

PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Impuestos: la historia del negocio de Phillips que “marca un hito” en la Justicia uruguaya

El Tribunal de lo Contencioso Administrativo (TCA) emitió el primer fallo en la historia sobre precios de transferencia, tras una investigación de la DGI sobre la empresa Phillips.

MATHÍAS DA SILVA
Viernes, 04 Octubre 2019 04:00

Compartir esta noticia



Una de las innovaciones de la **reforma tributaria de 2007** fue incorporar reglas de **precios de transferencia**, que buscan controlar las operaciones entre compañías de un mismo grupo económico. El objetivo es comprobar que las transacciones que realizan sean a precios de mercado y no se pacten valores ficticios para alterar los pagos de impuestos.

Pasados 12 años, el **Tribunal de lo Contencioso Administrativo** (TCA) emitió su primera sentencia vinculada a un caso de precios de transferencia, que involucró un negocio entre **Phillips Uruguay S.A.** y **Woox Innovations Sucursal Uruguay**.

El profesor de Derecho Tributario de la Universidad ORT, Guzmán Ramírez, señaló en un análisis al que accedió El País que esta resolución “marcará un hito en la jurisprudencia uruguaya”.

Según detalla el documento judicial, el grupo multinacional Phillips -de origen holandés y una de las compañías tecnológicas más importante del mundo- celebró un preacuerdo en 2013 para transferir a Funai Electric Company -una firma japonesa de tecnología- su segmento de productos de audio y video en todo el mundo, para lo que creó filiales para esa línea de negocios en cada país bajo el nombre de Woox Innovations (entre ellos Uruguay).

Sin embargo, el negocio entre Phillips y Funai no prosperó, y quedó la nueva firma (Woox) como un subgrupo vinculado a la multinacional holandesa.

Así, en noviembre de 2013 se reestructuró el negocio en Uruguay mediante una transferencia parcial de Phillips Uruguay a Woox Innovations Sucursal Uruguay, que incluía la línea de negocio de comercialización de productos de audio y video así como un establecimiento comercial. En esa oportunidad, las partes establecieron un precio de US\$ 2.546.409 para la transacción, previo pedido a la **consultora Deloitte** de una valuación del local comercial.

En atención a las normas locales, cualquier empresa que realiza una operación con otra vinculada debe presentar una declaración jurada de precios de transferencia ante la Dirección General Impositiva (DGI) si la contraparte es una sociedad residente en el exterior (entre otras disposiciones).

Woox Innovations Uruguay es una sociedad no residente (con sede en Chile) con establecimiento permanente en el país -esta figura tributaria se aplica a las firmas no residentes que realizan toda o parte de su actividad por medio de un lugar fijo de negocios en Uruguay.

“La obligación de declarar (en el marco del régimen de precios de transferencia) transacciones celebradas con entidades vinculadas, aplicaría a transacciones transnacionales (con entidades del exterior)”, tratándose el caso analizado de una “transacción doméstica, celebrada con una entidad establecida en Uruguay”, repasó Ramírez sobre el argumento de Philips.

Sin embargo, en junio de 2014 la **DGI** abrió un “procedimiento inspectivo” acerca del negocio y la no declaración del mismo. El fisco concluyó que la transacción “está sujeta al ajuste por precios de transferencia, en razón de la calidad de no residente” de Woox, más allá que tenga establecimiento permanente en el país.

La empresa recurrió esto y el caso terminó a estudio del TCA, que respaldó lo actuado por DGI. En su análisis, el abogado Ramírez señaló que basándose en cierta doctrina y con la opinión disorde de un integrante, el tribunal judicial entendió que “en Uruguay las normas de precios de transferencia tienen un mayor ámbito de aplicación al previsto por las guías de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), ya que resultan también aplicables cuando las transacciones son internas”.

Además, el **TCA** estuvo de acuerdo con la DGI en que la operación fue “una auténtica transacción transnacional, en el sentido de que habría sido celebrada con una entidad no residente”, dado que “una sucursal constituye un establecimiento permanente de una entidad no residente, y en consecuencia comparte la misma residencia fiscal con su casa matriz (en este caso Chile)”, dijo Ramírez.

Precio de la venta.

Resuelto por parte del fisco y del TCA que la transacción entre Phillips y Woox entraba dentro de las normas locales de precios de transferencia, se pasó a analizar si el monto pactado entre las partes era correcto o no. La valuación encargada a Deloitte se realizó utilizando “dos métodos normalmente admitidos”, dice el Tribunal, por el que se terminó promediando un valor de la unidad de negocios a vender de US\$ 1,9 millones. Igualmente, las partes pactaron un valor mayor.

Ramírez relató que la DGI sostuvo que “aplicando el principio arm’s length (que indica que las partes se encuentran en igualdad a la hora de negociar) el valor de la operación, que hubiese correspondido entre partes independientes, ascendía a US\$ 5.063.294” a valores de mercado, es decir “prácticamente el doble del precio establecido en el contrato”.

En consecuencia, el fisco reclamó una deuda de **IRAE** de unos US\$ 630.000, el 25% sobre la diferencia entre el precio pactado y el valor estimado.

Pero el TCA no compartió estos criterios y señaló que “el reclamo (de DGI) carecía de motivación suficiente”, indicó el abogado. El Tribunal dio lugar al reclamo de Phillips por el monto exigido por DGI, dejando sin efecto dicho acto administrativo al entender que el precio fijado resulta acorde a las condiciones del mercado.

Métodos para la valuación

El abogado Guzmán Ramírez analizó que para valorar la operación Deloitte aplicó dos métodos: el de flujos de fondos descontados y el de medidas relativas. La DGI reprobó el primero en función de su “elevada incertidumbre” (el TCA lo compartió), aunque sí admitió la aplicación del segundo (lo consideró “el mejor para arribar a un precio que se ajusta a las prácticas normales de mercado”). Este último permite estimar el valor de mercado de un negocio a partir del precio de transacciones similares de compañías comparables. Según la DGI, Phillips debió haber priorizado los valores de venta de negocios en mercados emergentes y en crecimiento como el de Uruguay. El TCA no compartió esto ya que la línea de audio y video de Phillips “se encontraba en franco declive”.

LAS MÁS VISTAS



Filtran fotos del galán Luciano Castro desnudo



Día del Patrimonio: ¿qué actividades hay este fin de semana?



Richard Morales: "Lugano está siendo muy injusto"



Lista de convocados de Uruguay para los amistosos contra Perú



"Tomá viagra y veni": filtran mensajes hot de Mariana Nannis a Claudio Caniggia



Hallaron cuerpo de la joven Lorena Carrasco en Cerro Largo; buscan a su esposo en Brasil



Nueva encuesta de Radar: mirá la evolución de voto por candidato de cara a octubre



Murio El Uruguayo, exlíder de La 12 temido hasta por la policía



Dura columna de Joel Rosenberg sobre el debate genera la respuesta de Sergio Gorzy



Aseguran que los Caniggia tienen una nieta que Mariana Nannis se niega a reconocer

