*” de Philips. (Objeto de transferencia).

Por lo tanto, el contribuyente argumenta que las partes determinaron en la promesa de enajenación parcial de establecimiento comercial, sobre dicha valuación, un precio de venta mayor al estimado que ascendió a U\$S 2.546.409.

La Administración:

Por su parte, la DGI cuestionó el precio pactado entre las dos partes por la operación de venta, entendiendo que era de aplicación la normativa de PT. Justificó su opinión exclusivamente en el análisis gramatical de la normativa local aplicable.

La Administración afirma que en la operación bajo análisis queda configurada la vinculación y está sujeta al análisis de PT de acuerdo a los artículos 46 y 47 del Título 4 del TO 2023. A su vez, el artículo 1 del Decreto N° 56/009 continúa la misma línea de análisis

del artículo 47 y el artículo 48 del Título 4 del TO 2023, donde se desprende que solamente se requiere para estar obligado a realizar el análisis de PT que el contribuyente de IRAE realice operaciones con una entidad vinculada no residente, siendo irrelevante si esta constituye o no un EP en el país e independientemente de si es contribuyente de IRAE.

La AT entiende que la sucursal de una entidad no residente carece de personería jurídica propia, por lo que comparte la misma residencia fiscal que su casa matriz. Por este motivo, dado que Woorx Innovations Sucursal Uruguay cumple con la condición de no-residente fiscal, ya que su casa matriz se encuentra en Chile, la operación está comprendida en la normativa de PT.

Respecto a la valuación del precio de la enajenación parcial del establecimiento comercial, la Administración concluyó según el informe del Departamento de Fiscalidad Internacional, que el valor de la operación ascendía a U\$S 5.063.294, es decir, más de 2,5 veces del valor adjudicado por Deloitte.

El referido informe se basó por un lado en descartar la aplicación del método de flujos de fondos descontados (“*Income Approach*”) debido a la incertidumbre para realizar las proyecciones de los resultados futuros, teniendo en cuenta que el resultado del ejercicio 2012 no resultaría representativo de ello. Por otro lado, la Administración considera adecuado el uso del método de medidas relativas (“*Market Approach*”), pero con las siguientes objeciones: el valor de resultado EBITDA 2012 no verifica el principio de plena competencia y la falta de fundamentación técnica sobre aplicación del múltiplo utilizado. Como resultado de esos ajustes, se incrementó de los U\$S 2.000.000 estimados por Deloitte a U\$S 5.063.294 (7,83 x U\$S 645.653).

El Tribunal:

Con respecto a la obligación de realizar el estudio de PT, el TCA entendió que en Uruguay la normativa local relativa a PT tiene un mayor ámbito de aplicación que en las Guías de la OCDE por lo que “...resultan también aplicables cuando las transacciones son internas, esto es, operaciones de contribuyentes del IRAE con personas o entidades vinculadas residentes...”. (Art. 55 Título 4 del TO 2023).

El hecho de considerar a las sucursales como no residentes, se apoya en el artículo 3 del Título 4 del TO 2023 donde se establece que cuando se trate de personas jurídicas y otras entidades, se considerarán residentes en territorio nacional aquellas que se hubieran constituido de acuerdo a leyes nacionales. Entonces la calificación como residente está condicionada al marco normativo aplicable en ocasión de su constitución. Por este motivo se entiende que el EP de una persona jurídica constituida en el exterior no modifica su calidad de no residente.

Sin embargo, el Dr. José Echeveste (miembro del Tribunal) no está de acuerdo con la mayoría de los integrantes, debido a que opina que el régimen de PT no resulta de aplicación al caso por considerar que ello sería contrario a su origen y finalidad. La normativa de PT se enfoca en evitar que las empresas manipulen los precios de intercambio de bienes y servicios, con el fin de disminuir el monto imponible de impuestos en los países con tasas impositivas más elevadas. Bajo esta línea de análisis, no tendría sentido aplicar PT entre dos empresas ubicadas en la misma jurisdicción, las cuales tributan un mismo impuesto.

Con respecto a la valuación de la operación el Tribunal le dio la razón al contribuyente, entendiendo que era más acertado considerar para el cálculo del ratio, datos específicos de la empresa y de la línea de negocios vendida, en vez de un ratio general para mercados emergentes que considera a todo el sector de Electrónica (como había utilizado la AT).

Finalmente, el TCA falla a favor del contribuyente, exonerando del pago de la deuda reclamada por la AT. Si bien coincide con la DGI en que la transacción estaba sujeta al análisis de PT, dictaminó que el precio fijado en ella resultaba acorde a las condiciones del mercado.

Conclusiones:

La presente sentencia marcó un punto de referencia importante en la jurisprudencia uruguaya, tanto por tratarse de la primera sentencia relativa a PT en el Uruguay, bajo la normativa actual, así como también por arribar a una interpretación que resulta controversial.

El Dr. Guzmán Ramírez (2019), abogado uruguayo, publicó un artículo en el cual realizó un análisis sobre la presente sentencia, donde expresa que no está de acuerdo con la interpretación realizada por la Administración en cuanto a que los EP adoptan la residencia fiscal de su casa matriz, “...En nuestra opinión, las sucursales establecidas en Uruguay de entidades constituidas en el exterior, tienen residencia fiscal en Uruguay...”

El artículo 3 del Título 4 del TO 2023 establece que las entidades que hubiesen sido constituidas en el exterior, serán consideradas residentes fiscales en Uruguay siempre que establezcan su domicilio fiscal en territorio uruguayo. En este caso la Sucursal, en la medida que cuente con domicilio fiscal en Uruguay, también tendrá residencia fiscal en Uruguay.

Ramírez argumenta que “...Aunque la Sucursal haya sido constituida conforme con las leyes chilenas, igualmente califica como residente fiscal en Uruguay por haber establecido domicilio fiscal en territorio uruguayo...” y por lo tanto no debería exigirse la aplicación de PT a este tipo de transacciones. En opinión de este autor, la normativa tributaria debería interpretarse atendiendo a su finalidad, pero en este caso la posición de la DGI y del TCA no resulta acorde a la finalidad perseguida por el régimen de PT a nivel internacional. Según

argumenta el Dr. Ramírez, el valor de la transacción celebrada entre ambas partes no debería repercutir en la recaudación de la DGI, dado que en el supuesto caso que la actora tuviera que declarar un importe mayor de ingresos, la Sucursal estaría en su derecho de declarar un importe menor. El importe neto de la recaudación de la Administración se mantendrá incambiado.

No compartimos este último punto presentado por Ramírez, ya que en el caso de la venta de un intangible si bien para el que lo vende implica una ganancia la cual estará gravada por IRAE, para el que lo adquiere no es un gasto deducible, sino un activo denominado valor llave, el cual no se podrá amortizar en ningún caso (Art 94, Decreto N°150/007). En este sentido, la operación antes mencionada genera un impacto en la recaudación de la AT.

En principio el régimen de PT debería estar enfocado en transacciones realizadas entre entidades de distintas jurisdicciones, tal como se interpreta analizando las Directrices de la OCDE, en concordancia con las opiniones de Ramírez y de Echeveste.

Sin embargo, la normativa local tiene un enfoque más amplio que el alcanzado en las Directrices de la OCDE, tal como argumenta la DGI y el TCA. El artículo 47 del Título 4 del TO 2023 incluye en el análisis de PT a las “operaciones realizadas con entidades que operen en exclaves aduaneros y gocen de un régimen de nula o baja tributación” como es el caso de aquellas operaciones realizadas entre sujetos pasivos de IRAE con entidades usuarias de zonas francas en Uruguay. También quedan incluidas en el régimen de PT por el artículo 48 del Título 4 del TO 2023, “aquellas operaciones que los sujetos pasivos realicen con entidades residentes, domiciliadas, constituidas o ubicadas en países o jurisdicciones de baja o nula tributación o que se beneficien de un régimen especial de baja o nula tributación”.

Por otro lado, si bien podemos considerar que puede ser válida o al menos discutible la interpretación que la Sucursal califica como residente fiscal en Uruguay de haber establecido domicilio fiscal en territorio uruguayo, debe tenerse en cuenta que el artículo 1 del Decreto 56/2009 dispone que serán sujetos comprendidos en el régimen de PT “Quienes realicen operaciones con entidades vinculadas constituidas, domiciliadas, radicadas, residentes o ubicadas en el exterior; y estén comprendidos en el artículo 12° del Título 4 del TO 2023.” Por este motivo, de cumplirse con cualquiera de estas hipótesis, se deberá realizar el análisis de PT.

Esta sentencia y fallo emitido por el TCA sirve de antecedente para el futuro, ya que se esclarece la posición de la DGI ratificada por el TCA, brindando mayor seguridad jurídica a los contribuyentes a la hora de interpretar las normas frente a una operación de similares características.

Otro aspecto a destacar de esta sentencia es que en el marco de la actuación del proceso inspectivo, la DGI estuvo de acuerdo con la técnica de valuación financiera (“*Market Approach*”) que utilizó el contribuyente para determinar el valor de venta del establecimiento comercial. A su vez, también estuvo de acuerdo con el contribuyente en que se haya descartado la metodología de flujos descontados “*Income Approach*”, por tratarse de un sector que estaba en decadencia y en el cual era muy difícil proyectar un flujo de fondos en un escenario de caída.

Si bien la DGI argumentó la utilización de otro coeficiente en el cálculo del “*Market Approach*”, el TCA entendió que el mismo no era correcto dándole la razón al contribuyente en este caso.

Es importante mencionar que tanto el TCA como la Administración Tributaria validaron la utilización de dichas técnicas de valuación financiera para obtener el precio

comparable entre partes independientes, en el entendido que dicha valuación se puede considerar como el precio que estaría dispuesto a pagar un tercero independiente por dicho segmento de negocio en circunstancias y condiciones similares.

Sentencia 2: NESTLÉ DEL URUGUAY S.A.

SENTENCIA N° 786/2019

PAÍS: URUGUAY

AÑO: 2019

Antecedentes:

La sociedad uruguaya Nestlé del Uruguay S.A. (en adelante, Nestlé Uruguay) le pagó regalías a su empresa vinculada del exterior, una sociedad suiza Societé des Products Nestlé S.A. (en adelante, SPN), por el uso de las marcas Águila, El Chaná, Vascolet, Bracafé y Copacabana, (que habían sido adquiridas por SPN hace más de 30 años en forma gratuita). El monto de estas regalías ascendió a un 5% de las ventas, con excepción de los productos marca Águila que no contenían la identificación “Nestlé”, en cuyo caso las regalías equivalían a solo 2%.

El 5% se compone de un 2% correspondiente a la marca local desarrollada y mantenida en Uruguay y un 3% el cual remunera el desarrollo y mantenimiento que hizo la empresa Suiza en el exterior de la marca internacional “Nestlé”. En cuanto a la marca Águila, se pagan regalías por un 2% porque únicamente se compone de la porción local, desarrollada totalmente en territorio uruguayo.

Nestlé del Uruguay SA:

La empresa argumenta que el negocio por el que se cedieron las marcas y se compró la empresa local titular de las mismas, fue un negocio oneroso, complejo y que se fue

consolidando durante varios años. La cesión de las marcas de Nestlé Uruguay a SPN fue una mera formalización de algo ocurrido hace 30 años. El contribuyente argumentó que el hecho de que DGI haya cuestionado el precio irrisorio al cual se cedieron las marcas, implicaría la aplicación retroactiva de la legislación de PT, ya que la misma no se encontraba vigente al momento en que tuvo lugar el hecho, lo cual resulta ilegítimo. En este sentido, Nestlé Uruguay consideraba como gasto por concepto de regalías un 5% de las ventas, con excepción de los productos marca Águila, en cuyo caso era un 2%.

La Administración:

La DGI cuestiona que Nestlé del Uruguay S.A. le esté pagando regalías a la sociedad Suiza SPN por las marcas consideradas locales (Águila, El Chaná, Vascolet, Bracafé y Copacabana), las cuales fueron cedidas de forma gratuita o por precios irrisorios. Sin embargo, estaba de acuerdo con el porcentaje de regalías abonado por concepto de marca internacional (3% únicamente a aquellas marcas que tenían la identificación “Nestlé”).

Nestlé Uruguay es quien realiza funciones, utiliza activos, asume riesgos, desarrolla, mejora, protege y explota el intangible, por lo que ningún tercero independiente estaría dispuesto a pagar regalías por marcas que han sido desarrolladas por sí mismo. De este modo, la DGI entiende que si bien hoy en día la propiedad de dichas marcas es de la empresa Suiza SPN, no es posible admitir el pago de dichas regalías por el uso de marcas que desarrolló y explotó la propia empresa y cuya transferencia se realizó a un precio que no verifica el principio de plena competencia.

El Tribunal:

El TCA expresa que es Nestlé del Uruguay S.A. quien se encarga del mantenimiento y explotación de las marcas locales, generando valor y soportando los riesgos asociados a las

mismas. Por lo tanto, resulta desproporcionado el porcentaje pagado del 5% por concepto de regalías por parte de la empresa uruguaya a su vinculada en el exterior.

El TCA argumenta que el principio de primacía de la realidad desarrollado en el artículo 6° del Código Tributario resulta plenamente aplicable al presente análisis, tal como consagra la Administración Tributaria. De acuerdo al mismo, la división realizada por la DGI entre marcas locales y marcas internacionales, no resulta artificiosa como proclamaba el contribuyente, sino que se encuentra ajustada a la realidad fáctica. En este sentido, se ve consagrada la primacía de la realidad por sobre las formas jurídicas.

Con respecto al argumento presentado por la empresa sobre la aplicación retroactiva de la normativa de PT, el Tribunal entendió que lo mismo no ocurre, ya que la aplicación del artículo 49 del Título 4 del TO 2023 se realizó para el pago de regalías en el período 12/2012 a 12/2014, cuando sí se encontraba vigente la normativa de PT y a su vez, en dicho periodo era notoria la explotación de las “marcas locales” por parte de Nestlé.

De este modo, concluye que el pago por el uso de las marcas consideradas locales se encuentra apartado del principio de plena competencia y resulta razonable admitir como gasto el porcentaje del 3% de las ventas locales comercializadas bajo la marca paragua “Nestlé” y 0% por las ventas locales con la marca “Águila”.

Conclusiones:

La resolución dictada por el Tribunal, hace referencia al principio de la realidad mencionado en el artículo 6° del Código Tributario, lo que a su vez, se encuentra alineado con los principios y lineamientos dispuestos por la OCDE en materia de PT en cuanto a la interpretación del principio de plena competencia.

Coincidimos con el Tribunal que para evaluar el pago de las regalías por el uso de marcas locales, debe primar la realidad de los hechos sobre los acuerdos legales, en concordancia a la aplicación del artículo 6 del Código Tributario Uruguayo. En este punto, entendemos que resulta cuestionable el pago de regalías por marcas desarrolladas por la propia empresa uruguaya, las cuales fueron cedidas a título gratuito o por la suma simbólica de U\$S 1, a su vinculada en el exterior.

Cabe mencionar la Acción 8 del proyecto BEPS, que regula la utilización de intangibles, como por ejemplo marcas para el traspaso de utilidades de una jurisdicción a otra. Es importante diferenciar la propiedad legal de la propiedad económica de la empresa. La entidad local es la que ha desarrollado y ha pagado para mantener las marcas locales en el mercado invirtiendo de forma regular en Uruguay. Nos parece razonable en este punto que la Administración haya hecho una distinción entre las marcas locales (Águila, Copacabana, El Chaná, Vascolet, Bracafé) y la del exterior (Nestlé) desarrollada en Suiza.

Coincidimos con la DGI y el TCA, con respecto a que no correspondería el pago de regalías del 2% por las marcas locales a la empresa Suiza, dado que dicha empresa no fue la que invirtió en el desarrollo ni en el mantenimiento de la marca en el mercado uruguayo, sino que esto lo realizó la empresa local. En este sentido, por las marcas locales comercializadas bajo la marca paragua “Nestlé”, se admite deducir como gasto un 3% de las regalías abonadas, salvo por los productos comercializados bajo la marca Águila, por los cuales no se deberían abonar regalías.

Por último, con respecto a la objeción que hacía la empresa sobre la aplicación retroactiva de la normativa, entendemos que la misma no corresponde, ya que en el período analizado 2012-2014, se encontraba vigente la normativa legal de PT en Uruguay.

Sentencia 3: GENERAL MOTORS URUGUAY S.A.

SENTENCIA N° 597/2021

PAÍS: URUGUAY

AÑO: 2021

Antecedentes:

General Motors Uruguay S.A. (en adelante, GMU), tiene como actividad principal la importación y distribución en el mercado interno de vehículos automotores cero kilómetro, así como también de repuestos a concesionarios locales no vinculados, los cuales son enajenados por éstos a los consumidores finales. En esta sentencia la AT cuestionó el margen de utilidad presentado por la empresa GMU en el entendido de que éste no se ajustaba al principio *Arm 's length*, ya que dicho margen se encontraba por debajo del primer cuartil en el análisis de PT, lo que determinaba una menor renta para IRAE.

General Motors Uruguay S.A.:

GMU afirma que cumplió con su obligación de realizar el análisis de PT según lo establecido en la normativa local uruguaya, capítulo VIII del Título 4 del Texto Ordenado de 2023. Argumenta que utilizó bases internacionales de reconocido prestigio para la búsqueda de comparables, centrándose en aquellas empresas que poseían activos, riesgos y funciones similares a ella misma, sin hacer mayor foco en las similitudes de los productos, resultando en la selección de comparables que comercializan productos muy diferentes a si misma.

Tomó como comparables a empresas que distribuían partes eléctricas, tanto como a otras empresas que distribuían hardware y software. GMU afirma que era un distribuidor de bajo riesgo, ya que únicamente se encargaba de la entrega del vehículo, sin presentar su actividad mayor complejidad.

El contribuyente en su análisis de PT no utilizó comparables locales ya que considera que los posibles comparables no compartían el mismo nivel de mercado en su operativa. Por otro lado, indica que las diferencias en las bases de datos recogidas en sus informes de los años 2011, 2012, 2013 y 2014, así como el afinamiento de algunos parámetros no tuvieron ninguna incidencia en el resultado final, únicamente procuran mejorar la calidad de la muestra.

La Administración:

La AT discrepó con las empresas seleccionadas por el contribuyente para el estudio de PT ya que entiende que las mismas no eran comparables debido a que eran empresas que desarrollan actividades muy diferentes a la desarrollada por GMU. A su vez, argumentó que su tarea era más compleja de la descrita, presentando mayores funciones (no solo la venta sino también, coordinación de estrategia comercial, control de pedidos, garantías, control de distribuidores, entre otras). Cuestiona que no se hayan seleccionado como comparables empresas que desarrollan sus actividades en el mismo ámbito geográfico, de las cuales había información confiable disponible en base de datos nacionales (Auditoría Interna de la Nación).

También precisó que la búsqueda de comparables realizada por el contribuyente no fue consistente en los ejercicios objeto de estudio variando en sectores de actividad, mercados geográficos y fuentes de información.

El Tribunal:

El TCA coincide con la AT en cuanto entiende que es necesaria la búsqueda de nuevos comparables con mayores similitudes al contribuyente. Considera adecuada la selección de empresas comparables locales que realiza la DGI, ya que resultan

sustancialmente comparables con el contribuyente en cuanto a los productos, funciones, riesgos y activos, así como también desembolsan importantes gastos de publicidad, ejercen funciones de marketing y tienen las mismas circunstancias económicas, por ejemplo, las empresas locales Julio Cesar Lestido S.A. y Ajax SA.

Asimismo, rechaza a las empresas seleccionadas por el contribuyente pertenecientes a diversos sectores de actividad distintos a los del mismo y con características disímiles tales como cantidad de empleados, cantidad de oficinas y productos comercializados.

Por lo anteriormente expuesto, el Tribunal rechaza la demanda del contribuyente dándole la razón a la AT.

Conclusiones:

La principal discrepancia en esta sentencia radica en la selección de las empresas comparables. Se deberá prestar especial consideración a las circunstancias económicas ya que, para poder comparar dos operaciones, se requiere que los mercados en los cuales operan las empresas no presenten diferencias significativas que puedan influir en el precio, o de existir, éstas puedan ajustarse. En el caso bajo análisis, al utilizar comparables internacionales, es posible que las características del mercado geográfico de los posibles comparables resulten muy diferentes a las del contribuyente, no siendo adecuada su inclusión en el estudio.

GMU seleccionó empresas que no solo tienen actividades diferentes, sino que se localizan en mercados geográficos distintos, no tomando en consideración que tenía información disponible de empresas en el ámbito local, las cuales debió incluir en su estudio de PT. Asimismo, también es importante realizar una comparación entre las características de los productos. Al momento de analizar bienes tangibles, el foco se deberá poner en las

características físicas, cualidades, fiabilidad, disponibilidad, volumen de oferta. Por este motivo, para el caso de los vehículos automotrices, sería relevante realizar la comparación con empresas que comercialicen bienes que posean características físicas similares.

La AT encontró que en la selección de comparables del exterior que GMU utilizó en su análisis, el criterio de búsqueda y selección no fue consistente en el tiempo, cambiando de criterio año a año, mercado geográfico, tipo de empresa, productos, etc. Por lo tanto, bajo este escenario, si bien DGI intentó seguir el análisis que había realizado GMU, no pudo utilizar dichos comparables ya que carecían de todo fundamento y sentido, viéndose obligado a realizar una nueva búsqueda de comparables.

En este sentido tanto la DGI como el TCA, consideraron que la empresa tenía la posibilidad de acceder a información en el mercado local para la búsqueda de comparables, que sí presentaban mayor similitud que las consideradas por GMU en el análisis, como por ejemplo las empresas Julio Cesar Lestido S.A. y Ajax SA, que darían información más certera y ajustada a las prácticas del mercado uruguayo.

De este modo, la importancia de esta sentencia radica en la relevancia que le dio la AT y el Tribunal a la utilización de comparables locales, frente al uso de comparables del exterior, siempre que exista información disponible y confiable representarán una medida más adecuada de comparabilidad, en tanto refieren a mercados geográficos, condiciones económicas, actividades y riesgos similares (Art. 6o, Decreto No 56/009). La AT consideró que la base de comparables locales proporcionada por la AIN es un recurso de muy buena calidad que tenía el contribuyente al momento de realizar el análisis de PT y que debió haber utilizado.

Sentencia 4: AVERY DENNISON CHILE S.A.

SENTENCIA RUT°96.721.090-0

PAÍS: CHILE

AÑO: 2021

Antecedentes:

Avery Dennison Chile S.A. se encuentra conformada por una participación del 99% de Avery Dennison Corporation, y por Avery Dennison Group Denmark ApS, con el 1% restante de participación.

Dicha empresa se dedica a la producción, importación, comercialización y distribución de etiquetas y productos de oficina. A su vez, su principal fuente de negocios es la comercialización de materiales autoadhesivos y de productos que sirven de insumo para el mercado de comunicación visual. Los productos son adquiridos a entidades vinculadas del exterior, específicamente a las domiciliadas en Argentina y Estados Unidos, los cuales son vendidos a terceros independientes en Chile. Además, durante el ejercicio Avery Dennison Chile otorgó préstamos a entidades vinculadas del exterior.

Es pertinente aclarar que el 27 de setiembre de 2012 entra en vigencia en Chile la Ley N° 20.630, que perfecciona la legislación tributaria, incluyendo entre otros asuntos, una nueva normativa legal relativa a PT. Lo allí dispuesto deroga la regulación establecida en el antiguo artículo 38 de la Ley sobre Impuesto a la Renta (LIR), incorporando el nuevo artículo 41 E a dicha Ley, que tiene como resultado un mejoramiento y perfeccionamiento del régimen regulatorio de PT en Chile adaptándolo a los estándares internacionales.

Bajo este escenario la Administración Tributaria chilena, Servicios de Impuestos Internos (en adelante, SII), le cuestiona a la parte actora, ciertas operaciones realizadas con

una de las sociedades con las cuales informa operaciones comerciales internacionales, Avery Dennison Argentina, en la etapa de transición de la normativa sobre PT.

A su vez, la Administración entiende que se aplicó de forma errónea el spread de riesgos en la determinación de la tasa de interés de los dos préstamos que la actora le otorgó a su entidad vinculada Avery Dennison Management KGAA.

Avery Dennison Chile S.A.:

El contribuyente fundamenta su reclamación en una serie de infracciones cometidas por el SII en la emisión de la liquidación. En primer lugar, menciona que la mayor cantidad de operaciones fiscalizadas por el SII se realizaron antes del 27 de setiembre del 2012, por lo que le corresponde la aplicación del antiguo artículo 38 de la LIR. Sin embargo, todas las operaciones fueron analizadas al amparo del artículo 41 E de la LIR.

Avery Dennison Chile S.A. opina que el antiguo artículo 38 de la LIR regula las operaciones relacionadas con PT entre la casa matriz y sus respectivas sucursales o agencias establecidas en el país, y a su vez, operaciones realizadas entre empresas chilenas y empresas establecidas en el extranjero que cumplan con la hipótesis de relación, ocurridas hasta el 26 de setiembre del 2012 inclusive.

Los propietarios de la sociedad argentina son Avery LLC (90% participación) y Avery Netherlands Investment I.B.V (10% de participación), mientras que Avery Dennison Corporation es dueña del 99% del capital de Avery Dennison Chile S.A., no teniendo participación en Avery Dennison Argentina. Según el contribuyente, no existe relación matriz-filial, entre Avery Dennison Argentina y Avery Dennison Chile S.A, ni relación directa e indirecta entre ambas sociedades ni sus dueños, requisito establecido en el antiguo artículo 38 de la LIR para quedar comprendido en la normativa relativa a PT.

Por lo tanto, el contribuyente alega que el SII debió realizar una distinción entre aquellas operaciones efectuadas antes del 26 de setiembre y aquellas que tuvieron lugar desde el 27 de setiembre de 2012 en adelante.

En segundo lugar, Avery Dennison Chile SA, emite opinión contraria al SII en cuanto al método a utilizarse para el análisis de PT. La administración entiende que el método más adecuado es el Método Transaccional de Márgenes Netos (en adelante, TNMM), basándose en que la estrategia y las decisiones de negocio de la entidad chilena fueron impuestas por la matriz, siendo el contribuyente un distribuidor de riesgo limitado.

El contribuyente menciona que las decisiones de negocios se tomaron dentro de la estructura chilena y la disminución en los márgenes operativos de la empresa local se relaciona con una disminución en los precios de venta a terceros nacionales no relacionados, como resultado de una estrategia comercial local.

De este modo, la actora concluye que debido a que el riesgo fue asumido directamente por la empresa chilena, el método de precio de reventa utilizado fue el más directo a ser aplicado, según los márgenes observados a niveles brutos. A su vez, la principal transacción intercompany es la compra de productos terminados para la reventa, por lo tanto, el análisis se concentra a nivel de costo de venta.

Por otro lado, el contribuyente entiende que los comparables utilizados por el SII en la liquidación son deficientes y no tienen relación alguna con su giro de negocio. Las tres empresas elegidas como comparables incluidas por el SII pertenecen a la industria de equipos electrónicos, los cuales no pueden siquiera considerarse como bienes sustitutos de los comercializados por la actora y además, dichas empresas prestan otros servicios.

Como cuarto punto a analizar, el contribuyente señala la aplicación arbitraria del rango intercuartil para la determinación de la rentabilidad de operaciones de comercialización. Argumenta que la legislación vigente y aplicable en el período bajo análisis, tanto en el antiguo artículo 38 de la LIR como el artículo 41 E del referido cuerpo legal, no incluyen la obligatoriedad de aplicar algún ajuste estadístico. Por lo que entiende que no existe ningún fundamento legal para aplicar el ajuste intercuartílico sobre el rango completo, lo que genera una infracción al principio de legalidad que rige el actuar de la Administración Tributaria.

Por último, el contribuyente argumenta en relación a la aplicación del spread de riesgos en la determinación de la tasa de interés. La empresa chilena otorgó dos préstamos a su vinculada en Luxemburgo, con una tasa de interés en dólares 0,79% a 360 días, y utilizó para su análisis el Método de Precio Comparable No Controlado con comparables externos.

El contribuyente explica que el rango se calculó considerando una tasa Libor a 12 meses, resultando en un mínimo de 0,77%, un máximo de 1,19%, y una mediana de 0,90% para el año 2010. Para el año 2011, se obtuvo un mínimo de 0,73%, un máximo de 0,79% y una mediana de 0,77%. Por lo tanto, la tasa utilizada se encontraría dentro del rango, conforme a una operación realizada entre empresas independientes.

La Administración:

El SII destaca la errónea aplicación por parte del contribuyente del antiguo artículo 38 de la LIR, en relación con el nuevo artículo 41 E para el año 2012. Menciona que el contribuyente en su defensa intenta confundir el objeto de la liquidación, y desconoce la relación que existe con la empresa que realizó operaciones.

La Administración argumenta que el inciso 6° del antiguo artículo 38 de la LIR, vigente a la fecha en la que ocurrieron las operaciones bajo análisis, incluye tres supuestos de relación, entre ellos la participación directa o indirecta en la dirección, el control o el capital de una empresa establecida en Chile, o viceversa. Concluye que según la normativa mencionada anteriormente, Avery Dennison Chile S.A. y Avery Dennison Argentina, son entidades que se encuentran relacionadas entre sí.

Por este motivo, el SII en la liquidación tomó el artículo 41 E de la LIR como normativa aplicable al análisis anual de las operaciones efectuadas por el reclamante con sus relacionadas en el exterior.

Respecto al segundo punto, la administración cuestiona el método de precio de reventa utilizado por la parte actora, ya que entiende que corresponde la aplicación del TNMM, dado que los costos de sus operaciones son asumidos por la reclamante. La compañía chilena realiza un pequeño proceso en los productos antes de venderlos, por dicha razón la AT entiende correcto basar el análisis en términos funcionales y no en el producto, resultando el TNMM el método más sensible a dichas diferencias.

El SII argumenta que el método de precio de reventa es muy sensible a los distintos volúmenes de costos y gastos que tiene la actora, respecto a los niveles de costos y gastos que presentan comparables externos, donde la empresa chilena presenta mayores niveles de gastos operativos, en términos relativos. Agrega que de conformidad con las Directrices de la OCDE, la presencia de diferentes volúmenes de costos y gastos genera ventajas en la utilización del TNMM respecto a los métodos basados en márgenes brutos.

A su vez, la AT declara que se visualiza una depresión en los márgenes operativos de la actora, que entiende está relacionado con un aumento de los costos de adquisición de los productos, como resultado de la estrategia comercial global impuesta por la casa matriz. Esta

afirmación la sostiene y justifica por una reunión que tuvo lugar entre el representante de la sociedad y la AT, sin que exista otro tipo de evidencia que lo corrobore.

Como tercera alegación, menciona que se descartaron los comparables propuestos por el contribuyente debido a que los mismos, pertenecientes a la industria farmacéutica, comercializan productos diferentes y asumen riesgos distintos a los asumidos por la actora.

A su vez, agrega que la elección de los comparables como Arrow Electronics, Avnet Ink y Surge Components fue la más óptima, ya que en dichas empresas se destacan las funciones que realizan sobre el producto que comercializan, además de tener riesgos asumidos similares.

Pasando al análisis de la cuarta defensa, la administración destaca que la actora no utiliza el rango intercuartil, sino que define el rango normal de mercado utilizando el valor mínimo y máximo de los comparables. Tomando en cuenta los comparables y los resultados del estudio de PT a dicho rango, el resultado se encontraría fuera de rango. Por lo tanto, utilizar el rango intercuartil no es aleatorio, sino que es una forma de subsanar diferencias en la comparabilidad que no pueden ser cuantificadas ni corregidas con ajustes.

De esta manera, al utilizar el rango intercuartil no se vulnera el principio de legalidad, sino que se adecúa su utilización dada la naturaleza de las operaciones de la actora, y a su vez, se encuentra establecido en las Directrices de la OCDE.

Por último, el SII entiende que las condiciones de los préstamos coinciden con la de un depósito a plazo en el mercado local. Hace referencia a la tasa LIBOR a 12 meses, ya que la misma opera a nivel internacional como tasa de referencia libre de riesgos. Por tanto, afirma que el rendimiento esperado de un depósito debe resultar al menos en la suma de la tasa libre de riesgo más un adicional o “*Spread*” que refleje el riesgo de incumplimiento o

impago por parte de la contraparte. En este sentido, el SII argumenta que no es correcto el análisis realizado por el contribuyente para justificar la tasa de 0,79% que se pacta en estos contratos. Entiende que en el análisis solamente se consideró el retorno por la tasa libre de riesgo, pero no se tuvo en cuenta el spread o riesgo por el no pago.

El Tribunal:

El Tribunal comienza analizando si existe relación entre Avery Dennison Chile S.A. y Avery Dennison Argentina en los términos establecidos en el antiguo artículo 38 para aquellas operaciones comerciales internacionales realizadas con anterioridad al 26 de setiembre de 2012, dado que el contribuyente alegaba que no existe relación de acuerdo a lo establecido en dicho artículo y que por ende no corresponde el análisis de PT.

Analizadas las pruebas presentadas por las partes, el tribunal consideró que la documentación presentada por el contribuyente no es suficiente para acreditar que no se cumple con los supuestos de relación contenidos en el antiguo texto del artículo 38 de la LIR, esto es, que no se ajusta a los supuestos de dirección, control o capital de una misma entidad con Avery Dennison Argentina.

El tribunal concluye de esta forma, que tanto bajo el antiguo artículo 38 de la LIR como por el artículo 41 E de la misma ley, las empresas Avery Dennison Chile S.A. y Avery Dennison Argentina están relacionadas debido a que se encuentran bajo la dirección, control o capital de una misma persona o entidad.

Agrega que la normativa aplicable para las operaciones realizadas hasta el 26 de setiembre de 2012 es la establecida en el antiguo artículo 38 de la LIR, mientras que para las operaciones realizadas con posterioridad al 27 de setiembre del 2012, le es aplicable lo dispuesto en el artículo 41 E de la LIR.

El Tribunal observó que el SII hizo el análisis de las operaciones entre las empresas relacionadas únicamente bajo el artículo 41 E de la LIR, en vez de realizar la diferenciación mencionada anteriormente. Dicha falta de diferenciación en el estudio de PT cobra vital importancia sobre todo a nivel de la carga de la prueba, los métodos determinados, los comparables a aplicar, los estudios de PT y la documentación sustentatoria en general, ya que existen diferencias esenciales entre aplicar a las operaciones del contribuyente con sus partes relacionadas el antiguo artículo 38 de la LIR o el nuevo artículo 41 E de la LIR.

En efecto, para las operaciones ocurridas al amparo del antiguo artículo 38 de la LIR, es el SII el que debe argumentar fundadamente las razones por las cuales descarta el método utilizado por el contribuyente, debiendo realizar un análisis completo de las operaciones. Esto implica desarrollar la metodología que utilizó para determinar que los PT pagados o adeudados no se ajustan a los precios normales de mercado entre partes no relacionadas. En cambio, la carga de la prueba para las operaciones ocurridas desde el 27 de setiembre de 2012 es por parte del contribuyente, lo que implica que éste debe sustentar la elección de la metodología utilizada, estando incluso expresamente reconocida la opción de presentar estudios de PT.

Por este motivo, el tribunal manifestó que el SII incumplió el mandato legal, fiscalizando y liquidando en virtud de una norma que no era la pertinente a la época, fallando a favor del contribuyente y dejando sin efecto la liquidación. A pesar de esto, continua con el análisis de los restantes puntos.

En cuanto al método utilizado para el análisis, el Tribunal entiende que el precio de reventa, aplicado por Avery Dennison Chile en su estudio de PT es la opción más adecuada según la actividad de distribución de bienes de la empresa. Este método está reconocido por

la LIR, tanto por el antiguo artículo 38 como por el 41 E, estableciendo su alcance en este último conforme a los estándares internacionales de la OCDE.

Asimismo, el contribuyente pudo probar que los márgenes operacionales se vieron disminuidos y las ventas se vieron incrementadas, como consecuencia de una baja del precio de venta de sus productos, lo cual fue una estrategia comercial para aumentar su participación en el mercado y fidelizar a su clientela. Las Directrices de la OCDE recomiendan que se consideren este tipo de medidas para determinar los PT siempre que se sostengan en el tiempo, tal como se observa en el caso.

Por otro lado, el Tribunal explica que el SII no pudo justificar de forma fundada que el método utilizado por el contribuyente no era el adecuado para el caso bajo análisis. El pequeño proceso aplicado por el contribuyente antes de vender los productos, al que hizo referencia la AT, resulta poco relevante para determinar la aplicación de uno u otro método, menos aún para concluir que su análisis de PT debe basarse en un análisis en términos funcionales.

Pasando a analizar los comparables seleccionados, el Tribunal señala que las empresas seleccionadas por el SII pertenecen en su mayoría al rubro electrónico que funciona de forma muy distinta en cuanto a productos, funciones y riesgos a la empresa bajo análisis, no siendo adecuados para este caso. Agrega que el SII no explica adecuadamente las funciones de las empresas seleccionadas, los riesgos asumidos, ni tampoco las similitudes que encuentra con las funciones y riesgos del contribuyente. El mero hecho que las funciones desarrolladas por las entidades sean de distribución, no alcanza para solventar que el método más adecuado sea el TNMM.

En relación con el cuarto punto, el Tribunal entiende que según la normativa tributaria no hay obligación de realizar el ajuste del rango intercuartil, argumentando que si los precios

pactados entre empresas vinculadas se encuentra dentro del rango total determinado y a su vez, se utilizan los comparables correctamente seleccionados, no es necesario efectuar el ajuste.

De este modo, no hay indicios en la liquidación de que existan diferencias entre los comparables que habiliten al SII a realizar un nuevo rango intercuartil, ni a impugnar el rango utilizado en el estudio de PT por el contribuyente.

Por último, con respecto a los préstamos acordados, el Tribunal entiende que los mismos no cumplen con los requisitos para ser depósitos a plazo, ya que la empresa chilena tiene la posibilidad de solicitar la restitución del dinero, estableciendo un plazo de 6 meses como máximo para efectivizarla. Argumenta que no se visualiza existencia de riesgo de no pago, por ser préstamos excepcionales de corto plazo, resultando la tasa LIBOR adecuada para el análisis de estas transacciones. El Tribunal opina que los préstamos analizados, se realizaron a tasa de mercado, tal como sostenía el contribuyente y contrario a lo afirmado por el SII.

Conclusiones:

Resulta primordial realizar la distinción de las operaciones ocurridas hasta el 26 de setiembre del 2012 y las realizadas con posterioridad, dado que para las primeras les es aplicable el antiguo artículo 38 de la LIR, mientras que para las transacciones posteriores le es aplicable el artículo 41 E de la misma ley. El Tribunal falla a favor del contribuyente al constatar que la AT no realizó el análisis de PT aplicando la normativa que se encontraba vigente a la fecha en que ocurrieron cada uno de los hechos.

Según el inciso sexto del antiguo artículo 38 (Ver Anexo XI) de la LIR se consideran operaciones vinculadas y por lo tanto sujetas al análisis de PT, cuando una empresa extranjera

participe directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa establecida en Chile, o viceversa. Asimismo, se aplicará la normativa de PT cuando personas participen directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa establecida en Chile y en una empresa establecida en el extranjero.

El artículo 41 E (Ver anexo XII) adopta lo estipulado por la normativa internacional en cuanto a PT, específicamente lo mencionado en el artículo 9 de las guías sobre Precios de Transferencia del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE. El principio *Arm 's Length* o de plena competencia se encuentra definido en dicho artículo.

Constatando que se cumplen los supuestos de vinculación entre Avery Dennison Chile S.A. y Avery Dennison Argentina tanto bajo el antiguo artículo 38 de la LIR, como bajo el artículo 41E, consideramos que las operaciones ocurridas hasta el 26 de setiembre del 2012 inclusive, con Avery Dennison Argentina, deben analizarse bajo el antiguo artículo 38 de la LIR el cual se encontraba vigente en la época en que tuvieron lugar las operaciones, y las transacciones que se realizaron desde el 27 de setiembre del 2012 en adelante deben ser analizadas bajo el artículo 41 E de la LIR.

La omisión por parte de la AT de no realizar la diferenciación entre ambos períodos de operaciones, toma vital relevancia debido a las diferencias existentes entre el antiguo artículo 38 de la LIR y el 41 E de la misma Ley en lo que respecta a la carga de la prueba, los métodos determinados y los comparables a aplicar, así como también a los estudios de PT y la documentación sustentatoria en general.

Analizando el rango intercuartil, entendemos que la aplicación del mismo por parte del SII y el rechazo del rango escogido por el contribuyente, no tiene sustento suficiente en la normativa local chilena, ya que ni el antiguo artículo 38 de la LIR, ni el actual artículo 41 E,

establecen la obligatoriedad de aplicar una medida estadística como el rango intercuartil para acotar el rango de empresas comparables.

En cuanto al método utilizado, tal como indican las Directrices de la OCDE, la selección del método a ser aplicado en PT implica la elección del método más apropiado para las circunstancias concretas del caso bajo análisis.

Según la operativa detallada por el contribuyente en la sentencia, la empresa chilena tiene como giro principal la importación de materiales autoadhesivos y productos que sirven de insumo en el mercado de comunicación visual, desde su vinculada Argentina, que luego son revendidos a terceros independientes, sin adicionar valor al producto final.

Por su parte, la AT entiende que el proceso que se realiza en los productos antes de ser vendidos sí agrega valor, por lo que entiende que es más adecuado utilizar un método basado en funciones como el TNMM.

El Tribunal entiende que los cortes que se le hacían a los adhesivos no son una función que agregue valor significativo al producto, sino que revende el producto en el mismo estado en que fueron adquiridos. A su vez, dado que la empresa cumple con ser distribuidor, no fabricante, el método más adecuado para este caso en particular será el de precio de reventa, dándole la razón al contribuyente.

En cuanto a las tasas aplicadas a los préstamos que el contribuyente le realizó a sus vinculadas, destacamos que el Tribunal le da razón al contribuyente en el sentido que entendió que son operaciones de bajo riesgo y por lo tanto resulta adecuada la utilización de la tasa LIBOR.

Si realizáramos un análisis de este caso de acuerdo a la normativa uruguaya podríamos observar algunas diferencias:

1. Entendemos que se cumplen los requisitos de vinculación establecidos en el artículo 47 del Título 4 del TO 2023, y, por lo tanto, podemos concluir que la empresa chilena y la argentina, bajo la legislación uruguaya vigente al momento de las transacciones, configuran vinculación entre ellas, quedando las operaciones entre ambas empresas sujetas al régimen de PT.
2. Con respecto a la utilización del rango intercuartil, la normativa uruguaya en el artículo 8 del Decreto 56/009 exige el uso de este rango, a diferencia de la legislación chilena donde no se establece la utilización de dicha medida estadística ni en el antiguo artículo 38 de la LIR, ni en el actual artículo 41 E de la misma Ley.
3. En relación con el método a utilizar para aplicar los PT, en la medida que la empresa se encargue solamente de la distribución de productos adquiridos a sus vinculadas, no realizando ningún procedimiento que les agregue valor a los productos, de acuerdo con la normativa uruguaya sería posible aplicar el método del precio de reventa en el análisis de PT. De todos modos, deberían evaluarse cuidadosamente los hechos y las circunstancias del caso en particular para poder concluir.

Sentencia 5: MONSANTO CHILE S.A.

SENTENCIA N° 14-9-0000002-3

PAÍS: CHILE

AÑO: 2018

Antecedentes:

Monsanto Chile S.A se dedica a la producción de semillas de hortalizas y semillas de Row Crop. Recibe semillas parentales de planificadores globales en los EE. UU. y otros países y luego multiplica estas semillas en Chile en fincas propias o de terceros. Una vez que

las semillas son cosechadas, se procesan y envían a los lugares especificados por los planificadores globales.

La Administración Tributaria chilena determinó en el acto inspectivo que los ingresos obtenidos por la empresa en el segmento de producción y en la línea de negocios de investigación y desarrollo, no arrojaban una rentabilidad razonable a las características de las operaciones realizadas. Concluyó que el Margen Operacional sobre Costos y Gastos (MOCG) obtenido por Monsanto Chile en ambos segmentos fue inferior al MOCG obtenido por empresas comparables.

Monsanto Chile SA:

El contribuyente argumenta principalmente que las empresas que fueron seleccionadas por el SII no son comparables, debido a las siguientes razones:

a) El 80% de las empresas seleccionadas como comparables por el SII, son empresas chinas y la rentabilidad de las empresas chinas en el contexto de la crisis económica global del año 2009, fue mayor que el resto de la economía mundial.

b) La actividad de Monsanto Chile se limita a la reproducción de semillas patentadas por terceros, mientras que algunas de las empresas utilizadas como comparables por el SII son titulares de las patentes de las semillas que comercializan, no siendo comparables sin realizar un ajuste adecuado.

c) 3 de las 5 empresas que el SII seleccionó, pertenecen a grupos multinacionales, por lo que son empresas “controladas”, lo que se contradice con el criterio de selección realizado en la liquidación.

d) Las empresas seleccionadas por el SII, desarrollan diversas actividades y venden otros bienes, además de la producción y venta de semillas. A su vez, la información contable

y financiera de estas empresas es escasa, y por lo tanto, resulta difícil determinar el peso relativo de cada actividad en el resultado de las empresa, no siendo posible realizar un ajuste para que sean empresas comparables con la analizada.

Entiende que en la liquidación deberían haberse realizado ciertos ajustes en cada uno de los puntos anteriormente mencionados, para utilizar en el análisis de comparables a las empresas seleccionadas por el SII. Añade que las cinco empresas seleccionadas por el SII son empresas que hacen investigación sobre fármacos y procedimientos médicos, no encontrando razones por las cuales estas empresas son un parámetro de comparación válido para establecer la rentabilidad esperada en el área de “Investigación y Desarrollo” de variedades vegetales, ni si es necesario efectuar ajustes para compararla válidamente.

Finalmente, el contribuyente argumenta que se ha mantenido una política de PT consistente en el tiempo, con independencia del resultado puntual obtenido en un ejercicio. Agrega que el margen sobre costos directos e indirectos en la exportación de semillas semielaboradas a partes relacionadas durante las últimas cuatro temporadas agrícolas ha permanecido constante.

La Administración:

En cuanto al primer punto, la SII argumenta que la búsqueda de comparables se realizó utilizando una base de datos conocida (Osiris), que contiene información de más de 65.000 empresas, utilizada por autoridades fiscales en todo el mundo. Sostiene que en el análisis de comparabilidad se tuvo en consideración las funciones desempeñadas, los contratos, las circunstancias económicas y las estrategias de las empresas que se seleccionaron como comparables.

Con respecto al punto b) mencionado anteriormente, el SII argumenta que efectivamente se realizaron ajustes de comparabilidad relativos a las empresas que formaron parte de la muestra seleccionada. De esta forma, las empresas a las que no se les pudo realizar el ajuste necesario fueron eliminadas de la lista de comparables, quedando solamente aquellas que sus gastos de investigación y desarrollo y el valor de las patentes, no representen un porcentaje significativo en sus operaciones.

En relación al argumento de selección de empresas controladas mencionado en el punto c) el SII entiende que la interpretación del contribuyente no es correcta, ya que las operaciones realizadas por empresas controladas con terceros independientes pueden ser objeto de comparación, excluyendo únicamente a las operaciones realizadas entre empresas controladas por un mismo grupo económico, ya que estaríamos frente a empresas vinculadas entre ellas.

Con respecto al punto d), el SII argumenta que ello no imposibilita su selección como comparable siempre que se realicen los ajustes correspondientes, lo que sí ocurrió. Igualmente, desarrolla que a los resultados arrojados por la base de datos Osiris le fueron aplicados filtros cualitativos y cuantitativos para aumentar la comparabilidad y se eliminaron las compañías que llevaran a cabo actividades considerablemente diferentes a la parte reclamante. Por último, se definieron como comparables finales 5 compañías.

En lo que respecta a otros ajustes de comparabilidad, el SII consideró que no se realizaron otros ajustes ya que se entendió que las empresas seleccionadas presentaban similitudes en cuanto a las funciones realizadas, los riesgos asumidos y otros aspectos relevantes como por ejemplo, haber cambiado de giro en el período objeto de análisis o haber dejado de operar. Entendió que la existencia de algunas diferencias entre las operaciones objeto de análisis, no afectan de manera significativa la fiabilidad de la comparación.

El Tribunal:

El Tribunal está de acuerdo con la base de datos utilizada por la administración en la búsqueda de compañías comparables denominada “Osiris”. Establece que luego de la búsqueda se eliminaron las compañías que llevaran a cabo actividades considerablemente diferentes a la parte reclamante, aquellas que registraron intangibles no rutinarios superiores al 5% sobre el total de los activos en al menos uno de los años revisados y las que fueran parte de otra empresa o grupo de empresas que ejercieran control sobre ellas.

Desestima el informe presentado por la reclamante en el que alegaba que las empresas chinas tenían mayor rentabilidad que las empresas chilenas, ya que se entendió que el mismo carece de fiabilidad porque no se realizó el análisis funcional correspondiente, analizando las actividades realizadas, las funciones ejercidas, los activos utilizados y los riesgos asumidos de las empresas.

El Tribunal también desestima los informes presentados por Monsanto, ya que considera que no han sido una prueba suficiente para acreditar que 3 de las 5 empresas seleccionadas como comparables son “controladas”, pues no fue acompañado de los documentos que respaldan las afirmaciones contenidas.

No se consideró válido el documento que presentó la empresa para acreditar que las empresas seleccionadas por el SII son titulares de patentes por estar extendido en idioma inglés y no haberse presentado acompañado de una traducción ni haberse solicitado ésta al Tribunal.

Entiende que Monsanto no acreditó que las compañías seleccionadas como comparables registraran patentes y otros intangibles, lo que podría afectar la comparabilidad.

Además, considera que no ha aportado pruebas suficientes para acreditar sus alegaciones de que ha mantenido una política de PT consistente en el tiempo.

En cuanto a la consideración de tomar como comparable la rentabilidad de los servicios de investigación y desarrollo en los campos de investigación farmacéutica y de variedades vegetales, la cual no presenta una actividad similar a la desarrollada por el contribuyente, el Tribunal consideró que no fueron suficientes los argumentos presentados por el contribuyente, ni fueron aportadas pruebas en contrario para desestimar al mismo como posible comparable.

Teniendo en consideración las pruebas, los hechos y las pautas de las Directrices de la OCDE en materia de PT, el Tribunal decide desestimar las alegaciones de Monsanto.

Conclusiones:

En la presente sentencia el Tribunal chileno concluye que el análisis de comparabilidad realizado por la administración se basa en la aplicación del principio de plena competencia o *Arm's Length*, definido en el apartado 1 del artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE.

Corresponde señalar el rechazo por parte del Tribunal de un informe presentado por el contribuyente en idioma inglés, por carecer de traducción al idioma español y no haberse solicitado que se realizara la misma.

Resulta relevante la importancia que presenta la utilización de una base de datos internacional de reconocido prestigio en la búsqueda de comparables, así como también la expulsión de la búsqueda de aquellas compañías que llevan a cabo actividades considerablemente diferentes a la del contribuyente, por parte del SII.

Un punto que parece interesante destacar es que el SII haya aceptado incluir en el análisis de PT a una empresa controlada como comparable, por las operaciones realizadas con terceros independientes. El criterio de exclusión de empresas controladas refiere a las operaciones entre controladas, porque es claro que distorsiona la comparación considerar operaciones que puedan estar dominadas por intereses del grupo económico al que pertenece. Sin embargo, aquellas operaciones que realicen las empresas que pertenezcan a un mismo grupo multinacional con terceros independientes, sí podrán ser consideradas como potenciales comparables, en opinión de la AT chilena. El Tribunal no se pronuncia expresamente sobre este tema, descartando el argumento de Monsanto por falta de prueba del referido “control”.

Sentencia 6: MICROSOFT IBÉRICA S.R.

SENTENCIA N°1125/2018

PAÍS: ESPAÑA

AÑO: 2018

Antecedentes:

Microsoft Ibérica SRL (en adelante, MS) se encarga de la distribución y comercialización de los productos de Microsoft en España. A su vez, MS le brinda servicios de marketing y apoyo para los productos Microsoft en el territorio de España, Andorra y Gibraltar a la empresa vinculada Microsoft Ireland Operations Limited (en adelante, MIOL).

En esta sentencia se observan varios puntos en los que la administración presentó discrepancias con el análisis de PT realizado por el contribuyente que se desarrollarán a continuación.

Discrepancia en la inclusión de la partida "fondo de comercio" en el cálculo del margen neto operacional.

Existe una partida denominada “fondo de comercio” que no había sido incluida por MS como parte del costo para el cálculo del margen operativo y la Administración en la inspección consideró que la misma sí debía ser incluida como costo para dicho cálculo. El origen de esta discrepancia surge a raíz del diferente tratamiento que tiene la partida mencionada anteriormente entre el plan contable americano y el plan contable español. El americano la excluye del resultado operativo, mientras que el español la incluye a efectos del cálculo del mismo.

Microsoft Ibérica SRL:

El contribuyente afirma que a pesar de que el Grupo rige sus relaciones sobre la base de la contabilidad americana, reconoce el criterio de la Inspección y acepta que se sume a la retribución obtenida por MS el coste incurrido en la amortización del fondo de comercio. Así, para la Compañía el margen operativo calculado era de 2,76% en 2004 y 3% en 2005.

MS considera contrario a derecho que la distinta clasificación que el fondo de comercio tiene con criterios contables americanos, le sirva a la Inspección para justificar que el resultado operativo de MS está por debajo del rango de valores de mercado, y derivar en un ajuste sustancialmente superior que el error de esta corrección.

Por estos motivos, MS consideraba que el margen por ella calculado se encontraba dentro del rango de mercado tanto con los resultados del benchmarking de la Inspección como del presentado por la Compañía.

La Administración:

La Inspección sostenía que los márgenes operativos estaban por debajo del rango de mercado ya que la empresa MS no tuvo en cuenta los costes de "amortización del fondo de comercio" para determinar este margen neto.

La Inspección, al incluir como mayor coste la amortización del fondo de comercio, el margen operativo descendía a 2,05% en 2004 y 2,43% en 2005.

El Tribunal:

El Tribunal entendió que la incorporación de la amortización del fondo de comercio en el cálculo del margen operativo por parte de MS implica una modificación en el porcentaje calculado sobre dicha magnitud económica.

Una vez que el contribuyente acepta la inclusión del fondo de comercio en el cálculo del margen, no es necesario realizar un ajuste sustancialmente superior que el error de la corrección, como afirmaba la Administración. Por lo tanto, el tribunal entiende que el margen neto recalculado por MS, luego de incluir la partida fondo de comercio se encuentra dentro del rango de mercado y por lo tanto decide desestimar lo alegado por la AT.

a) Discrepancias con el análisis económico o estudio de comparabilidad presentado por la Inspección.

- Discrepancias en relación con la versión de la base de datos utilizada.

La Inspección elabora un nuevo estudio de comparabilidad con la utilización de una versión de la base de datos que no estaba publicada en el momento en que Microsoft tenía que elaborar el informe de comparabilidad de la empresa.

Microsoft Ibérica SRL:

El estudio económico presentado por Microsoft se elaboró en junio de 2006, con la información disponible en aquel momento de la base de datos Amadeus. Microsoft no comparte que la Inspección haya utilizado la versión Amadeus del año 2009 cuando hay actualizaciones coetáneas al momento de las actuaciones inspectivas que, al menos, hubieran

permitido a la empresa acceder a la versión vigente y comprobar el análisis de la Inspección, disponiendo ambas partes de los mismos datos.

Sostiene que la Inspección ha utilizado un instrumento al que no podría acceder la empresa y esto produce indefensión a la recurrente, trasladando la discusión a si los datos de las distintas versiones son iguales o no.

La Administración:

La administración utilizó para el análisis inspectivo la misma base de datos “Amadeus” pero utilizó la versión del año 2009, que contiene no solo información actualizada a la fecha, sino que también mantiene los datos de los últimos 10 años, por lo que no modifica la información existente de los años anteriores. De esta forma la AT justifica su actuación y la utilización de la versión de la base de datos del año 2009.

El Tribunal:

Si bien tanto Microsoft como la Administración utilizaron la misma base de datos Amadeus, la disyuntiva estaba en el año de la versión utilizada. El Tribunal entiende que la base de datos utilizada (Amadeus), por más que sea una versión posterior a la utilizada por el contribuyente, incorpora información que afecta a los nuevos ejercicios, no modificando la información existente en ejercicios anteriores, coincidiendo con la AT en este punto. Se concluye que tanto el contribuyente como la Inspección, dispusieron de la misma información referida al período de análisis de 2003 a 2005, aunque la versión de Amadeus utilizada fuera del 2006 o del 2009. Dicha conclusión fue ratificada a su vez por dos peritos.

- **Discrepancias con los criterios de selección/rechazo aplicados por parte de la Inspección en su estudio de comparabilidad.**

Microsoft Ibérica SRL:

El contribuyente cuestiona que se haya incluido en el estudio de PT a la empresa “Diotronic SRL”, cuya actividad se entiende que es distinta a la desarrollada por MS. A su vez, MS objeta que se hayan eliminado de la muestra final del estudio de comparabilidad seis compañías por presentar pérdidas en dos de los tres ejercicios bajo análisis.

La Administración:

Durante la Inspección, la AT elimina como comparables a las empresas que presentaban pérdidas económicas en dos de los últimos tres ejercicios que se tomaron como referencia para el estudio de PT. Para ello se basó no sólo en las Directrices de la OCDE, sino también en el criterio utilizado por el estudio realizado por KPMG, en el que se decidió eliminar a aquellas empresas que no solo tuvieron pérdidas, sino que además presentaron una media ponderada de pérdidas operativas en el período 2003 y 2005.

Con respecto a la inclusión de la empresa “Diotronic SRL” en el estudio de PT, la administración entiende que la misma resulta comparable dado que los productos electrónicos e informáticos que distribuye son los mismos o similares a los productos de Microsoft.

El Tribunal:

El Tribunal considera que la empresa “Diotronic SRL” presentaba similitudes con los productos electrónicos e informáticos que distribuía MS y por lo tanto entiende que la misma no debe ser eliminada de la muestra final de comparables, dándole la razón a la administración.

Con respecto a las seis empresas que fueron eliminadas del estudio de comparabilidad por poseer pérdidas en dos de los últimos tres ejercicios, el Tribunal apoya el criterio tomado por la administración ya que entiende que la misma se basó en lo dispuesto en las Directrices de la OCDE párrafo 3.65, en donde se expresa que no deben eliminarse aquellas empresas

por el único motivo de sufrir pérdidas. Por esta razón, la AT decidió incorporar el criterio utilizado por KPMG considerando además la media de pérdidas operativas en el periodo seleccionado.

- **Discrepancia sobre los motivos para situar la remuneración de MS en el cuartil superior.**

Microsoft Ibérica SRL:

MS rechaza que su propia remuneración deba estar por encima de la media de las empresas comparables, ya que entiende que no realiza funciones estratégicas, tal como lo afirma la administración. En este sentido, niega estar a cargo de la gestión global del negocio de distribución de software de MIOL en España. A su vez argumenta que ninguna de estas empresas seleccionadas por la AT se parece o asimila a MS de forma "contundente".

La Administración:

Entiende que las actividades desarrolladas por MS en los hechos resultan más amplias y extensas en funciones y riesgos que las tipificadas en el acuerdo firmado en el año 2003. Es por esto que en la Inspección sitúa a MS en un escalón superior respecto al conjunto de empresas comparables que se tuvieron en cuenta en su análisis.

La AT seleccionó una submuestra de cinco empresas que desarrollan actividades de servicios relacionadas con la prestación de servicios de marketing por parte de MS, cuyos márgenes netos eran superiores. Esta selección, la consideró como la más ajustada en términos comparables, arrojando así una mediana del 6.15%. De este modo, la remuneración que MS obtenía por los servicios prestados a MIOL queda situada en el cuartil superior.

El Tribunal:

El Tribunal le da la razón a la administración, ya que entiende que es correcto considerar que la remuneración de MS debe encontrarse en el cuartil superior debido a que MS presentaba márgenes netos superiores, en comparación con la sub muestra de cinco empresas (dentro de los comprables) que presentaban mayor grado de afinidad en la prestación de los servicios de marketing. Como se verifica que MS presenta márgenes superiores a la media, es entendible que la remuneración se corresponda a los márgenes superiores.

c) Discrepancia en relación con el argumento utilizado por la Inspección para sostener el carácter mensual de la liquidación de las comisiones: la emisión y contabilización de las facturas de MIOL.

El contrato escrito realizado entre MS y MIOL vigente a la fecha objeto de análisis no incluye una cláusula específica que indique cuál va a ser el período de liquidación de las comisiones. Sin embargo, se había acordado entre todas las partes del grupo Microsoft a nivel mundial y de forma pacífica, la liquidación de forma semestral de las comisiones. Asimismo, la versión anterior del contrato pactada en 1999, especificaba que las comisiones debían liquidarse de forma semestral.

Microsoft Ibérica SRL:

Argumenta que si bien el nuevo contrato quita la cláusula expresa de que las comisiones debían abonarse de forma semestral, se continuaban respetando los pactos verbales entre las partes. Menciona además que aportó una certificación de los responsables de MS en la que se manifiesta que la forma de cálculo y el período de liquidación semestral de las comisiones por los servicios era un tema claro y pacífico al que todas las entidades del Grupo Microsoft se habían adherido y habían aplicado en su respectivo territorio, con idéntica fórmula e idéntico período a nivel mundial.

La Administración:

Al no incluir la nueva versión del contrato la cláusula que establece la liquidación de forma semestral de las comisiones, la administración afirma que ésta había sido modificada de manera consensual a mensual. Hace hincapié además en que MS emite y contabiliza dicho ingreso de manera mensual, no existiendo ningún indicio de que dicha comisión deba calcularse de forma semestral.

La AT determinó en el acto inspectivo una mayor base imponible al considerar que la remuneración obtenida por concepto de ingresos por "servicios de marketing y distribución de productos Microsoft" en 2004 y 2005, prestados por MS a MIOL debía calcularse mensualmente, y no de forma semestral como lo realizó Microsoft.

Esta diferencia en la base imponible surgía porque las comisiones estaban basadas en la mayor de dos magnitudes:

1) Un porcentaje de las ventas en las que interviene MS según una escala que oscila entre un 25% y un 18% en función del volumen de ventas. A mayor volumen de ventas, menor resultaría la tasa de comisiones sobre ventas.

2) y como mínimo, un margen del 15% sobre los costes incurridos por MS para esta actividad.

Al calcular el costo de los servicios de forma semestral en vez de mensual, las tasas efectivas aplicadas a los ingresos resultaban inferiores a las que deberían haber sido, siguiendo la realidad de la operación y la fecha de facturación (mensual).

El Tribunal:

Aduce que para interpretar los contratos se debe conocer la voluntad de las partes. En este sentido, se entendió que al revocar la cláusula que especificaba el período de liquidación semestral resulta posible concluir que dicha voluntad fue modificada.

En los hechos se constata que MS emitió y contabilizó las facturas por los servicios de marketing de forma mensual. A su vez, se verificó que MIOL pagó dichas facturas mensualmente. El Tribunal entiende que dada la fórmula de cálculo que establece el contrato, no resulta indiferente el período seleccionado para liquidar las comisiones, pudiendo llegar a tener un alto impacto en el importe que recibe MS.

Se constató que en diversas partes del contrato se afirma que el mismo sólo puede ser modificado por escrito. Asimismo, no hay indicios que luego de la Inspección, MS y MIOL realizaran una nueva redacción del contrato para aclarar la cláusula objeto de controversia.

Por lo anteriormente expuesto, el Tribunal entendió que de acuerdo al nuevo contrato pactado entre MS y MIOL la remuneración debía calcularse mensualmente dándole la razón a la administración.

Conclusiones:

a) Discrepancia en la inclusión de la partida "fondo de comercio" en el cálculo del margen neto operacional.

En el año 2005 ocurrieron grandes cambios en relación a las prácticas contables de las empresas europeas como consecuencia de la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB). Dentro de los cambios introducidos, encontramos un nuevo tratamiento contable a la partida denominada “fondo de comercio”.

Específicamente en la NIIF 3 sobre combinaciones de negocios, siguiendo la línea de las normas contables estadounidenses, se eliminó la amortización del fondo de comercio. Esta partida deberá ser reconocida en las combinaciones de empresas no siendo objeto de amortización sistemática, pero debiéndose reflejar la pérdida de valor de la misma cuando se produzca, procurando captar los cambios de valor cuando ocurran.

En este sentido, siendo que las operaciones analizadas corresponden a 2004 y 2005, fecha a la cual no se encontraba vigente la NIIF 3, la inclusión contable de la amortización del fondo de comercio afectó el cálculo del margen operativo, ya que dicha partida forma parte de los costos directamente asociados a la operación, como también así lo considera la AT española. Con fecha posterior a 2005, tomando en cuenta los cambios producidos por la NIIF 3 al eliminarse la amortización sistemática del fondo de comercio, dicha partida queda excluida del cálculo del margen operativo.

Más allá de determinar si la partida estuvo correctamente contabilizada o no, lo importante en materia de PT es elegir como comparables a aquellas empresas que utilicen los mismos criterios contables. Esto resulta fundamental ya que al elegir comparables que presenten diferentes criterios de contabilización, se podrían obtener conclusiones erróneas, al no estar comparando márgenes que incluyan las mismas partidas. Los ajustes de comparabilidad son una posible solución a este tipo de situaciones.

**b) Discrepancias con el análisis económico o estudio de comparabilidad
presentado por la Inspección.**

- **Discrepancias en relación a la versión de la base de datos utilizada en la búsqueda de comparables.**

La controversia surge ya que a medida que se van actualizando las versiones de las bases de datos con el correr de los años, éstas podrían no incluir la misma información que en años anteriores. La base de datos versión 2009 podría incluir mayor información que la versión de la base de datos del 2006, pero esto no debería modificar la información previamente existente.

La verificación del análisis y la búsqueda de comparables en bases de datos debe ser realizada con la información de los comparables disponibles a la fecha en que se realiza el análisis de PT, a pesar de que dicha verificación se efectivice en años posteriores. No deberían incluirse para la verificación, nuevos comparables que surjan en las nuevas versiones de las bases de datos en años posteriores y que no estuvieron disponibles al momento de hacer el análisis en el pasado.

Durante el análisis inspectivo, si bien se consultó la versión de la base de datos de Amadeus 2009 para la verificación del análisis de PT realizado por el contribuyente en 2006, según la sentencia, la información utilizada fue la misma en ambos casos. Por lo tanto, la versión de la base de datos Amadeus posterior no contenía información adicional que pudiese afectar el análisis de PT realizado por el contribuyente en 2006.

Concluimos que más allá de la versión de la base de datos utilizada, lo importante es tener en cuenta la información que el contribuyente tenía disponible al momento de realizar el ajuste de PT. En este sentido, si se toma una versión posterior de la base de datos, se deberá realizar un corte de la información que estaba disponible en el año en que se realizó dicho estudio.

- **Discrepancias con los criterios de selección/rechazo, aplicados por parte de la Inspección en su estudio de comparabilidad.**

En relación a la selección de comparables que registran pérdidas operativas, el párrafo 3.65 de las Directrices de la OCDE hace referencia a los casos en que los comparables presenten resultados negativos considerando que los mismos no deberán rechazarse solo por el hecho de presentar pérdidas “3.65. En términos generales, una operación no vinculada deficitaria debe inducir a un análisis más exhaustivo a fin de determinar si puede utilizarse o no como comparable. Las circunstancias en las que deben excluirse las operaciones o las empresas deficitarias de la lista de comparables comprenden casos en los que las pérdidas no reflejan las condiciones de actividad normales, y en las que las pérdidas incurridas por terceros reflejan un nivel de riesgo no comparable al asumido por el contribuyente en sus operaciones vinculadas. Sin embargo, los comparables que reflejan pérdidas y que satisfacen el análisis de comparabilidad no deben rechazarse por el único motivo de sufrir pérdidas.” (OCDE, 2017, p. 188).

La expulsión de aquellas empresas que presentaron resultados negativos por parte de la AT no fue realizada solo en base a este criterio, sino que además se tomó en cuenta el criterio utilizado por KPMG de eliminar a aquellas empresas que tuvieron una media ponderada de pérdidas operativas en el periodo 2003 y 2005. Por esta razón, entendemos que la decisión está alineada con las Directrices de la OCDE.

- Discrepancia sobre los motivos para situar la remuneración de MS en el cuartil superior

Resulta interesante el mecanismo adoptado por la administración y ratificado por el Tribunal sobre realizar una submuestra dentro de las empresas comparables, las cuales presentaban un mayor grado de afinidad con MS. Se concluyó de esta manera que la remuneración de MS debía de estar por encima de la media de las empresas comparables, ya que dicha sub-muestra de empresas seleccionadas tenían una rentabilidad superior a la media.

Sentencia 7: VARIAN MEDICAL SYSTEMS IBERICA S.L.

SENTENCIA N°4241/2021

PAÍS: ESPAÑA

AÑO: 2021

Antecedentes:

Varian Medical System Iberica SL (en adelante, VMS Iberica) es la filial española de la empresa multinacional Varian Medical Systems (en adelante, VMS), realiza dos tipos de actividades: distribución (que incluye marketing y ventas) y servicios postventa de reparación y mantenimiento de los equipos a lo largo de su vida útil. Para el desarrollo de su actividad realiza compras a entidades vinculadas.

Durante al acto inspectivo, en el año 2010, la AT entendió que en el margen calculado por el contribuyente en el Impuesto sobre Sociedades de los ejercicios 2005 y 2006, no se habían incluido determinadas funciones que desarrollaba el contribuyente. Concluyó de esta manera que el rango calculado por el contribuyente no se encontraba dentro del rango de plena competencia.

Varian Medical Systems Iberica SL:

El contribuyente plantea que para realizar el ajuste de PT, las operaciones entre vinculadas deben estar fuera del rango de plena competencia. Sin embargo, en el presente análisis esto no sucede, encontrándose los márgenes netos dentro de dicho rango. Por este motivo y de acuerdo con las Directrices de la OCDE, dado que el margen operativo de la función de distribución declarado por el contribuyente (el 2,86% en 2005-2006 y el 2,75% en 2006-2007), se encuentra dentro del rango de plena competencia, la empresa entiende que no es necesario realizar ningún ajuste.

La Administración:

La Administración entiende que los márgenes obtenidos por el contribuyente del 2,86% en 2005-2006 y del 2,75% en 2006-2007, no pueden aceptarse ya que existen discrepancias de orden técnico que impiden considerar el rango obtenido por el contribuyente como un verdadero rango de mercado. Argumenta que es correcto el margen calculado por la Inspección, quedando definido el rango intercuartil de los márgenes netos entre 1,55% y 6,45%. Además, resulta válida la elección del valor más elevado de dicho margen, es decir el 6,45%, como margen neto que el contribuyente habría obtenido en una situación de plena competencia.

En cuanto al método utilizado por el contribuyente la administración lo acepta, pero realiza ciertas correcciones. En primer lugar, eliminó a la empresa Ai Maskin Jaeger Ag del análisis por no cumplir los requisitos de comparabilidad (tamaño, similitud de los productos, rendimientos y funciones). Asimismo, utiliza comparables únicamente del último año, ya que en los dos primeros años los márgenes eran inferiores al tercero y se diluía la tendencia ascendente del mercado. Por último, modifica el rango de márgenes de los comparables seleccionando el margen más alto de los incluidos en el mismo (6,45%).

El Tribunal:

El Tribunal coincide con lo expuesto por el contribuyente en relación a la aplicación de las Directrices de la OCDE, dado que el margen operativo de la función de distribución declarado por el contribuyente se encuentra dentro del rango de plena competencia y por lo tanto no es necesario realizar ajuste alguno.

El Tribunal concluye que el valor que declaró el contribuyente se encuentra dentro del rango de plena competencia determinado por la AT, siendo innecesario realizar ajustes y resultando indiferentes los defectos que pueda tener el método utilizado por el contribuyente.

Conclusiones:

Concluimos que el Tribunal, de acuerdo a los lineamientos establecidos en las Directrices de la OCDE, falló a favor del contribuyente dado que era suficiente que el valor de las transacciones se encuentra dentro del rango de plena competencia para concluir que el mismo es un valor válido y por lo tanto no corresponde realizar ningún ajuste.

En la misma línea, en el año 2021, la AT española publicó en la página web una nota (2021) refiriéndose a cuestiones relativas al rango de plena competencia en materia de PT. En la misma estableció que si el valor obtenido por el contribuyente se encuentra dentro del rango de plena competencia, no deberá realizarse ningún ajuste. De lo contrario si el valor obtenido se encontrase fuera del rango, el ajuste se deberá realizar a la mediana. Igualmente plantea la posibilidad de ajustar el valor a otro punto concreto del rango si tras un análisis exhaustivo de los hechos y circunstancias del caso, se cuenta con información que permita justificar dicho ajuste, siendo necesario en este caso que se realice un esfuerzo probatorio suficiente de las circunstancias que justifican el uso de ese punto distinto de la mediana.

Sentencia 8: MAHOU S.A.

SENTENCIA N°5537/2021

PAÍS: ESPAÑA

AÑO: 2021

Antecedentes:

“Penibética de Cervezas y Bebidas SL” (en adelante, Penibética) y “Andaluza de

Cervezas y Bebidas SL” (en adelante, Andaluza) son propiedad 100% de la entidad Cervezas Alhambra SL, que a su vez es propiedad de Mahou SA.

La principal actividad de Cervezas Alhambra SL es la distribución y comercialización bajo sus propias marcas de la cerveza producida por sus subsidiarias: la de Penibética y Andaluza. Ambas empresas elaboran sus propias cervezas para la comercialización y distribución mayoritariamente de Cervezas Alhambra SL. Penibética le vendió el 91,46% del total de sus ventas a Alhambra en el año 2010, y el 90,40% en 2011. Mientras que Andaluza le vendió el 97,40% en 2010 y el 97,14% en 2011. Por lo tanto, todas estas operaciones realizadas entre ellas se encuentran sujetas a la normativa de PT, bajo la normativa española.

La inspección consideró que el valor de las ventas realizadas por Penibética y Andaluza a Cervezas Alhambra SL se había efectuado por un valor inferior al del mercado. Esto hacía que la ganancia fuese trasladada a la empresa Cervezas Alhambra SL, la cual podía compensar con saldos negativos que tenía de años anteriores.

A su vez, con respecto a la selección del método para valorar las operaciones entre vinculadas, el contribuyente optó por elegir el precio libre comparable mientras que la AT en oportunidad inspectiva utilizó el método del margen neto de operaciones (MMNCO), lo que dio lugar a la corrección de resultados operativos de cada empresa, modificando así las bases imponibles de las operaciones vinculadas entre Cervezas Alhambra SL y las sociedades Penibética y Andaluza.

Mahou S.A en la presente sentencia, interpuso el recurso de lo contencioso administrativo N° 350/2018.

Mahou SA:

Entiende que el mejor método es el precio libre comparable, utilizando como comparable para el análisis de PT las ventas al único cliente que tenían Penibética y Andaluza, distinto a Alhambra: El Corte Inglés. Las ventas a este cliente representan el 8,54% y el 2,6% del volumen total de operaciones de estas empresas en el año 2010 y para el año 2011 representaban 8,6% y 2,86%, respectivamente.

La Administración:

Según la AT, Cervezas Alhambra SL compraba a sus subsidiarias a precios por debajo del mercado por motivos fiscales, ya que el mayor resultado imputado a Cervezas Alhambra SL permitiría aumentar la compensación de bases imponibles negativas de años anteriores.

A su vez, la AT argumenta que el mejor método para realizar el ajuste de PT era el margen neto de operaciones (MMNCO), como se hizo antes de que existieran las operaciones entre Cervezas Alhambra SL y sus participadas. Hace referencia a que Mahou SA. aportó a la Inspección una serie de informes de PT de las empresas del grupo anteriores al ejercicio de 2010 realizados por Ernst & Young, en los cuales el MMNCO era considerado como el método más apropiado para evaluar si las actividades de fabricación de cervezas se ajustaban al principio *Arm's Length*.

Por lo anteriormente expuesto, la AT concluye que con la información disponible el mejor método es el MMNCO, rechazando el método del precio libre comparable debido a la inexistencia de un comparable interno para la misma cerveza, período de tiempo, mercado geográfico, misma fase de mercado, etc.

El Tribunal:

El Tribunal defiende la postura de la administración y por tanto también rechaza el método del precio libre comparable defendido por Mahou SA, por la poderosa razón de la

inexistencia de un comparable interno. En particular, el comparable elegido por el contribuyente consiste en las ventas efectuadas a un único cliente, “El Corte Inglés”, que representa un porcentaje muy reducido del total de las ventas de Penibética y Andaluza.

Los contratos de los grandes grupos de alimentos y bebidas son extraordinariamente complejos e incorporan multitud de condiciones, descuentos, promociones, aportaciones "sin contraprestación", entre otras características lo que genera que no sea razonable analizar el precio aplicado a un solo producto sin considerar la estructura general en la que se inscribe y la estrategia que la sustenta.

Asimismo, se destaca una gran diferencia entre los precios y márgenes de las ventas de Penibética a El Corte Inglés con respecto a los que aplica en sus ventas a Cervezas Alhambra SL, para ciertos productos. Por lo que resulta difícil aceptar el comparable propuesto por el contribuyente y el método que él mismo propone.

Conclusiones:

Según las Directrices de la OCDE, el Método del Precio Libre Comparable resulta adecuado generalmente en la determinación del precio de plena competencia en la transferencia de “productos básicos” entre empresas asociadas. Sin embargo, es pertinente aclarar que las contribuciones realizadas por las empresas vinculadas en forma de funciones desempeñadas, activos utilizados y riesgos asumidos deberán ser similares. En el caso bajo análisis esto no sucede.

Con respecto a la utilización por parte de la empresa de su único cliente como comparable interno, no resulta aconsejable para el presente análisis, ya que existen otras variables que hacen que el precio pactado con este no sea comparable dado que el porcentaje

de ventas a El Corte Inglés es considerablemente menor que el porcentaje de ventas a sus empresas asociadas.

Por otro lado, la legislación española establece en el numeral 1 del artículo 18 de la Ley 27/2014, que el análisis de PT deberán llevarlo a cabo aquellas empresas que realicen transacciones entre personas o entidades vinculadas. En este sentido los supuestos de vinculación se encuentran detallados en una lista taxativa, entendiéndose como vinculación de acuerdo al numeral d) las operaciones realizadas entre dos entidades que pertenezcan a un grupo.

Se observa una diferencia en cuanto al ámbito de aplicación del análisis de PT con las Directrices de la OCDE. En la presente sentencia se analizan transacciones ocurridas entre dos sujetos sometidos a la misma legislación y al mismo impuesto, mientras que las Directrices se enfocan en evitar el traslado de beneficios entre jurisdicciones fiscales.

Si realizamos el análisis bajo la normativa uruguaya, en el entendido que las cuatro empresas sean residentes en Uruguay, dicha operación no quedaría comprendida dentro del concepto de vinculación establecido en el artículo 47 del Título 4 del TO del 2023, y por lo tanto no estaría obligado a realizar el análisis de PT en las operaciones que surjan entre ellas, al menos que alguna de las empresas vinculadas se encuentre en algún exclave aduanero y goce de un régimen de nula o baja tributación.

Sentencia 9: MALTERIA PAMPA S.A

SENTENCIA N° 44028/2019

PAÍS: ARGENTINA

AÑO: 2019

Antecedentes:

En la presente sentencia, emitida por el Tribunal de la Nación, se encuentran involucradas tres empresas: Maltería Pampa S.A (Argentina), Maltería Uruguay S.A (Uruguay) y Compañía de Bebidas das Américas (en adelante, AMBEV Brasil), pertenecientes a un mismo grupo multinacional. Maltería Pampa S.A. es una empresa controlada por AMBEV Brasil, la cual posee el 60% de su capital accionario. A su vez, Maltería Pampa S.A. posee el 100% del capital accionario de Maltería Uruguay S.A. Dichas entidades se encuentran vinculadas y por tanto las posibles transacciones realizadas entre ellas están sujetas al análisis de PT.

En la mencionada sentencia la Administración Federal de Ingresos Públicos - Dirección General de Aduanas (en adelante, AFIP - DGA), condenó a Maltería Pampa S.A. al pago de una multa a causa de subfacturación en una venta de malta de cebada cervecera realizada por Maltería Pampa S.A a Maltería Uruguay S.A. el 09.01.2007, quién luego revendió este mismo producto a AMBEV Brasil. Si bien la venta primaria se argumenta que tuvo lugar el 09.01.2007, la exportación correspondiente se efectivizó y facturó con fecha 12.10.2007, al igual que la importación en Brasil.

El importe facturado en dicha operación por Maltería Pampa S.A. a Maltería Uruguay S.A. fue de U\$S 300 la tonelada, mientras que el precio de la importación correlativa en Brasil (facturado de Maltería Uruguay S.A. AMBEV Brasil) fue de U\$S 350 la tonelada. Por otro lado, el precio oficial de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (en adelante, SAGPyA) para la malta de cebada cervecera al 12.10.07 fue de U\$S 370 por tonelada.

El producto objeto de exportación es un bien con cotización en el mercado transparente que se comercializó a través de un intermediario interno.

Maltería Pampa S.A.:

Maltería Pampa S.A. admitió haber realizado un ajuste de precio del valor de la mercadería conforme al método sexto de PT. De acuerdo a este ajuste, el precio declarado en el permiso de embarque de la operación de ventas realizada a Maltería Uruguay S.A. es menor al valor que debió corresponder según normas legales de PT.

En primer lugar, cuestiona que se está objetando el precio declarado en Aduana a partir del estudio de PT, sin tener en cuenta la aplicación de las normas del Código Aduanero, donde se plantea que el exportador debe declarar el precio de la transacción y no el valor de mercado.

En segundo lugar, cuestiona que se considere inexacto el precio declarado solo por el hecho de haber concluido que éste no es aceptable como valor normal aduanero o de mercado, sin tener en cuenta que el mismo se encuentra adecuadamente contabilizado y certificado.

En tercer orden, argumenta que para que exista una efectiva manipulación de los precios, debió existir una factura que no representase el valor real de los bienes en la transacción con la intención dolosa de conseguir un beneficio. A su vez, niega que haya existido contrabando documental.

Como cuatro fundamentos, la actora expresa que es crucial definir claramente el tipo de la infracción de declaración inexacta. Entiende que, realizando un análisis de la jurisprudencia de casos similares, tales como “Frigorífico Rioplatense”, “Subpga” y “Bunge y Born”, siempre se destaca la existencia de un error documental o inexactitud en la declaración aduanera. Sin embargo, esto no sucede en el caso bajo análisis.

El quinto fundamento dado por la actora, establece que la Aduana ha abusado de su poder al recurrir al sistema INDIRA para realizar la comparación de los precios de la

operación, “a espaldas del Código Aduanero”, dictaminando la infracción de declaración inexacta sin verificar dicha inexactitud.

En el sexto y último fundamento, hace referencia a la posición de la Corte Suprema al resolver el conflicto que Maltería Pampa S.A. mantuvo con la DGI, y argumenta que el mero hecho de que exista un conjunto económico no es fundamento suficiente para sostener que haya existido una omisión de un impuesto o una subfacturación. Asimismo, expresa que la condena se basa en afirmar que el tercer operador, Maltería Uruguay SA, es una ficción cuya única misión es eludir el pago del impuesto a las ganancias. Esto carece de fundamento dado que la propia Corte validó la sustancia económica de dicha entidad.

La Administración:

AFIP-DGA entiende que Maltería Uruguay S.A. opera como un intermediario “trader” y no desempeñó ningún papel real en la operación comercial, funcionando únicamente como un vehículo para subfacturar el precio de la transacción, por lo que para determinar el precio de mercado debía utilizarse el denominado método sexto.

A su vez, agrega que el precio transaccional de la venta declarado en el campo “valor mercadería” de los permisos de embarque documentados por Maltería Pampa SA resultaron inexactos, debido a que el precio informado mediante el Sistema Indira de la importación a Brasil (U\$S 350) es inferior al precio oficial de la SAGPyA (U\$S 370) al momento del embarque del día 12.10.07 y a su vez, está U\$S 70 por encima del precio de U\$S 300/tn declarado y facturado por Maltería Pampa SA. De esta forma la DGA declara la existencia de subfacturación en los precios de las exportaciones.

La DGA afirma que el precio de la mercadería y el valor en aduana son conceptos distintos. El concepto “valor de mercadería” del permiso de embarque no es otra cosa que el

precio de la transacción entre la empresa actora y Maltería Uruguay SA, precio que se encuentra regulado en la legislación argentina por las disposiciones de PT de los arts. 8, 15 y el artículo agregado a continuación del 15 de la LIG.

A raíz de ello, la propia actora autoajustó su precio transaccional en su declaración fiscal de acuerdo al Sexto Método, considerando un valor FOB por tonelada de U\$S 370 para cumplir con la legislación de PT.

La DGA no realizó un ajuste al valor de la mercadería exportada, sino que ejerció facultades punitivas como consecuencia de haber constatado que los precios declarados por la empresa actora no resultaban veraces.

En resumen, para la DGA existió triangulación en las operaciones de exportación, donde la entidad argentina y el destinatario final de la mercadería, la empresa brasileña, estaban vinculadas. Por este motivo, el precio de exportación correspondiente a las ventas de Argentina a Uruguay debió haber sido el valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería (U\$S 370), independientemente del precio al que hubiere sido pactada dicha operación comparable por el intermediario uruguayo.

El Tribunal:

El Tribunal entendió que Maltería Pampa S.A. no ha demostrado de forma fehaciente que la trader uruguaya tenga sustancia. A su vez, expresó que la vinculación entre Maltería Pampa SA, Maltería Uruguay y AMBEV Brasil resultaba relevante para evaluar los precios declarados por la primera. Sin embargo, afirma que la existencia de una triangulación comercial entre empresas vinculadas en el marco de la venta y tráfico internacional de mercadería es una práctica comercial lícita no prohibida. Cuando se verifica la existencia de

vinculación, se exige un examen riguroso de la operación por parte de la DGA ante el riesgo cierto de que puedan manipularse los precios reales de la transacción.

Asimismo, le dio la razón a la AFIP-DGA cuando ésta menciona que el precio y el valor en aduana son nociones distintas.

La aplicación del sexto método incluido en la legislación argentina por medio de la LIG, se debe utilizar para determinar la renta de los *commodities*. En este sentido, la empresa realizó un autoajuste en su declaración fiscal del impuesto a la renta para llevar el valor de la mercadería a la cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería (U\$S 370), conforme al método sexto determinado en la legislación argentina. Por este motivo, de acuerdo a la normativa de PT, el Tribunal coincide en que tal como menciona la AFIP-DGA, no existe perjuicio fiscal en esta sentencia, ya que las posibles desviaciones fiscales fueron corregidas por medio del ajuste conforme a la LIG.

El Tribunal le dio la razón a la Aduana, la cual imputó la inexactitud en el valor declarado en el permiso de embarque a raíz de comprobar mediante el sistema INDIRA que la contraprestación recibida por la trader uruguaya supera en cincuenta dólares por tonelada el importe declarado.

Es de interés del Gobierno argentino que las declaraciones aduaneras sean exactas y verídicas, para asegurar que no se estén llevando a cabo maniobras de manipulación de precios entre empresas multinacionales ubicadas en distintas jurisdicciones transfiriendo las ganancias a aquellos países con menos nivel impositivo, perjudicando la recaudación del tesoro nacional y la economía de la Argentina.

Conclusiones:

Consideramos que la mera existencia de una operación triangulada entre entidades vinculadas habilita a la aduana a investigar y recabar información para determinar la veracidad de la operación comercial declarada. Este tipo de prácticas son habituales en el comercio internacional, siendo de vital importancia el rol de la aduana como agente de control. En el caso de Maltería Pampa SA, se detectan variaciones entre el precio declarado ante la Aduana Argentina y el efectivamente pagado por el destinatario final (empresa brasileña), no existiendo variantes que puedan explicar dicha diferencia.

Remitiéndonos a la normativa local de la República Argentina, debemos destacar la aplicación del llamado método sexto⁶ (Ley 20.628, art. 15) incluido en la LIG. El citado método, establece que en aquellas operaciones de exportación o importación de bienes que coticen en mercados transparentes entre sujetos vinculados, deberá considerarse como el mejor método para determinar la renta de fuente argentina de la exportación, el valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería.

En los hechos, se constata que la empresa realizó correctamente el auto-ajuste de PT a través del método sexto, tomando como referencia el precio de cotización de la mercadería en el mercado transparente a la fecha del embarque, y por tanto resultando en la adecuada corrección de desviaciones fiscales. A nuestro entender la empresa estaría cumpliendo de forma adecuada con la normativa relativa a PT en Argentina, ya que, en su declaración de la renta anual, el precio establecido fue calculado de acuerdo al método sexto.

⁶ “...Sin perjuicio de lo establecido en el párrafo precedente, cuando se trate de exportaciones realizadas a sujetos vinculados, que tengan por objeto cereales, oleaginosas, demás productos de la tierra, hidrocarburos y sus derivados, y, en general, bienes con cotización conocida en mercados transparentes, en las que intervenga un intermediario internacional que no sea el destinatario efectivo de la mercadería, se considerará como mejor método a fin de determinar la renta de fuente argentina de la exportación, el valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería —cualquiera sea el medio de transporte—, sin considerar el precio al que hubiera sido pactado con el intermediario internacional. No obstante, lo indicado en el párrafo anterior, si el precio convenido con el intermediario internacional, fuera mayor al precio de cotización vigente a la fecha mencionada, se tomará el primero de ellos para valuar la operación.

Sin embargo, coincidimos en que la DGA debe velar por la veracidad y la exactitud de la declaración aduanera a fin de evitar la evasión fiscal y el desvío de divisas hacia otras jurisdicciones dónde existen menos controles y menor carga impositiva. Por esta razón, entendemos la postura que tomó el Tribunal, ya que en la declaración aduanera se consideró un importe menor al correspondiente, según normativa aplicable.

Cabe mencionar que Uruguay también cuenta con normativa específica que contempla este tipo de transacciones de importación y exportación de *commodities*, la cual se encuentra dictaminada en los artículos 50 y 51 del Título 4 del TO 2023 y que presenta gran similitud con la normativa argentina.

Sentencia 10: NIKE ARGENTINA SA

SENTENCIA N° 20301/2018

PAÍS: ARGENTINA

AÑO: 2018

Antecedentes:

La presente sentencia se originó a raíz de una auditoría realizada por la Administración Federal de Ingresos Públicos (en adelante, AFIP) en la que se investigó la adecuada aplicación de los PT por parte de la empresa Nike Argentina S.A. en sus transacciones con su entidad controlante en Estados Unidos, Nike Inc. La AFIP cuestionó las deducciones de gastos en la liquidación del Impuesto a la Renta de Nike Argentina S.A. por concepto de “comisiones de compras” abonadas a su controlante Nike Inc., las cuales excedían a las abonadas a terceros independientes.

Nike Inc. actuaba como agente de compras de Nike Argentina SA, para los productos fabricados fuera de Argentina, obteniendo una comisión equivalente al 7% del precio de facturación. En el contrato se incluye una cláusula que determina que Nike Inc, subcontrata

los servicios de Nissho Iwai American Corporation (en adelante, NIAC). Las mercaderías importadas de Nike Argentina S.A. fueron adquiridas en su totalidad a NIAC según detalle que la firma enviaba a Nike Inc. de forma previa.

NIAC tenía la posibilidad de facturar los servicios directamente a Nike Argentina SA. La subcontratada incluía en las facturas una comisión del 1% del valor de la mercadería para cierto período y del 0,75% para otro. La AFIP considera las comisiones abonadas a NIAC como comparables internos y realiza el ajuste de PT en base a dichas comisiones.

Nike Argentina S.A.:

El contribuyente menciona que la AFIP no tomó en cuenta las diferencias existentes entre los servicios prestados por las sociedades NIAC y Nike Inc. argumentando que tanto su extensión como su composición presentan grandes diferencias y por lo tanto no eran comparables.

Con el fin de comprobar esto, Nike Argentina S.A. presentó al Tribunal los contratos firmados tanto con NIAC como con Nike Inc. para demostrar que las funciones desarrolladas por cada sociedad estaban bien delimitadas y que la empresa vinculada asumía riesgos, responsabilidades y desarrollaba funciones mayores, muy distintas a las realizadas por NIAC.

Las funciones que lleva adelante Nike Inc. incluye la búsqueda e identificación de fabricantes, la negociación de contratos y seguimiento de la calidad de los productos, reclamos y devoluciones. Mientras que las funciones de NIAC son más limitadas, ocupándose de tareas administrativas y de financiación, no quedando habilitado para tomar decisiones vinculadas a la fabricación, calidad, costos y fletes.

La Administración:

La AT detectó en el análisis de los contratos que las funciones desarrolladas por ambas empresas, Nike Inc. y NIAC, se encontraban “debidamente delimitadas”. A su vez, al permitir que las obligaciones asumidas por Nike Inc. podían ser desarrolladas por NIAC (subcontratación), se entiende que no habría diferenciación de funciones entre Nike Inc. y NIAC y por lo tanto no debería existir diferenciación en el porcentaje establecido de comisión por compra.

Bajo estos argumentos y realizado el análisis de PT por el método del precio comparable entre partes independientes se constató que la operación no se encontraba ajustada al principio *Arm's Length*, ya que la comisión abonada a Nike Inc. fue superior a la abonada a NIAC, tercero independiente.

Cuestionó que si bien el porcentaje de comisión abonado a Nike Inc. del 7% se encuentra dentro del rango intercuartil (comprendido entre el 5% y el 7%), el mismo resulta contradictorio a toda lógica comercial y a la conducta de un “buen hombre de negocios”, en el sentido que se está abonando un porcentaje mayor por la contratación de servicios a una empresa vinculada que la prestada por un tercero independiente (porcentaje abonado a NIAC 1%).

Por lo anteriormente expuesto, la AFIP argumenta que el porcentaje de comisión que Nike Argentina S.A. abonaba a Nike Inc. resultaba muy superior al pagado a quien efectivamente prestaba el servicio. La AFIP toma como precio comparable la comisión abonada a NIAC y determina que Nike Argentina podría deducir únicamente ese mismo porcentaje (1%) y no el resto de la comisión facturada a Nike Inc.

El Tribunal:

El Tribunal dio como válidos los contratos presentados como medio de prueba por el contribuyente y distinguió que los mismos no son comparables dado que las funciones que desarrolla Nike Inc. resultan más amplias y extensas de las que desarrolla NIAC, por lo tanto, resulta razonable que el porcentaje de comisión de una sea significativamente mayor. A su vez, expresa que no existen discrepancias entre las partes en cuanto al método aplicable para el análisis del precio de la transacción en cuestión.

Entiende que la comisión por compra acordada entre Nike Argentina S.A. y Nike Inc. objetada en la determinación de oficio se ajusta a las prácticas normales de mercado entre partes independientes, ya que el porcentaje de comisión abonado por Nike Argentina S.A. a Nike Inc. se encontraba dentro del rango intercuartil calculado a raíz del análisis realizado a las comisiones pactadas en siete contratos celebrados entre partes independientes.

El Tribunal concluye que las operaciones bajo análisis se ajustan a las prácticas normales de mercado entre partes independientes. Su dictamen lo sustentó en la aplicación del artículo 15 de la LIG, según el texto de la ley 25.063 (B.O. 30/12/1998) que introdujo a la legislación argentina normas antielusivas sobre PT. El mismo establece que la AT “podrá determinar la ganancia neta sujeta al gravamen a través de promedios, índices o coeficientes que a tal fin establezca a base de resultados obtenidos por empresas independientes dedicadas a actividades de iguales o similares características”. Asimismo, establece la obligación de las empresas locales de capital extranjero que realicen operaciones con las sociedades o personas vinculadas del exterior “determinar sus ingresos acumulables y deducciones autorizadas, considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado entre partes independientes en operaciones comparables”.

A su vez, se hace referencia a la aplicación del método más apropiado según corresponda para el tipo de operación bajo análisis, a modo de comprobar que los PT corresponden a las prácticas normales de mercado entre partes independientes.

Por otro lado, artículo 1º inciso b) del decreto N° 485/1999 modifica el decreto reglamentario de la LIG estableciendo que “a los fines de considerar los factores de comparabilidad a que se refiere el artículo 15 de la ley deberá tomarse en cuenta, entre otros, las características generales y especiales de los respectivos bienes y servicios, el tipo y la forma en que se desarrollan las actividades empresariales, los términos contractuales y los riesgos que asumieron cada una de las partes”.

Por último, el Tribunal afirma que son las empresas quienes cuentan con la mejor información para asignarle a las operaciones con sus vinculadas los precios que mejor se adecuen al principio *Arm's Length*, dando la razón al contribuyente.

Conclusiones:

En la sentencia analizada según lo mencionado por el contribuyente y ratificado por el Tribunal, se consideró que los servicios brindados por Nike Inc. a Nike Argentina S.A. no resultan comparables con el que NIAC ofrece a Nike Argentina SA. En primer lugar, porque las funciones desarrolladas por ambas empresas no son comparables, ni tampoco lo es la responsabilidad final en ambos casos.

Según se menciona el servicio prestado por Nike Inc. incluye funciones más extensas como ser la búsqueda e identificación de fabricantes y la negociación de términos contractuales, funciones vinculadas al seguimiento de la calidad de los productos, reclamos y devoluciones. Por su parte, según lo declarado por el contribuyente, el servicio prestado por NIAC resulta más acotado y menos extenso que el que desarrolla Nike Inc., limitándose a

tareas administrativas y de gestión relacionadas al manejo de documentación de embarques y de financiación en ciertos casos.

Por lo anteriormente expuesto, los contratos firmados por Nike Argentina con Nike Inc y con NIAC presentaban diferencias significativas en las funciones y los riesgos desarrollados por cada una de las sociedades, y por lo tanto no resultaría adecuado para el análisis de PT utilizar como comparable interno a la empresa NIAC.

Por otro lado, el Tribunal realizó un análisis de siete contratos con comparables externos, del cual se constató que la comisión abonada a NIAC estaba dentro del rango intercuartil y por ende la misma se encontraba ajustada a las prácticas normales de mercado entre partes independientes.

Lo que se observa es que si bien tanto el Tribunal como el contribuyente manifiestan que existen diferencias en las funciones y riesgos de los contratos firmados entre ambas empresas, no se constata que en los hechos se hayan producido las mismas.

Cabe mencionar que el análisis de la efectiva prestación de servicios y su coincidencia con lo plasmado en los contratos firmados por las partes es analizado por la OCDE y plasmado en el proyecto BEPS. Asimismo, el análisis de los términos contractuales de la operación constituye uno de los cinco factores del análisis de comparabilidad desarrollado en las Directrices de la OCDE, resultando también importante la consideración de los otros cuatro factores para la validación de lo estipulado en el contrato.

Como se establece en la Acción 9⁷ del proyecto BEPS (2015), basándose en el análisis de los términos incluidos en los contratos pactados entre las distintas partes del grupo, se busca asegurar la correcta atribución de los riesgos.

Por estos motivos, de existir discrepancias entre lo plasmado en los contratos y lo que sucede en los hechos, serán las funciones que desempeñan, los activos que utilizan y los riesgos que asumen las empresas los que determinen la verdadera naturaleza de la operación.

⁷ “...Por su parte, la Acción 9 se ocupa de la atribución contractual de riesgos, concluyendo que sólo se respetarían cuando dichas atribuciones se correspondieran efectivamente con la toma de decisiones y, por ende, con el ejercicio de un control efectivo sobre tales riesgos.” pág. 18, Proyecto BEPS – Nota explicativa, Informes finales 2015

PARTE III - CONCLUSIONES FINALES

El análisis de las transacciones entre empresas vinculadas a nivel internacional ha adquirido en los últimos años cada vez más relevancia, en virtud de determinar cuál es la jurisdicción a la cual corresponde la generación de valor y, por ende, dónde corresponde abonar el impuesto asociado, procurando evitar que las empresas obtengan beneficios fiscales indebidos o realicen omisiones fiscales.

Si bien la historia de los PT surge a mediados de 1915 en Gran Bretaña, no fue hasta finales del siglo XX que los países de Latinoamérica decidieron comenzar a incorporar los mismos en su normativa local. En Uruguay, esto ocurre en el año 2007 con la reforma tributaria.

Actualmente son cada vez más los países que incorporan en su normativa cuestiones referentes a PT. La creación de la OCDE sin duda constituyó un pilar fundamental que ha permitido que los países tengan una clara referencia a nivel internacional acerca de su aplicación. En general, vemos que a partir de su creación la mayoría de los países han ido alineando su normativa local relativa a PT a las Directrices de la OCDE. Uruguay no fue la excepción.

Luego de analizar las sentencias tributarias logramos visualizar ciertas semejanzas, así como algunos puntos interesantes que pretendemos evidenciar, para que puedan ser tomados en cuenta por los contribuyentes y la administración a la hora de llevar a cabo el análisis de PT.

Sin duda se trata de un tema complejo y por lo tanto decidimos realizar dicho análisis a nivel teórico. A continuación, detallaremos los hallazgos más destacados que obtuvimos.

En primer lugar, es importante destacar que se debe aplicar la normativa vigente relativa a PT al momento en el que ocurren los hechos, es decir si ocurrieran cambios en la normativa relativa a PT, cada operación se deberá analizar bajo la normativa legal vigente al momento en el que ocurra la misma. Esto queda de manifiesto en la sentencia de Avery Dennison Chile SA.

Por otro lado, la sentencia uruguaya de Nestlé Uruguay S.A nos demuestra lo fundamental que es atender siempre a la realidad económica de los hechos sobre su forma jurídica. Más allá de quién sea el titular legal de la marca, ello no es suficiente para determinar su propiedad económica.

En cuanto a los contratos escritos firmados entre empresas vinculadas consideramos que es sumamente importante identificar por parte de las AT posibles diferencias entre las funciones y riesgos descritas en los mismos y lo que ocurre en los hechos. En el caso particular de la sentencia de Nike Argentina SA, las partes presentan diferencias en los contratos a nivel teórico, pero no se analiza en la sentencia si dichas diferencias ocurren en los hechos. De acuerdo a las Directrices de la OCDE y lo establecido en la Acción 9 del proyecto BEPS, resulta de suma importancia constatar que en los hechos ocurra lo que se encuentra plasmado en los contratos firmados por las partes y no solamente arribar a conclusiones en base a análisis teóricos de los mismos, debido a que la realidad puede distar de lo estipulado en los contratos, resultando en un análisis erróneo de PT. Lo mismo ocurre en la sentencia de Microsoft Ibérica donde se analizan los contratos escritos entre empresas vinculadas y su efectiva aplicación en la realidad.

Notamos una clara tendencia por parte de los Tribunales a la exclusión como comparables a las empresas que pertenezcan a sectores muy distintos a los del contribuyente, así como con características muy disímiles tales como mercados geográficos, cantidad de

empleados, cantidad de oficinas y productos comercializados, por más que las mismas tengan activos, riesgos y funciones similares al contribuyente (sentencias Monsanto Chile SA, General Motors Uruguay S.A, entre otras). Esta tendencia se encuentra alineada con las Directrices de la OCDE.

Asimismo, se ve una clara preferencia al uso de comparables locales frente al uso de comparables del exterior. En este sentido, siempre que exista información disponible y confiable los comparables locales representarán una medida más adecuada de comparabilidad, tal como se plasmó en la sentencia de General Motors Uruguay S.A.

Por otro lado, si bien en primera instancia puede resultar más adecuada la utilización de un comparable interno frente al uso de un comparable externo, se deberá prestar atención al porcentaje de ventas/compras que éste representa en el total de las ventas/compras. Dado que un porcentaje reducido o excesivo puede provocar distorsiones en el precio pactado entre las partes, y por lo tanto no sería aconsejable su uso por no estar ajustado al principio *Arm 's length*, como se vio en la sentencia española Mahou SA. Esto a su vez condiciona el método a utilizarse para el análisis de PT, ya que al no poder considerar a dicha empresa como un comparable interno, no es recomendable la utilización del método del precio libre comparable, dado que existe una mayor dificultad para encontrar valores comparables en el mercado.

Es recomendable utilizar comparables internos cuando la empresa vende los mismos bienes o servicios a terceros independientes en circunstancias comparables. Se deberá prestar especial atención a que los comparables seleccionados presenten similares activos, funciones y riesgos. En el caso de la sentencia de Nike Argentina S.A. el Tribunal entendió que según los contratos establecidos entre las empresas, el servicio prestado por parte de Nike Inc. a

Nike Argentina SA no resultaba comparable con el que NIAC ofrecía a Nike Argentina SA, debido a que las funciones y responsabilidades eran diferentes.

Por otro lado, la Administración chilena en la sentencia Monsanto aceptó incluir en el análisis de PT a una empresa controlada como comparable, por las operaciones realizadas con terceros independientes. Se excluyen únicamente a las operaciones realizadas entre empresas controladas por un mismo grupo multinacional ya que estaríamos frente a empresas vinculadas entre sí. Cabe mencionar que el Tribunal no se pronuncia expresamente sobre este tema.

Encontramos que en la búsqueda de información de comparables resulta válida la utilización de bases de datos internacionales de reconocido prestigio porque las mismas proveen información fiable. En caso de utilizar una versión actualizada de la base de datos, es importante que no surjan nuevos comparables que no estaban disponibles al momento de realizar el ajuste de PT por parte del contribuyente, dado que pueden distorsionar el referido estudio, tal como se menciona en la sentencia Microsoft Ibérica SRL de España.

En cuanto a los comparables seleccionados no deberán eliminarse empresas únicamente por presentar resultados negativos, al menos que tales pérdidas no reflejen las condiciones normales de la actividad. En este sentido, para poder excluir a dichas empresas del estudio de PT, según las Directrices de la OCDE, es necesario que se tome en cuenta otro criterio para su eliminación, como ocurre en la sentencia de Microsoft Ibérica SRL. En la misma se decidió no considerar como comparables aquellas empresas que además de los resultados negativos, presentaban una media ponderada de pérdidas operativas en los periodos 2003 y 2005.

A la hora de elegir empresas como comparables resulta importante tomar en cuenta que las mismas presenten criterios contables similares. De no ser así, dichas diferencias

podrían solucionarse mediante ajustes de comparabilidad tal como se mencionó en la sentencia Microsoft Ibérica SRL de España.

Con respecto a la aplicación de la medida estadística rango intercuartil algunas legislaciones locales consideran su uso como opcional mientras que en otras su uso es obligatorio. El Tribunal chileno entiende que la normativa local chilena no exige su uso, tal como queda de manifiesto en la sentencia de Avery Dennison Chile SA, donde el Tribunal concluye que no es necesaria su aplicación. Por su parte la legislación española, no menciona la obligatoriedad del uso del rango intercuartil. En los casos en que los valores obtenidos en el análisis de PT se encuentran dentro del rango de mercado, se entiende que el mismo es de plena competencia y por lo tanto no deberá realizarse ningún ajuste. De lo contrario, si el valor obtenido se encontrase fuera del rango, el ajuste se deberá realizar a la mediana u algún otro punto si el contribuyente presenta la debida justificación.

En lo que respecta a los métodos de ajustes de PT es interesante lo que se plantea en la sentencia Avery Dennison Chile SA. En la misma el Tribunal (en concordancia con la Directrices de la OCDE) ha preferido la utilización del método del precio de reventa, que trabaja a nivel de utilidad bruta, cuando nos encontramos frente a empresas dedicadas a la reventa de productos tangibles, que no adicionan valor sustancial a sus bienes. Si bien en la sentencia se plantea que existían funciones adicionales relativas al fraccionado, estas se consideran accesorias siendo posible la aplicación de dicho método.

Por otro lado, las transacciones que involucren la importación o exportación de bienes respecto de los cuales exista un precio internacional de público y notorio conocimiento, tanto la legislación uruguaya (Art 50 y 51 Título 4 del TO 2023) como la legislación argentina (Ley N.º 20.628 Art. 15 -método sexto-), establecieron que deben ser fiscalmente consideradas al valor de cotización del bien en el mercado transparente del día del embarque,

independientemente del precio fijado entre las partes y la fecha en la cual se facture la operación. Salvo que el contrato estuviera registrado en cuyo caso deberá tomarse la cotización a la fecha del contrato. En la sentencia argentina de Maltería Pampa SA. queda de manifiesto la aplicación de lo mencionado anteriormente.

En aquellos casos en los cuales se realicen préstamos sin riesgos asociados, resulta adecuado el uso de la tasa LIBOR (*London Interbank Offered Rate*), que corresponde a una tasa de interés determinada por los bancos que participan en el mercado de Londres, utilizada entre ellos para depósitos a corto plazo. Esta tasa operaba a nivel internacional como tasa de referencia libre de riesgos y por lo tanto el Tribunal chileno ha concluido en la sentencia Avery Dennison Chile S.A. que la misma resulta adecuada para ser utilizada en préstamos entre vinculadas en los que exista bajo riesgo. Cabe aclarar que dicha tasa dejó de publicarse de forma definitiva el día 30 de setiembre de 2024.

Resulta interesante mencionar que la documentación que se presente como prueba frente al Tribunal, debe encontrarse en el idioma oficial del país, y de no ser así, la misma deberá presentarse con una traducción para que pueda ser considerada como prueba válida. Esto sucede en la sentencia de Monsanto Chile SA donde un documento presentado como prueba por la empresa en idioma inglés, fue desestimado por el Tribunal chileno por carecer de traducción al idioma español.

En cuanto a operaciones entre empresas vinculadas establecidas en una misma jurisdicción y a su vez contribuyentes de un mismo impuesto a la renta, encontramos dos situaciones cuyo ámbito de aplicación excede al de las Guías de la OCDE.

Por un lado, la legislación uruguaya consideró en la sentencia de Philips, que las operaciones realizadas entre un establecimiento permanente de una entidad no residente y una empresa local, estarán sujetas al análisis de PT, independientemente de que los dos sujetos

sean contribuyentes de un mismo impuesto (IRAE). Esto se debe a que la legislación uruguaya, específicamente en el artículo 3 del Título 4 del TO 2023, establece que cuando se trate de personas jurídicas y otras entidades, se considerarán residentes en territorio nacional aquellas que se hubieran constituido de acuerdo a leyes nacionales. De este modo, la calificación como residente estará condicionada al marco normativo aplicable en ocasión de su constitución. Por esto, el Tribunal concluye que el EP de una persona jurídica constituida en el exterior, no modifica su calidad de no residente y por lo tanto toda transacción que realiza el EP con una empresa residente uruguaya vinculada deberá ser sometida al análisis de PT.

En cambio, la legislación española considera que se debe realizar el análisis de PT a las operaciones realizadas entre dos entidades que pertenezcan a un mismo grupo, independientemente de que ambas empresas sean residentes españolas. Esta inclusión permite al fisco analizar posibles transacciones intragrupo en las cuales alguna de las empresas obtenga un beneficio fiscal en detrimento de la recaudación de la AT local, como se analizó en la sentencia de Mahou SA.

En este sentido, como se ve reflejado tanto en la sentencia de Philips como en la de Mahou SA, vemos que en ambos casos, dos empresas sujetas a un mismo impuesto y órgano recaudador, quedan alcanzadas por la normativa relativa a PT, debiendo realizar el correspondiente análisis.

Otro aspecto a destacar de la sentencia Philips es que DGI validó como técnicas de valuación financiera el “*Market Approach*” y el “*Income Approach*” utilizadas por el contribuyente para determinar el valor de venta de un establecimiento comercial, en el entendido que dicha valuación se puede considerar como el precio que estaría dispuesto a pagar un tercero independiente por dicho negocio.

Por lo anteriormente expuesto, podemos concluir que existen ciertas tendencias y puntos en común en el fallo de los Tribunales fiscales de las distintas jurisdicciones. En términos generales, las leyes locales de los países analizados se encuentran alineadas con las disposiciones establecidas a nivel internacional por la OCDE.

Anhelamos que el presente trabajo, que pretende recopilar las principales discrepancias y puntos de inflexión a nivel de PT, buscando esclarecer ciertas interrogantes frecuentemente presentadas, pueda ser de gran utilidad para todos los actores involucrados en la materia.

Procuramos que este análisis, temática de escaso debate jurídico a la fecha en Uruguay, pueda ser un punto de partida para disminuir la incertidumbre jurídica en materia de PT, facilitando la interpretación y la correcta aplicación de la normativa, teniendo en cuenta que estamos frente a un tema técnico recurrente en la fiscalidad internacional, y a causa de la globalización se espera que sea cada vez más frecuente.

Quedan aún muchos aspectos pendientes por analizar, ya que estamos frente a una materia que presenta una gran complejidad a nivel práctico, pero que entendemos que tanto los contribuyentes como las administraciones tributarias se irán perfeccionando y adecuando a su correcto análisis con el transcurso del tiempo y práctica.

Por último, si bien la presente tesis constituye un avance a la introducción de disposiciones relativas a PT, que se alinean en buena medida con las Directrices de OCDE, queda un largo camino por recorrer en esta materia para perfeccionar el régimen. Asimismo, procuramos que se siga investigando en esta línea de trabajo, a medida que vayan surgiendo nuevos fallos tributarios tanto en Uruguay, como en la región.

REFERENCIAS

- Abadi, F., & Nicolas, J. (2009). Aspectos prácticos del régimen de Precios de Transferencia.
- Andersen. (2023). *Perspectiva Precios de Transferencia Latinoamérica*. Uruguay.
- Araneda, H. (2011). Los métodos de Precios de Transferencia y el ingreso de Chile a la OCDE. *Revista Chilena de Derecho*, 38(3), 511-544.
- BBC Mundo. (2009, marzo 17). *El G20 y la economía mundial*. BBC.
https://www.bbc.com/mundo/lg/economia/2009/03/090317_1530_g20_mes
- Calderon, J. M. (2018). Jurisprudencia reciente en materia de Precios de Transferencia. España.
- CIAT. (2021). *Base de datos sobre normas y prácticas de precios de transferencia*. Centro Interamericano de Administraciones Tributarias. <https://www.ciat.org>
- CIAT. (2023). *¿Qué es el CIAT?*. Centro Interamericano de Administraciones Tributarias. <https://www.ciat.org>
- CIAT. (2023). *Precios de transferencia*. Centro Interamericano de Administraciones Tributarias. <https://www.ciat.org/precios-transferencia/>
- Decreto Ley 824 Ley Impuesto a la Renta Chile (LIR 1974, del Ministerio de Hacienda, Art. 38).
- Departamento de Inspección Financiera y Tributaria, Agencia Tributaria, Gobierno de España. (2021). *Nota sobre diversas cuestiones relativas al rango de plena competencia en materia de precios de transferencia*. <https://www.agenciatributaria.es/>
- Di Landro, A., Cabrera, P., & Kuster, R. (2010). Precios de Transferencia: Incorporación a la legislación nacional, enfoque comparativo con la región. Uruguay.

- Directrices de la OCDE aplicables en materia de Precios de Transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias. (2017). *Versión en español*. La última versión de las Directrices de la OCDE es del año 2022, sin embargo, solo se encuentra disponible en idioma inglés. Por esta razón, se utilizó la última versión disponible en idioma español, que es la del 2017.
- Dirección General Impositiva (DGI). (2009). Resolución 2084/09 (Res. N.º 2084/09).
- Dirección General Impositiva (DGI). (2009). Resolución 2098/09 (Res. N.º 2098/09).
- Dirección General Impositiva (DGI). (2011). Resolución 745/011 (Res. N.º 745/011).
- Dirección General Impositiva (DGI). (2010). Resolución 819/010 (Res. N.º 819/010).
- Folleto Marco Inclusivo sobre BEPS de la OCDE y el G-20. (2018).
- GUERRERO, J. (1998). Una revisión de la experiencia internacional sobre la aplicación de los Precios de Transferencia y sus implicaciones para España. *Papeles de trabajo del Instituto de Estudios Fiscales, Serie economía, ISSN 1578-0252, No. 15, 10*.
- Ley 20.628 - Ley de Impuestos a la Ganancia de Argentina. (1973). Artículo 15.
- Ley de Impuesto a la Renta en Chile (LIR Ley 20.630, Promulgación 2012), Art. 41E.
- Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio, versión abreviada. (2017).
- Naciones Unidas. (2021). *Manual práctico de precios de transferencia para países en desarrollo*. Naciones Unidas.
<https://www.un.org/esa/ffd/publications/transfer-pricing-manual.html>
- OCDE. (2011). *Líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales 2011: Versión en español*. <https://www.oecd.org/daf/inv/mne/48004323.pdf>

- o OCDE/G20. (2015). *Proyecto OCDE/G20 sobre la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios: Resúmenes de informes finales*.
<https://www.oecd.org/ctp/beps-2015-final-reports.htm>
- o OCDE. (2015). *Proyecto BEPS – Nota explicativa, Informes finales 2015* (p. 18).
Recuperado de <https://www.oecd.org/>
- o OCDE. (2017). *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias* (versión en español). <https://www.oecd.org/daf/inv/mne/TT-2017-es.pdf>
- o OCDE. (2023). *La historia de la OCDE*. <https://www.oecd.org/about/history/>
- o OCDE. (2023). *Informe sobre la fiscalidad y los precios de transferencia*.
<https://www.oecd.org/tax/>
- o República Oriental del Uruguay. (2009). *Decreto 56/009. Reglamento de precios de transferencia*. <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/56-009>
- o República Oriental del Uruguay. (2009). *Decreto 392/009*.
<https://www.impo.com.uy/bases/decretos/392-009>
- o República Oriental del Uruguay. (2018). *Decreto 353/018*.
<https://www.impo.com.uy/bases/decretos/353-018>
- o Sitio Web:
<https://www2.deloitte.com/es/es/pages/legal/articles/agencia-tributaria-publica-rango-precios-transferencia.html>. Artículo Deloitte - "La Agencia Tributaria publica una nota sobre el rango de plena competencia en materia de Precios de
- o Sentencia del TCA PHILIPS URUGUAY S.A. con ESTADO. MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS. Acción de Nulidad. (2019). Uruguay.
- o Sentencia del TCA NESTLÉ DEL URUGUAY S.A. con ESTADO. MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS. Acción de Nulidad. (2019). Uruguay.

- Sentencia del TCA GENERAL MOTORS URUGUAY S.A. con ESTADO. MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS. Acción de Nulidad. (2019). Uruguay.
- Dirección Regional Metropolitana Santiago Poniente del Servicio de Impuestos Internos, Chile. (2021). Sentencia del Tribunal Tributario y Aduanero AVERY DENNISON CHILE S.A. en contra de la Liquidación N°210, de fecha 30 de agosto de 2016.
- Sentencia del Tribunal Tributario y Aduanero MONSANTO CHILE S.A. con SII Dirección de Grandes Contribuyentes. (2018). Chile.
- Sentencia de la Audiencia Nacional. Sala de lo Contencioso. Recurso contencioso administrativo. Tribunal ECONÓMICO ADMINISTRATIVO CENTRAL o no 1125/2018 Interpuesto por MICROSOFT IBÉRICA S.R.L. (2018). España.
- Sentencia de la Audiencia Nacional. Sala de lo Contencioso. Recurso contencioso administrativo. Tribunal ECONÓMICO ADMINISTRATIVO CENTRAL o no 4241/2021 interpuesto por VARIAN MEDICAL SYSTEMS IBERICA, S.L. (2021). España.
- Sentencia de la Audiencia Nacional Sala de lo Contencioso. Recurso contencioso administrativo. Tribunal ECONÓMICO ADMINISTRATIVO CENTRAL. No 350/2018 interpuesto por MAHOU SA, Tribunal ECONÓMICO ADMINISTRATIVO CENTRAL. (2018). España.
- Sentencia de la CÁMARA CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO FEDERAL- SALA III 44028/2019 MALTERIA PAMPA S.A. TF 35123-A c/ DGA s/RECURSO DIRECTO DE ORGANISMO EXTERNO. (2021). Argentina.
- Sentencia de la CÁMARA CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO FEDERAL- 20301/2018 NIKE ARGENTINA S.A. (TF 24495-I) c/ DIRECCIÓN GENERAL

IMPOSITIVA s/RECURSO DIRECTO DE ORGANISMO EXTERNO. (2019).

Argentina.

- Uruguay, Ley del Impuesto a la Renta de las actividades económicas (IRAE). (2023).

Título 4 del TO 2023. Normativa vigente en materia de Precios de Transferencia y régimen sancionatorio de Uruguay.

ANEXOS

1. Anexo I:

Resolución de la DGLN° 2.084/009

Artículo 1° - Configuración de la vinculación. - A los efectos de lo dispuesto en el artículo 47° del Título 4 del TO 2023, 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
- 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.

2. Anexo II:

Decreto 56/007:

Artículo 6 - 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).

3. Anexo III:

Proceso tipo descrito en el capítulo III de las Directrices de la OCDE:

Los pasos del proceso “tipo” a modo de guía son los siguientes:

Paso 1: Determinación de los años incluidos en el análisis.

Paso 2: Análisis del conjunto de las circunstancias del contribuyente.

Paso 3: Comprensión de la operación u operaciones vinculadas objeto de comprobación.

Paso 4: Revisión de los comparables internos existentes, si los hubiera.

Paso 5: Determinación de las fuentes de información disponibles sobre comparables externos cuando sean necesarios, teniendo en cuenta su fiabilidad relativa.

Paso 6: Selección del método de determinación de Precios de Transferencia más apropiado

Paso 7: Identificación de comparables potenciales

Paso 8: Determinación y aplicación de los ajustes de comparabilidad que sean pertinentes.

Paso 9: Interpretación y uso de los datos recabados y determinación de la remuneración de plena competencia.

A continuación, desarrollaremos brevemente algunos de los puntos más destacados del proceso “tipo”.

Análisis del conjunto de las circunstancias del contribuyente.

En este paso se deberán evaluar todos aquellos factores económicos relativos al contribuyente, tales como el entorno, la competencia y su regulación, el sector y demás elementos que pueden afectar al contribuyente.

Análisis de la operación u operaciones vinculadas objeto de análisis.

El objetivo es seleccionar la parte objeto de análisis, el método más apropiado a ser aplicado, el indicador financiero que será analizado, los factores de comparabilidad que deban tenerse en cuenta y determinar los ajustes de comparabilidad de corresponder.

- Evaluación de operaciones separadas y combinadas.

El principio de plena competencia debe aplicarse operación por operación, a no ser que las operaciones objeto de análisis estén estrechamente ligadas entre sí imposibilitando su análisis de forma separada, debiéndose realizar el análisis conjuntamente. Este es el caso por ejemplo de derechos de uso de activos intangibles, “know how”, contratos a largo plazo, determinación de precio de un conjunto de bienes muy similares, criterio cartera de productos, entre otros.

Asimismo, existen otros casos en los que se debe realizar el análisis de forma separada. Esto podría suceder en aquellas operaciones contratadas de forma global “acuerdos globales”, en donde no sea posible evaluar el acuerdo en forma conjunta y se requiera la segregación de alguno de sus elementos.

En el caso de las operaciones intencionadas, en las cuales las empresas brindan un beneficio a una empresa asociada a cambio de la obtención de otro beneficio, es probable que sea necesario evaluar las operaciones de forma separada para identificar si cumplen o no con el principio de plena competencia, a fin de cuantificar el valor de los beneficios prestados.

- Selección de la parte evaluada.

Dicho análisis podrá ser realizado indistintamente sobre la situación del sujeto local o del sujeto del exterior según las Directrices de la OCDE y el artículo 5° del Decreto 56/009. La elección debe enfocarse sobre la empresa que lleva funciones más fáciles de evaluar, la que exista mayor cantidad de datos de calidad para la realización del análisis de comparabilidad y de la cual existan comparables más sólidos.

Será necesario contar con información sobre las funciones, activos y riesgos de las partes evaluadas a fin de seleccionar el método más adecuado, en particular de las partes localizadas en el exterior, lo que podría generar dificultades.

El alcance y naturaleza de la información requerida, también va a depender del método de Precios de Transferencia que será utilizado.

Revisión de los comparables internos existentes, si los hubiera.

Aquellas operaciones que ocurren entre dos partes independientes, se considerarán operaciones no vinculadas comparables, siempre que sean comparables a la operación objeto de análisis. La operación comparable podría establecerse entre dos partes independientes

“comparables externo”, o entre una parte de la operación vinculada y una parte independiente “comparable interno”.

Las operaciones entre partes vinculadas pertenecientes al mismo grupo multinacional, no pueden ser utilizadas como comparables y por lo tanto, no deben ser consideradas a efectos del análisis.

- Comparables internos

Si bien los comparables internos pueden estar más relacionados con la operación objeto de análisis y el acceso a información resultar más completo y menos oneroso, no siempre son más confiables que los comparables externos. Por este motivo, se deberán analizar para cada operación los cinco factores de comparabilidad establecidos por la OCDE en sus Directrices, al igual que se realiza con los comparables externos.

- Comparables externos

Para poder identificar posibles comparables externos, existen diversas fuentes de información a las que se puede acceder. De existir comparables internos fiables de fácil acceso, sería innecesario la búsqueda de comparables externos.

Existen bases de datos comerciales, las cuales recopilan información de diversas empresas en formato electrónico, resultando una fuente muy confiable, práctica y utilizada de forma habitual. A pesar de ello, las bases de datos presentan ciertas limitaciones, ya que la información disponible puede no estar completa debido a que las mismas no existen en todos los países, pueden no incluir la misma información para todas las empresas en un determinado país y no todas presentan el mismo nivel de detalle. Por este motivo, las bases de datos no podrán utilizarse con el mismo grado de fiabilidad.

Es necesario complementar el estudio con el análisis de otras fuentes de información disponible públicamente, con el objetivo de afinar la calidad de los datos obtenidos en la base de datos comercial. En este sentido, debe primar la calidad de la información y no la cantidad. Por otro lado, existen bases de datos privadas, las cuales, si bien son fuentes de información fiable, pueden presentar datos acotados. La búsqueda de comparables no debe limitarse al país o la región, sino que también pueden utilizarse comparables extranjeros.

Existen determinados casos en los cuales puede resultar muy difícil encontrar comparables, por lo que se deberá ampliar la búsqueda dependiendo de las circunstancias y el caso concreto, por ejemplo, se podrá hacer uso de información del mismo sector, pero de otros mercados geográficos comparables, o viceversa.

La AT puede disponer de información obtenida de actuaciones con otros contribuyentes (comparables secretos), que puede ser utilizada como comparable. Sin embargo, la OCDE considera que la utilización de los mismos no es justa en los casos en que dicha información no pueda revelarse al contribuyente.

En particular, a nivel local existe una excepción al secreto tributario, determinada por el artículo 54° del Título 4 del TO 2023, en el cual la Administración podrá hacer uso de los comparables secretos en caso que sea necesario para la determinación de precios de mercado respecto de operaciones efectuadas entre empresas vinculadas.

Determinación de las fuentes de información disponibles sobre comparables externos.

Identificar comparables potenciales es uno de los aspectos más críticos del análisis de comparabilidad y debe ser transparente, sistemático y verificable. En este sentido, la elección de los criterios de selección influye notablemente en el resultado del análisis.

Para identificar aquellos comparables potenciales, existen dos enfoques denominados “adictivo” y “deductivo”.

El enfoque “adictivo” consiste en elaborar una lista de terceras partes respecto de las que se presume que realicen operaciones potencialmente comparables. Luego, se procede a recopilar información sobre las operaciones que llevan a cabo dichas terceras partes para confirmar que se trata, efectivamente, de comparables aceptables, basándose en los criterios de comparabilidad predeterminados. Este puede utilizarse como único enfoque cuando la persona que realiza la búsqueda tenga conocimiento de algunas terceras partes que lleven a cabo operaciones comparables a la operación vinculada examinada.

Por otro lado, el enfoque “deductivo” consiste en realizar un listado con aquellas sociedades que operan en el mismo sector de actividad, llevan a cabo funciones generales similares y presentan similares características económicas. Posteriormente se realiza una depuración analizando información de pública disposición como, por ejemplo, bases de datos. En la práctica, el enfoque “deductivo” se inicia normalmente con una búsqueda efectuada en una base de datos.

Para aceptar o rechazar comparables potenciales se utilizan tanto criterios cuantitativos como cualitativos. En cuanto a los criterios cualitativos se encuentran las carteras de productos y las estrategias de las empresas. Dentro de los criterios cuantitativos, que por lo general se materializan en ratios, dentro de los más importantes destacamos al tamaño de la empresa según ventas, activos o número de empleados, la importancia relativa de los activos intangibles valiosos en relación al activo total de la empresa, actividades de I+D, exportaciones sobre ventas totales y cuantificación de existencias.

El enfoque deductivo tiene como ventaja que se lo puede considerar más transparente y fácil de verificar que el enfoque adictivo. Sin embargo, la calidad de los resultados dependerá de la calidad de información que se obtenga a través de las bases de datos consultadas, por lo cual se debe analizar cuidadosamente la fiabilidad de la misma.

4. Anexo IV:

Decreto 56/007:

Artículo 7 - 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. Para ejercicios iniciados a partir del 1° de enero de 2016 será de aplicación el Índice de Precios al Consumo (IPC). (*)

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 51 del Título 4 del TO 2023, 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.

5. Anexo V:

Decreto 56/007:

Artículo 5: 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.

6. Anexo VI:

Decreto 56/007:

Artículo 6: -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.

7. Anexo VII:

Decreto 56/007:

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.”

8. Anexo VIII:

Decreto 56/007:

Artículo 9-BIS- Operaciones de importación y exportación entre partes vinculadas. El método establecido por el artículo 50 del Título 4 del TO 2023, 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. (*)

9. Anexo IX:

Decreto 56/007:

Artículo 13-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 50 y 51 del Título 4 del TO 2023. Dicha Dirección podrá celebrar acuerdos con entidades gremiales nacionales de reconocido prestigio, con la finalidad de que éstas 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. (*)

10. Anexo X:

Resolución de la DGI N 2.084/009

Artículo 11- 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

11. Anexo XI:

Artículo 38 de la Ley sobre Impuesto a la Renta (LIR) (...) En el caso que la agencia no realice igual tipo de operaciones con empresas independientes, la Dirección Regional podrá impugnar fundadamente los precios considerando los valores que en el mercado internacional tengan los productos o servicios respectivos. Para este efecto, la Dirección Regional deberá pedir informe al Servicio Nacional de Aduanas, al Banco Central de Chile o a los organismos que tengan la información requerida. Asimismo, la Dirección Regional podrá rechazar fundadamente como gasto necesario para producir la renta, el exceso que determine por las cantidades adeudadas o pagadas por concepto de intereses, comisiones y cualquier otro pago que provenga de operaciones crediticias o financieras celebradas con la casa matriz u otra agencia de la misma, o con una institución financiera en la cual tenga participación de a lo menos un 10% del capital la casa matriz. Lo dispuesto en los tres incisos anteriores se aplicará, también, cuando una empresa constituida en el extranjero participe directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa establecida en Chile, o viceversa. En igual forma se aplicará cuando las mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa establecida en Chile y en una empresa establecida en el extranjero. Asimismo, se presumirá que existe la relación del inciso anterior respecto de empresas que pacten contratos de exclusividad, acuerdos de actuación conjunta, tratamientos preferenciales, dependencia financiera o económica, o depósitos de confianza. Igual presunción procederá cuando las operaciones se hagan con empresas que se encuentren constituidas en un país o territorio incorporado en la lista referida en el N°2 del artículo 41 D”.

12. Anexo XII:

Ley 20.630. – LIR, Chile. Artículo 41 E: Normas de relación. Para los efectos de este artículo, las partes intervinientes se considerarán relacionadas cuando: a) Una de ellas participe directa o indirectamente en la dirección, control, capital, utilidades o ingresos de la otra, o b) Una misma persona o personas participen directa o indirectamente en la dirección, control, capital, utilidades o ingresos de ambas partes, entendiéndose todas ellas relacionadas entre sí. Se considerarán partes relacionadas una agencia, sucursal o cualquier otra forma de establecimiento permanente con su casa matriz; con otros establecimientos permanentes de la misma casa matriz; con partes relacionadas de esta última y establecimientos permanentes de aquellas. También se considerará que existe relación cuando las operaciones se lleven a cabo con partes residentes, domiciliadas, establecidas o constituidas en un país, territorio o jurisdicción a los que se refiere el artículo 41 H, salvo que dicho país o territorio suscriba con Chile un acuerdo que permita el intercambio de información relevante para los efectos de aplicar las disposiciones tributarias, que se encuentre vigente.” Artículo 41E Ley 20.630. - LIR