

DECRETERO DE SENTENCIAS

//tevideo, 25 de julio de 2019.

No. 456

VISTOS :

Para sentencia definitiva, estos autos caratulados: “PHILIPS URUGUAY S.A. con ESTADO. MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS. Acción de Nulidad” (Ficha No. 230/2017).

RESULTANDO :

I) La parte actora dedujo pretensión anulatoria contra la Resolución N° 8/016/2016, de 20 de julio de 2016, emitida por la Directora de la División Grandes Contribuyentes, en ejercicio de atribuciones delegadas, mediante la cual se declaró que a la contribuyente Philips Uruguay S.A. le correspondió abonar las obligaciones tributarias por concepto de IRAE SALDO, por el período diciembre del 2013, por un total de \$ 13.607.539 (fs. 3 a 4, *infolios* y fs. 999 a 1000, pieza 4, en carpeta verde de 1052 fojas, A.A.).

En su demanda, la actora cuestionó la legitimidad del acto porque la Administración pretende aplicar a una operación local celebrada entre dos contribuyentes de IRAE el sistema de precios de transferencia estatuido en el Capítulo VII del Título 4 del Texto Ordenado 1996, concebido para ser aplicado a operaciones que involucran distintas jurisdicciones.

Adicionalmente, sostuvo que el criterio expresado por la Administración supuso desconocer una tasación realizada en forma profesional e irreprochable por un tercero, con argumentos erróneos e improcedentes.

Philips Uruguay S.A. es una sociedad anónima constituida bajo el derecho uruguayo, filial del grupo Philips, de carácter multinacional, que originalmente tenía dentro de su giro principal la adquisición de equipos de iluminación y electrodomésticos en el exterior y su posterior venta a distribuidores locales y de la región.

En el año 2013, se celebró un pre-acuerdo global mediante el cual el grupo Philips acordó enajenar a Funai Electric Company su segmento de productos de audio y video en todo el mundo (Lifestyle Entertainment Business). A tales efectos el grupo Philips tomó a su cargo la creación de filiales en todo el mundo, a cada una de las cuales se transferiría localmente dicho segmento. El sub-grupo así creado se denominó Woon Innovations, el cual concentraría toda la línea de audio y video.

La enajenación a Funai Electric Company no prosperó, pero igualmente el grupo Philips llevó a cabo en todo el mundo la concentración de su línea de audio y video en Woon, que permaneció como un sub-grupo vinculado.

En Uruguay, la reestructuración se concretó mediante la enajenación parcial del establecimiento comercial de Philips Uruguay a Woon Innovations Sucursal Uruguay, que es una sucursal de una sociedad chilena del mismo nombre, integrante del grupo Philips. Es así que el 3 de noviembre del año 2013 se celebró entre dichas sociedades una promesa de enajenación parcial del establecimiento comercial, al amparo del Decreto - Ley No. 14.433 y el mismo día Woon Innovations Uruguay tomó posesión de la parte del establecimiento comercial relacionada con el negocio de audio y video.

La operación se llevó a cabo entre dos entidades vinculadas contribuyentes del IRAE: Philips Uruguay, por su forma jurídica y Woox Innovations Uruguay en tanto establecimiento permanente en Uruguay de una sociedad no residente. Por consiguiente, la referida operación no se encontraba sujeta a la aplicación del régimen de precios de transferencia estatuido en el Capítulo VII del Título 4 del Texto Ordenado 1996.

No obstante, la compareciente encargó a una firma consultora de reconocido prestigio (Deloitte) la valuación del establecimiento comercial, a efectos que la operación se ajustara a los valores del mercado. En base a dicha tasación, se estableció el precio de la enajenación parcial del establecimiento, incluso por un monto mayor al estimado.

Con motivo de la solicitud a la DGI del certificado previsto en el artículo 87 del Título 1 del Texto Ordenado 1996, la Administración Tributaria inició un procedimiento inspectivo el 13 de junio de 2014, en el que se llegó a las siguientes conclusiones:

a) La operación de enajenación parcial de establecimiento comercial celebrada entre la compareciente y Woox Innovations Uruguay está sujeta al ajuste por precios de transferencia, en razón de la calidad de no residente de la segunda.

b) Pese a que el precio acordado se respaldó en un estudio técnico realizado por un tercero independiente, la operación debió tener un precio mayor.

Sobre tales premisas y su incidencia en el IRAE correspondiente al ejercicio en que se efectuó la enajenación fue que se erigió la determinación objeto del proceso, que le causa agravios porque: **i)** el

régimen de precios de transferencia no aplica a su situación; y **ii)** el valor asignado a la operación es irreprochable.

En cuanto al primero de los agravios, la argumentación desplegada por la Administración se basó exclusivamente en una interpretación de tipo gramatical de las normas de aplicación (artículos 38 y 39 del Título 4° y artículo 1° del Decreto N° 59/2009) conforme a la cual sólo se requiere que el contribuyente de IRAE realice operaciones con una entidad vinculada no residente. No se considera relevante que ésta haya constituido en el país un establecimiento permanente y por consiguiente sea también contribuyente de IRAE en los términos del artículo 3, literal A del Texto Ordenado 1996 y que por consiguiente la operación sea puramente nacional.

Si se analiza el artículo 39 del Título 4 se verá que la redacción lleva implícita una connotación de alteridad: se asume que la contraparte no es contribuyente de IRAE pese a que, a partir de una técnica legislativa inadecuada se omite considerar a texto expreso el caso de aquellos no residentes que, por constituir un establecimiento permanente también son sujetos del impuesto. Al poner en uno de los términos de la relación a un contribuyente del IRAE asume que en el otro extremo no hay un sujeto de similar característica.

Además, el concepto de residencia no ha sido empleado en su sentido más técnico. El segundo inciso del artículo 38 del Título 4 se está refiriendo a operaciones transnacionales que realice un contribuyente de IREA, tanto con sus filiales (sociedades constituidas en el extranjero y no residentes por definición) como con sus sucursales y/o establecimientos permanentes en el exterior, entidades que físicamente siguen siendo residentes uruguayos. Sin embargo, indirectamente los califica de no

residentes al aludir a continuación a otro tipo de entidades no residentes. En dicha categoría se comprenden a sucursales y establecimientos comerciales, que en puridad son residentes en Uruguay conforme a las reglas del artículo 14 del Título 4. La norma reglamentaria, aún más confusa y ambivalente, confirma en el artículo 1º del Decreto N° 59/2009 esta interpretación.

Si la aplicación del sistema de precios de transferencia en relación al establecimiento permanente se define en torno a su ubicación, como la norma reglamentaria parece disponer, entonces un establecimiento permanente de un no residente en Uruguay debe entenderse ubicado en el país y no en el exterior. Las operaciones con este tipo de establecimientos permanentes no deben considerarse comprendidas.

Una interpretación puramente gramatical o literal de las normas no arroja luz adecuada, revelándose el método de interpretación como insuficiente.

La interpretación debe ser el resultado armónico de la aplicación de todos los métodos admitidos por la ciencia jurídica que resulten pertinentes. Particularmente relevantes serán el método teleológico, que atiende a la finalidad perseguida por la norma y el contextual o lógico sistemático.

El régimen de precios de transferencia fue concebido con una finalidad muy clara: evitar que la vinculación entre empresas transnacionales, que permite a las partes de una operación fijar en forma más o menos arbitraria el precio de una transacción, tenga como efecto la localización artificial de rentas en otra jurisdicción.

La finalidad última del sistema radica en evitar la elusión en operaciones de tipo internacional, puesto que es en esos casos que el juego de la distorsión del precio puede tener un efecto indeseable, consistente en

que una renta que debiera razonablemente alocarse en una de las jurisdicciones involucradas termina haciéndolo artificialmente en otra.

El principio del “*arm’s length*” sólo se cumple en caso de operaciones que involucren distintas jurisdicciones, o a lo sumo regímenes especiales dentro de una misma jurisdicción, pero no en el caso de operaciones exclusivamente internas en donde las transacciones se neutralizan fiscalmente al estar ambos extremos de la transacción sujetos a idéntico régimen.

En el caso planteado en autos se cumple con esa neutralidad que torna irrelevante la aplicación del principio pretendido. Philips Uruguay S.A. reconoció una pérdida por el importe del valor llave y Woorx Innovations Sucursal Uruguay una ganancia. Lo que para uno de los partícipes en la operación pueda suponer una pérdida será para el otro una renta, y en ambos casos se computará el impuesto uruguayo en su totalidad.

Si la finalidad del sistema de precios de transferencia consiste en evitar el trasiego artificioso de renta entre distintas jurisdicciones (o a lo sumo con zonas privilegiadas dentro de una jurisdicción) no tiene ningún sentido aplicar el régimen a operaciones nacionales, entre contribuyentes del IRAE.

Por otra parte, según el método lógico sistemático la interpretación planteada por la Administración acarrea distorsiones. Una de las implicancias de la posición fiscal es un tratamiento irracionalmente asimétrico entre filiales y sucursales, lo cual no pudo ser querido por el legislador. Por vía de interpretación se está introduciendo una discriminación que hace depender los resultados fiscales de una operación

de una cuestión absolutamente formal como es la manera en que un grupo económico decidió estructurarse del punto de vista societario.

Desde un punto de vista lógico sistemático la interpretación propugnada carece de fundamento y está reñida con el contexto de las disposiciones vigentes en materia de imposición a la renta.

Además, si tal tesis se adoptara hasta las últimas consecuencias no sólo correspondería ajustar la renta de la compareciente sino también la de su contraparte en el negocio. Nótese que tratándose en ambos casos de contribuyentes de IRAE nada impide ese ajuste correlativo. El hecho que en ninguna parte del expediente se insinúe tal consecuencia demuestra claramente dos extremos: a) que cuando se intenta aplicar el sistema de precios de transferencia a una operación local no sólo no se aplica la finalidad para la cual el sistema fue creado, sino que se genera una distorsión; b) que en el caso planteado se está gravando dos veces la misma renta en cabeza de los dos intervinientes en la operación.

De lo que se viene de exponer surge que el criterio de aplicar a la operación de autos el sistema de precios de transferencia es improcedente.

Las disposiciones aplicables, rectamente interpretadas, llevan a la conclusión que una operación local entre contribuyentes de IRAE no está incluida en dicho régimen con absoluta prescindencia que uno de los partícipes sea un establecimiento permanente de un no residente.

Sin perjuicio de los anteriores desarrollos, con carácter subsidiario sostuvo que existe un desajuste del precio adoptado en la transacción en relación a los valores de mercado.

Las partes acudieron al criterio de un consultor externo de reconocido prestigio a efectos de establecer una valuación razonable del

negocio a enajenar. Tal como fuera señalado en el decurso de la inspección, las metodologías utilizadas en la pericia resisten perfectamente su análisis a la luz del sistema.

La valuación realizada por Deloitte utilizó dos métodos normalmente admitidos: el denominado “*Market Approach*”, que determina el valor del patrimonio de una compañía a través del valor presente de los flujos futuros esperados, y el “*Income Approach*”, que lo hace a través del análisis de transacciones similares recientes u ofertas de compañías comparables.

A partir del primer método, se llega a un valor de la unidad de negocios a transferir de U\$S 2.000.000 y, utilizando el segundo, a U\$S 1.800.000, estimando finalmente el valor a partir de promediar ambos resultados, en U\$S 1.900.000.

Los fundamentos de la utilización de dichos métodos están desarrollados en el informe. Allí se plantea un hecho que no se puede desconocer: el declive del negocio del audio y el video a partir de las nuevas tecnologías derivadas del uso de Internet. Asimismo, se incluyen otras consideraciones que menguan el valor de la línea de negocios “*Lifestyle Entertainment*” de Philips.

Sobre dicha valuación, las partes pactaron en la respectiva promesa de enajenación parcial de establecimiento comercial un precio de venta mayor al estimado, que ascendió a U\$S 2.546.409.

El desconocimiento a dicha valuación y al precio finalmente pactado se centró fundamentalmente en los criterios que surgen del informe del Departamento de Fiscalidad Internacional, que culminó asignando a la operación un valor de U\$S 5.063.294, es decir, más de 2,5 veces el adjudicado por Deloitte.

Para llegar a esa conclusión, de por sí extraordinaria en razón de la distancia que guarda con la estimación hecha por una firma internacional de reconocido prestigio, el referido informe se basó en:

a) Descartar la aplicación del método de flujos de fondos descontados ("*Income Approach*") en razón de la incertidumbre para realizar las proyecciones de los resultados futuros teniendo en cuenta que el resultado del ejercicio 2012 no resultaría representativo de ellos.

b) Admitir la utilización del método de medidas relativas ("*Market Approach*"), pero desconsiderando: **i)** el valor de resultado EBITDA 2012, en tanto a su juicio no se verifica el principio de plena competencia; y **ii)** la aplicación del múltiplo utilizado (5) en razón que los argumentos sobre los que se basó la selección del múltiplo carecen de fundamentación técnica.

Con esos ajustes, el resultado de la aplicación de este método 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) estimados por la DGI.

Pues bien, en concepto de la compareciente, no existen argumentos de peso que puedan llevar a correcciones de tal magnitud. Nótese la proximidad que arrojaban los resultados de los dos métodos utilizados en el informe, la cual de por sí denotaba la racionalidad con que habían sido empleados.

El caso es que uno de los métodos fue suprimido sin mayor fundamentación, argumentándose lacónicamente que no es representativo, lo cual implicó desconocer la reducción de los márgenes del negocio que había sido debidamente fundamentada. En tanto el segundo método sí fue reconocido, pero sus bases se conmovieron en función de argumentos que no revisten peso suficiente para generar una corrección de tal entidad.

Pero más allá de estas arduas cuestiones técnicas, la prueba más evidente de la desmesura de la corrección planteada radica en su propia magnitud, así como en la distancia con los resultados que arrojaron en el informe de la contribuyente los dos métodos de valuación utilizados.

En definitiva, solicitó la anulación del acto encausado (fs. 11 a 24 vto.).

II) Conferido el correspondiente traslado, compareció el Dr. Leonardo Bon -en representación del Ministerio de Economía y Finanzas, Dirección General Impositiva- y lo contestó oponiéndose al accionamiento en base a la siguiente fundamentación.

Debe partirse de la base que la enajenación parcial del establecimiento comercial realizada entre Philips Uruguay S.A. y Woon Innovations Sucursal Uruguay (sucursal de una empresa chilena denominada Woon Innovations Chile SpA), no fue declarada en la documentación de precios de transferencia, sin perjuicio de lo cual la misma está sujeta a dicho régimen jurídico.

La entidad promitente adquirente del establecimiento comercial constituye establecimiento permanente de una entidad no residente. No puede entenderse, bajo ninguna hipótesis, que la misma sea una entidad residente en Uruguay. De conformidad con lo que surge del artículo 13 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, se entiende como internacional que el establecimiento permanente de una entidad no residente es no residente, como una extensión del no residente.

Una interpretación correcta y armónica de lo establecido por los artículos 38 y 39 del Título 4 del Texto Ordenado 1996 conduce a la conclusión que el régimen de precios de transferencia se aplica a

operaciones entre partes vinculadas, configurándose ésta cuando un sujeto pasivo de IRAE efectúa operaciones con un no residente. La vinculación surge de la existencia de la coincidencia en cuanto a que ambas empresas se encuentren sujetas, directa o indirectamente, a la dirección o control de las mismas personas o éstas tengan poder de decisión para orientar o definir las actividades de los sujetos pasivos.

Tal como lo expresó la Administración, siendo la transacción una operación entre una entidad residente y un establecimiento permanente de una entidad no residente; y ambas entidades se encuentran vinculadas, deberá ser analizada a la luz de la normativa de los precios de transferencia.

Como lo expresara Ermoglio en las I Jornadas Tributarias de la Dirección General Impositiva (Año 2008), una sucursal de una persona del exterior siempre va a ser un no residente por haber sido constituida de acuerdo a las leyes del Estado en el cual se incorporó.

Las dos condiciones para que sean aplicables las normas sobre precios de transferencia son: **a)** que la operación se celebre entre un sujeto pasivo de IRAE y una entidad no residente; y **b)** que exista vinculación entre las partes intervinientes.

Respecto del primer punto, ni el establecimiento permanente ni la casa matriz configuran hipótesis de residencia fiscal en Uruguay. De conformidad con lo establecido en el artículo 13 del Título 4 del Texto Ordenado 1996 se considerarán residentes en territorio nacional las personas jurídicas y demás entidades que se hayan constituido de acuerdo a las leyes nacionales.

Woox Innovations Sucursal Uruguay constituye un establecimiento permanente de una entidad no residente. El establecimiento permanente no

posee personalidad jurídica independiente de la entidad matriz. Por ende, mal puede sostenerse que posea residencia por sí mismo. Woor Innovations Sucursal Uruguay adopta la residencia fiscal de su casa matriz, o sea, Woor Innovations Chile SpA, sociedad chilena que no configura residencia fiscal en Uruguay.

En el caso en cuestión, no caben dudas que de un lado de la operación se encontraba una entidad sujeto pasivo del IRAE y del otro, como promitente adquirente, había una entidad no residente.

En cuanto a la segunda condición, de la existencia de vinculación entre las partes intervinientes, ha sido reconocida por la actora.

Por ende, surge en forma manifiesta que se dieron los presupuestos necesarios para la aplicación del régimen de precios de transferencias.

Nuestra normativa delimita el ámbito de aplicación a través de la definición de “*no residente*” a efectos fiscales, independientemente del territorio donde se localizan las operaciones geográficamente. Sostener que la aplicación del sistema de precios de transferencia en relación al establecimiento permanente se define en torno a su ubicación constituye un sin sentido jurídico.

La solución dada por el Derecho nacional no se encuentra aislada a nivel internacional ya que no existe una finalidad única para la regulación de los precios de transferencia uniforme para todas las legislaciones. Así, es posible citar la sentencia n° 488/2012, de la Corte Nacional de Ecuador.

La correcta interpretación de la normativa sobre precios de transferencia debe realizarse considerando que no es fundamental la ubicación de la operativa sino la residencia de las entidades participantes.

La actora sostiene que la interpretación teleológica de la norma lleva

a concluir que el establecimiento permanente, al ser contribuyente de IRAE y mantener operaciones con otro sujeto pasivo del mismo impuesto no habilita la aplicación del régimen de precios de transferencia. Sin embargo, no surge de ninguna disposición de índole legal o reglamentaria que se excluya del régimen de precios de transferencia a dos contribuyentes del IRAE.

La interpretación lógico-sistemática no puede llevar a una conclusión diferente que la alcanzada por la Administración. No se niega que se ha reconocido cierta autonomía fiscal al establecimiento permanente respecto de la casa matriz, pero esto no puede generalizarse ya que no todas las normas tienen igual solución.

En cuanto al tratamiento irracionalmente asimétrico entre filiales y sucursales, el argumento es incorrecto. La regulación nacional al tratar a las filiales y a los establecimientos permanentes no discriminó, sino que reguló en forma diferenciada dos hipótesis que en puridad no coinciden. La actora pretende olvidar que la matriz y el establecimiento permanente son una misma persona jurídica, lo que merita una regulación diferenciadora.

La normativa interna no discrimina entre estas dos figuras, sino que contempla sus características especiales. La aplicación de las normas de precios de transferencia no implica un trato discriminatorio del establecimiento permanente, sino que lo que busca es determinar un precio de plena competencia.

La pretensora sostiene que corresponde realizar el ajuste correlativo, que si se llevara a cabo extinguiría la pretensión fiscal. Sobre el particular, corresponde remitirse a lo señalado en el informe de la División Grandes Contribuyentes en el cual se consignó que el impacto en la contraparte del

ajuste efectuado en el impuesto a la renta de la contribuyente no invalida la determinación. Nos encontramos ante dos sujetos contribuyentes de IRAE con liquidaciones de impuestos independientes. Las actuaciones no se realizaron en relación a Woon Innovations Sucursal Uruguay.

Resulta inobjetable que se han dado las condiciones necesarias para la aplicación del régimen de precios de transferencia siendo la interpretación de la Administración la única posible. Los argumentos manejados por la contribuyente carecen de sustento lógico-jurídico.

En lo que respecta al valor irreprochable asignado a la operación, la DGI procedió a aplicar los métodos correspondientes, realizando la correcta valuación del establecimiento comercial. La opinión de una firma de reconocida trayectoria no obliga a la Administración Tributaria a acatar su posición.

Se recurrió a la aplicación del método del precio comparable entre partes independientes no habiendo sido descartadas las metodologías empleadas por el contribuyente, que fueron debidamente analizadas.

En este sentido, se entendió en forma absolutamente coherente, que no es posible validar un resultado por haber arribado a aproximaciones a través de metodologías diferentes cuando se observaron defectos en su aplicación.

Los artículos 38 y 41 del Título 4º del Texto Ordenado 1996 y el Decreto Reglamentario Nº 56/2009 son claros en cuanto a la forma en que se debe proceder a la determinación del precio en aquellas operaciones realizadas entre entidades vinculadas cuando este no se ajuste a las prácticas del mercado. La Administración deberá emplear los métodos que resulten más apropiados de acuerdo con el tipo de transacción concreta, en

este caso, la enajenación parcial de un establecimiento comercial.

Sobre el método de “*Income approach*” (Flujo de fondos descontados), existía incertidumbre para realizar las proyecciones de resultados futuros, lo que fue expresamente reconocido por la contribuyente, basándose en el hecho que el resultado obtenido en el ejercicio 2012 no podía entenderse como representativo de los resultados futuros de la línea de negocios.

Sobre el método “*Market approach*” (Medidas relativas), era el que representaba la forma más directa de estimar el valor de plena competencia de la operación en cuestión. No obstante, no se compartieron los valores utilizados por la contribuyente para valuar la operación.

El índice empleado no verifica el principio de plena competencia ya que las operaciones realizadas con entidades vinculadas en esa línea correspondientes al ejercicio 2012 conllevan a un resultado inferior al obtenido por terceros independientes en operaciones comparables.

La contribuyente seleccionó como múltiplo para el cálculo del valor de la línea del negocio el 5, que no resultó apropiado considerando que ese es el múltiplo mínimo al que se realizan negocios en el mercado.

La Administración Tributaria entendió pertinente aplicar el múltiplo relevado por Damodaran para el sector de electrónicos en mercados emergentes, el cual corresponde a 7,83 y contempla de manera más fiel el análisis de comparabilidad de precios, por referirse a la misma línea de negocios.

No existe óbice jurídico alguno para la elección de la metodología que realizó la Administración, así como tampoco para los índices empleados.

En suma, abogó por la confirmación del acto (fs. 31 a 51).

III) Por decreto No. 4514/2017 (fs. 53) se dispuso la apertura a prueba, diligenciándose la que luce agregada y certificada a fs. 71.

IV) Las partes alegaron por su orden (fs. 74-80 vto. y fs. 83-98, respectivamente).

V) El Sr. Procurador del Estado en lo Contencioso Administrativo se pronunció mediante dictamen No. 440/2018 y aconsejó la anulación de la Resolución impugnada (fs. 101 a 106).

VI) Puestos los autos para sentencia, previo pase a estudio de los Sres. Ministros en forma sucesiva, se acordó en legal y oportuna forma (fs. 108).

CONSIDERANDO:

I) En el aspecto formal, se han cumplido las exigencias que, según la normativa vigente (Constitución artículos 317 y 319 y Ley No. 15.869 de 22 de junio de 1987, artículos 4 y 9) habilitan el examen de la pretensión anulatoria.

La Resolución encausada se emitió el 20 de julio de 2016 (fs. 3 a 4, *infolios* y fs. 999 a 1000, pieza 4, A.A.) y se notificó a la actora el 26 de julio de 2016 (fs. 5, *infolios* y fs. 1001, pieza 4, A.A.).

El 1º de agosto de 2016 se interpusieron en forma conjunta y subsidiaria los recursos de revocación y jerárquico en subsidio (fs. 1006 vto. a 1011, pieza 4. A.A.).

El acto conclusivo de la vía administrativa se produjo mediante *denegatoria ficta*, a los doscientos días -sin que la Administración resolviera hasta ese momento el último de los recursos- el 17 de febrero de

2017.

La demanda se interpuso el 21 de abril de 2017, dentro del término legal (nota de cargo, fs. 25).

II) A fin de efectuar un correcto abordaje de la situación planteada corresponde realizar una reseña de los antecedentes esenciales para la resolución de la causa.

El 3 de noviembre de 2013 se celebró una promesa de enajenación parcial de establecimiento comercial entre Philips Uruguay S.A. y Woon Innovations Sucursal Uruguay en relación al negocio de venta y comercialización de productos de audio, video y multimedia, así como de comunicaciones en el hogar y accesorios conocidos internamente como “*Lifestyle Entertainment Business*”. En dicho documento, se estableció como precio la suma de U\$S 2.546.409 (fs. 522 a 531, pieza 2, A.A.).

En virtud que la empresa solicitó el 15 de noviembre de 2013 un certificado especial por enajenación parcial de establecimiento comercial se realizó una auditoría parcial que en primera instancia abarcó el período del 1º de enero de 2010 al 30 de noviembre de 2013 (Autorización N° 2013804737, fs. 12, pieza 1, A.A.), la que luego desembocó en que se abriera una nueva orden de trabajo (Autorización N° 2014805284), por el período del 1º de diciembre de 2013 al 31 de mayo de 2014 (fs. 651, pieza 3, A.A.), por impuestos de los que solo era responsable la empresa Philips Uruguay S.A. (Cf. informe de las inspectoras actantes de 29 de diciembre de 2014, de fs. 912 a 922, pieza 4, A.A.).

En el decurso del procedimiento Philips Uruguay S.A. incorporó - entre otros documentos- un Memorandum elaborado por los Crs. Enrique Ermoglio, Juan José Debece y Priscilla Pelusso, de la Consultora Deloitte

S.C. (fs. 656 a 668 vto., pieza 3, A.A.), en el cual concluyeron: *“Entendemos que el valor de mercado de la operación de Philips en Uruguay correspondiente a la línea de negocios Lifestyle Entertainment se sitúa en el rango de US\$ 1,8 millones a US\$ 2 millones (siendo el valor promedio de US\$ 1,9 millones). Este rango de valores surge de aplicar dos metodologías distintas de valuación: múltiplo de 5x EBITDA y flujo de fondos descontado, las cuales arrojaron resultados similares (...)”* (fs. 660, pieza 3, A.A.).

El 3 de diciembre de 2014, un equipo de contadoras del Departamento de Fiscalidad Internacional elaboró un informe (fs. 900 a 907 vto., pieza 3, A.A.) en el cual se entendió que la enajenación parcial del establecimiento comercial que no fue declarada en la documentación de precios de transferencia estaba sujeta a dicho régimen porque: **i)** el establecimiento permanente de una entidad no residente se considera como una extensión del no residente; **ii)** las partes intervinientes se encontraban vinculadas (fs. 900 vto. a 901 vto., pieza 3, A.A.).

Así, en el capítulo 4, *“Transacciones sujetas al régimen de precios de transferencia”*, sostuvieron: *“Woox Innovations Sucursal Uruguay es un establecimiento permanente de una entidad no residente. En efecto dicha entidad cumple con los presupuestos para ser catalogada como establecimiento permanente (artículo 10, Título 4 del Texto Ordenado 1996) y no verifica la definición de residencia dada por el artículo 13° del Título 4 del Texto Ordenado 1996.*

Por lo tanto, las partes intervinientes en la enajenación antedicha son por un lado la empresa objeto de obrados -una sociedad anónima uruguaya- y la citada sucursal que constituye un establecimiento

permanente de una entidad no residente. Al respecto, además del sustento normativo citado, ha sido una postura unánime, tanto de la doctrina nacional como internacional, considerar al establecimiento permanente de una entidad no residente como no residente ya que se considera una extensión del no residente (sic).

Asimismo, las partes intervinientes se encuentran vinculadas (...)” (fs. 901, pieza 3, A.A.).

En lo que respecta a la valuación presentada por Philips Uruguay S.A., se descartó la aplicación del método de fondos descontados (“*income approach*”), “*Considerando la incertidumbre para realizar las proyecciones de los resultados futuros reconocida en el trabajo presentado por el contribuyente y teniendo en cuenta que, de acuerdo a los argumentos expuestos, el resultado obtenido en el ejercicio 2012 no resultaría representativo de los resultados futuros que se podrían obtener de la explotación de la línea de negocio Audio y video (...)*” (fs. 904 vto., pieza 3, A.A.).

Con relación a la metodología de medidas relativas (“*market approach*”), se entendió que era el mejor método para arribar a un precio que se ajustara a las prácticas normales de mercado que se darían entre partes independientes, pero no se compartieron los valores utilizados y se descartó el múltiplo seleccionado por la contribuyente, optándose por el relevado por Damodaran (Electronics - 660 firms), de 7,83 (fs. 904 vto. a 906, pieza 4, A.A.).

En este sentido, se expresó: “*Por tratarse de un método reconocido para determinar el valor de un negocio en marcha y a raíz de que se descartó la utilización del método de flujo de fondos por no tener*

información financiera proyectada, consideramos que la metodología de múltiplos es el mejor método para arribar a un precio que se ajusta a las prácticas normales de mercado que se darían entre partes independientes. Asimismo, compartimos el uso del ratio que relaciona el valor de negocios comparables y el resultado de los mismos que multiplicados por el resultado del negocio enajenado determinan el precio de venta de la operación (...) (fs. 905, pieza 3, A.A.).

Sin embargo, señalaron que: “(...) no compartimos los valores utilizados por PUSA a efectos de valuar la operación bajo análisis, por las razones que se exponen a continuación.

En cuanto al resultado de la línea tomado como base, el contribuyente utilizó el valor del resultado (EBITDA) 2012 de la línea de negocios, entendiéndose por tal el resultado del ejercicio antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (que en este caso, coincide con el resultado operativo de PUSA). Según surge de la declaración jurada de IRAE y del estudio de precios de transferencia presentado por el contribuyente correspondiente a ese período, el mismo reconoce que el resultado contable obtenido por PUSA en la línea Consumer (de la (que) forma parte el segmento Audio y video) no verifica el principio de plena competencia (ver fojas 72). Eso se debe a que las operaciones realizadas con entidades vinculadas en esa línea correspondiente al ejercicio 2012 dan lugar a un resultado operativo inferior al obtenido por terceros independientes en operaciones comparables (...)

En virtud de lo expuesto entendemos que a efectos de determinar el precio de plena competencia de la línea de negocio debe considerarse el

resultado obtenido en 2012 por la operativa de dicha línea ajustado de acuerdo a la normativa de precios de transferencia, es decir, el resultado que habría obtenido por la línea Audio y video de las transacciones que generaron ese resultado se hubieran dado entre partes independientes.” (fs. 905 a 905 vto., pieza 3, A.A.).

Con relación al múltiplo seleccionado por el contribuyente para el cálculo del valor de la línea de negocio, que ascendió a 5, señalaron: “(...) *consideramos que el mismo no resulta el más apropiado entre los valores tenidos en cuenta. A continuación transcribimos las consideraciones realizadas en el documento agregado (...)*

Entendemos que los argumentos sobre los que se basó la selección del múltiplo carecen de fundamentación técnica. De acuerdo a lo citado anteriormente, generalmente el valor 5 sería el mínimo al que se realizan negocios en el mercado.

El ratio de Philips N.V. obtenido de Yahoo Finance fue descartado en el documento considerando que el ratio habría aumentado luego de la decisión de Philips de desprenderse del negocio “Audio y video” y que el margen de ventas y rentabilidad de la línea se encontraba en descenso afectando el rendimiento global de Philips (...) Si bien no compartimos los argumentos por los que se descartó el ratio, entendemos que dado que el mencionado número corresponde al negocio global del grupo Philips que abarca otras líneas de negocio, el ratio no sería apropiado a efectos de dar un valor al segmento objeto de enajenación.

Por último, en casos en que no exista información de mercado específica de la empresa como es el caso, se considera adecuado utilizar el múltiplo relevado por Damodaran que para el sector Electronics en

mercados emergentes, asciende a 7,83 (...)

En virtud de lo expuesto, entendemos que de los valores considerados, el múltiplo Damodaran (7,83) es el más adecuado desde una perspectiva de análisis de comparabilidad desde el punto de vista de precios de transferencia ya que contempla valores de venta de negocios del sector al que pertenece la línea objeto de enajenación en mercados emergentes, como Uruguay (...)” (fs. 906, pieza 3, A.A.).

Una vez realizado el cálculo del precio de plena competencia, que se determinó en U\$S 5.063.294 (7,83 x 646.653), se labró “*Acta Final de Inspección*” el 9 de diciembre de 2014 (fs. 908 a 910, pieza 4, A.A.), manifestando el representante de la actora que no compartía los criterios técnicos y la apreciación fáctica en la que se basó la liquidación preliminar (fs. 909, pieza 4, A.A.).

El 29 de diciembre de 2014 se emitió un informe por parte de las inspectores actuantes (fs. 912 a 922, pieza 4, A.A.) en el cual se relacionaron las actuaciones cumplidas, se concluyó: “*Del análisis de precios de transferencia por la enajenación parcial de establecimiento comercial surge según informe del equipo asesor del Departamento de Fiscalidad Internacional (punto 6.7) que la empresa debe efectuar un alta de renta por U\$ 2.516.885 equivalente a \$ 54.430.155 (al tipo de cambio 21,626); monto imponible que originan el adeudo detallado en punto 6 de este informe*”

Sobre esa base, se concluyó que la actora adeudaba un saldo de IRAE por el período enero 2013 a diciembre 2013 de \$ 13.607.539 (fs. 919, pieza 4, A.A.).

El 11 de marzo de 2015 se pronunció la Dra. Jacqueline Betancur,

asesora del Departamento Jurídico–Tributario (fs. 927 a 937, pieza 4, A.A.), en el cual entendió que “(...) *siendo Woox Innovation Sucursal Uruguay un establecimiento permanente adopta la residencia fiscal de su casa matriz, Woox Innovations Chile SpA, sociedad extranjera que no configura residencia fiscal en Uruguay de acuerdo a lo dispuesto por el artículo 13 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, tratándose por ende, de una entidad no residente a efectos fiscales en Uruguay (...)*” (fs. 929, pieza 4, A.A.).

Más adelante, tras concluir en la aplicación del régimen de precios de transferencia, analizó los métodos aplicados y se remitió a lo medular del informe realizado por el Departamento Fiscalidad Internacional respecto al múltiplo relevado por Damodaran para el sector Electronics en mercados emergentes correspondientes a 7,83 como el más adecuado para un análisis de comparabilidad de precios de transferencia (fs. 936, pieza 4, A.A.).

El 20 de junio de 2015 se confirió vista a la actora (fs. 943, pieza 4, A.A.), la que, tras solicitar prórroga (fs. 949, pieza 4, A.A.) presentó escrito de evacuación de vista el 10 de agosto de 2015, en términos similares a los planteados en la demanda de autos (fs. 958 a 966, pieza 4, A.A.).

El 20 de agosto de 2015 el expediente volvió a estudio de la Dra. Jacqueline Betancur, del Departamento Jurídico Tributario, la que consideró que el tenor de los descargos formulados por la contribuyente meritaba que se expidieran los Departamento de Fiscalidad Internacional (fs. 969 a 969 vto., pieza 4, A.A.).

El 4 diciembre de 2015 se expidieron la Dra. Carolina Zitto y la Cra. Carolina Collazo, por el Departamento de Fiscalidad Internacional (fs. 972 a 981 vto., pieza 4, A.A.), quienes desestimaron las argumentaciones

esgrimidas por la interesada, ratificando que la operación estaba alcanzada por el régimen de precios de transferencia y defendiendo los criterios aplicados por la Administración para determinar su valor.

El 4 de abril de 2016 emitió un nuevo informe la Dra. Jacqueline Betancur contestando los descargos y concluyendo en la aplicación del régimen de precios de transferencia, así como en la legitimidad del proceder de la Administración para la determinación del valor de la operación (fs. 985 a 992, pieza 4, A.A.).

Finalmente, el 20 de julio de 2016, se emitió el acto encausado (fs. 999 a 1000, pieza 4, A.A.).

III) El Tribunal, habrá de compartir la solución aconsejada por el Sr. Procurador del Estado en lo Contencioso Administrativo (fs. 101 a 106) y amparará la demanda, por los fundamentos que se intentará explicitar.

La esencia de los agravios que articuló la actora puede sintetizarse así:

1º) El régimen de precios de transferencia no aplica a la situación planteada, de acuerdo con los distintos métodos de interpretación del Derecho Tributario.

2º) El valor asignado a la operación es irreprochable. Su desconocimiento se realizó con argumentos erróneos e improcedentes, asignando a la operación un valor de U\$S 5.063.294, es decir 2,5 veces más que el adjudicado por Deloitte.

A continuación, se habrán de analizar cada uno de los agravios esgrimidos por el pretensor.

IV) El primero de los agravios se centró en sostener que el régimen de precios de transferencia no aplica a la situación planteada de acuerdo con los distintos métodos de interpretación del Derecho Tributario: literal, teleológico y contextual o lógico-sistemático.

En la postura de la actora, la enajenación parcial del establecimiento comercial de autos no ingresa dentro del régimen de precios de transferencia porque se trató de una operación doméstica que se realizó entre dos contribuyentes de IRAE en territorio fiscal uruguayo. Philips Uruguay S.A., por ser una sociedad anónima y Woon Innovations Sucursal Uruguay, por ser un establecimiento permanente de una entidad no residente.

En la posición de la Administración Tributaria, la operación de mención se encuentra comprendida dentro del referido régimen porque fue realizada con una entidad no residente, sin importar si la operación fue internacional o doméstica.

Para la mayoría de los integrantes de la Corporación, asiste razón a la Dirección General Impositiva en su interpretación del marco regulatorio aplicable, en función de lo que se dirá.

En primer lugar, corresponde hacer referencia a las principales disposiciones -citadas por la parte actora- que regulan la temática a elucidar.

En este sentido, corresponde hacer mención a lo dispuesto por el artículo 38 del Título 4° del Texto Ordenado 1996, que dispone: ***“Operaciones realizadas entre partes vinculadas.- Las operaciones que los sujetos pasivos de este impuesto realicen con personas o entidades vinculadas, serán consideradas a todos los efectos, como celebradas entre***

partes independientes cuando sus prestaciones y condiciones se ajusten a las prácticas normales del mercado entre entidades independientes, sin perjuicio de los casos que se hayan establecido limitaciones a la deducción de gastos para determinar la renta neta.

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

Cuando las prestaciones y condiciones referidas en el presente artículo no se ajusten a las prácticas del mercado entre entidades independientes, lo que deberá ser probado fehacientemente por la Dirección General Impositiva, las mismas se ajustarán de conformidad con lo establecido en el artículo 41 de este Título.” (redacción dada por el artículo 3° de la Ley No. 18.083).

A su vez, el artículo 39 del Título 4° del Texto Ordenado 1996 establece: *“Configuración de la vinculación.- La vinculación quedará configurada cuando un sujeto pasivo de este impuesto realice operaciones con un no residente o con entidades que operen en exclaves aduaneros y gocen de un régimen de nula o baja tributación, y ambas partes estén sujetas, de manera directa o indirecta, a la dirección o control de las mismas personas físicas o jurídicas o éstas, sea por su participación en el capital, el nivel de sus derechos de crédito, sus influencias funcionales o de cualquier otra índole, contractuales o no, tengan poder de decisión para orientar o definir la o las actividades de los mencionados sujetos pasivos.”*

Luego, el artículo 1° del Decreto N° 56/2009, reglamenta: “*Sujetos comprendidos. Los contribuyentes y responsables que a continuación se detallan quedan comprendidos en las disposiciones del Capítulo VII del Título 4 del Texto Ordenado 1996:*

a) Quienes realicen operaciones con entidades vinculadas constituidas, domiciliadas, radicadas, residentes o ubicadas en el exterior; y estén comprendidos en el artículo 3° del Título 4 del Texto Ordenado 1996 (...)”

En la tesis de la actora, es claro que: **i)** la redacción del artículo 39 del Título 4 del Texto Ordenado 1996 lleva implícita una connotación de alteridad y se asume que la contraparte no es contribuyente de IRAE; **ii)** el concepto de residencia no ha sido empleado en su sentido técnico en el artículo 38 inciso 2° del Título 4 del Texto Ordenado 1996. La disposición se está refiriendo a operaciones transnacionales, pero también alude a sucursales y establecimientos permanentes en el exterior, entidades que siguen siendo residentes uruguayos; **iii)** el artículo 1° del Decreto N° 56/2009, aunque con una redacción más confusa y ambivalente confirma esta interpretación; y **iv)** una interpretación puramente literal no arroja luz adecuada sobre el punto en discusión.

Del certificado notarial glosado a los antecedentes surge que “(...) **WOOX INNOVATIONS SUCURSAL URUGUAY, fue constituida por Sesión de Directorio de Woorx Innovations Chile SpA, de fecha 20 de junio de 2013, en la ciudad de Santiago de Chile (...)**” (fs. 520, pieza 2, A.A.) (la negrilla y el subrayado no coinciden con el original).

El artículo 13 del Título 4° “*Residentes. Personas jurídicas y otras entidades.- Se considerarán residentes en territorio nacional las personas*

jurídicas y demás entidades que se hayan constituido de acuerdo a las leyes nacionales.

Las personas jurídicas del exterior y demás entidades no constituidas de acuerdo con las leyes nacionales, que establezcan su domicilio en el país, se considerarán residentes en territorio nacional desde la culminación de los trámites formales que dispongan las normas legales y reglamentarias vigentes.

Asimismo, se considerará que las personas jurídicas y demás entidades constituidas de acuerdo con las leyes nacionales han dejado de ser residentes en territorio nacional, cuando carezcan de cualquier clase de domicilio en el país y hayan culminado la totalidad de los trámites legales y reglamentarios correspondientes a la transferencia del domicilio al extranjero.”

Por otra parte, el artículo 10° del Título 4 del Texto Ordenado 1996 regula la situación de autos en tanto dispone: “***Establecimientos permanentes de entidades de no residentes. Cuando un no residente realice toda o parte de su actividad por medio de un lugar fijo de negocios en la República, se entenderá que existe establecimiento permanente de este no residente.***”

La expresión establecimiento permanente comprende, entre otros, los siguientes casos:

(...)

B) Las sucursales (...)”

Tal como lo advierte Bonet, “*(...) Se debe destacar que el EP siempre lo será de una entidad considerada no residente en Uruguay (...) una entidad no residente con las condiciones previstas en los distintos*

artículos que consagran el concepto de EP, será EP en Uruguay, pero ello no implica que el EP tenga una residencia propia. En efecto, si bien pueden existir argumentos para sostener que el EP “formalmente” “se constituye en Uruguay”, ello no le da la residencia uruguaya a los efectos fiscales” (Cf. Juan Bonet Tellechea, “El concepto de establecimiento permanente en el impuesto a la renta de las actividades económicas”, en “Estudios sobre Imposición a la Renta”, coordinada por Andrés Blanco, Grupo de Investigación de Finanzas Públicas, Instituto de Finanzas Públicas, Facultad de Derecho, Universidad de la República, 2ª Edición, ampliada y revisada, Montevideo, febrero 2015, Fundación de Cultura Universitaria, p. 306) (la negrilla y el subrayado no están en el original).

Por lo tanto, Woor Innovations Sucursal Uruguay constituye un establecimiento permanente de una entidad no residente y adopta la residencia fiscal de su casa matriz, Woor Innovations Chile SpA.

Con respecto a la lectura que realiza la actora de los artículos 38 y 39 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, asumiéndose por el legislador que no hay dos contribuyentes del IRAE y que el régimen de precios de transferencia sólo refiere a operaciones transnacionales, la mayoría de los miembros del Tribunal no la comparte.

En lo referente a la idea de alteridad y asunción que la contraparte no sea contribuyente del IRAE, ello no surge de la disposición del artículo 39 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, la que establece que la otra parte deberá ser una filial extranjera, una sucursal, un establecimiento permanente u otro tipo de entidad no residente.

En cuanto a que el régimen de precios de transferencia sólo esté referido a operaciones transnacionales, ello no se desprende de lo establecido por el artículo 38 del Título 4 del Texto Ordenado.

Sobre el particular, Frascini y Rybnik han destacado que “(...) ***En Uruguay las normas de PT tienen un mayor ámbito de aplicación al previsto por las Guías (de la OCDE), ya que resultan también aplicables cuando las transacciones son internas, esto es, operaciones de contribuyentes del IRAE con personas o entidades vinculadas residentes*** (Art. 38 inc. 1 Título 4 TO 1996).

Esta posibilidad, que tiene escasos antecedentes en derecho comparado (por ejemplo: Dinamarca, México) tiene por finalidad evitar que los sujetos pasivos mediante el establecimiento de precios no arm's length, manipulen la localización de la renta entre entidades vinculadas con criterios tendientes a disminuir la carga tributaria consolidada” (Cf. Juan Ignacio Frascini y Daniel Rybnik, “Precios de transferencia: carga de la prueba, método Ant-CUP y otros aspectos de la normativa uruguaya”, en Revista Tributaria, tomo XXXV, N° 206, setiembre - octubre 2008, Instituto Uruguayo de Estudios Tributarios, Montevideo, Uruguay, p. 594) (la negrilla y el subrayado no están en el original).

En esta línea de razonamiento, la Administración Tributaria puso de manifiesto que la solución dada por el Derecho nacional no se encuentra aislada a nivel internacional y que no existe una finalidad única para la regulación de los precios de transferencia que deba ser uniforme para todas las legislaciones.

Así, el ejemplo que se cita por la demandada a la sentencia N° 488/2012 de la Corte Nacional de Justicia de Ecuador, resulta ilustrativo

que los precios de transferencia pueden tener lugar “*en una misma soberanía fiscal*” y que no necesariamente se restringen a operaciones transnacionales, tal como sucede en nuestro ordenamiento jurídico (véase el informe del Departamento de Fiscalidad Internacional, a fs. 1027 vto., pieza 4, A.A. y la contestación de demanda, a fs. 40 vto., *infolios*).

En lo que respecta al literal a) del artículo 1º del Decreto N° 56/2009, tampoco se advierte que de su contenido emerja que el sistema de precios de transferencia en relación al establecimiento permanente se defina por su ubicación.

Lo que requiere la norma reglamentaria es que se trate de una entidad que verifique alguna de las categorías allí previstas: constituida, domiciliada, radicada, residente o ubicada en el exterior. En efecto, la norma comprende a: “***a) Quienes realicen operaciones con entidades vinculadas constituidas, domiciliadas, radicadas, residentes o ubicadas en el exterior; y estén comprendidos en el artículo 3º del Título 4 del Texto Ordenado 1996 (...)***”. La ubicación en el exterior es tan solo uno de los varios supuestos allí establecidos.

Las diversas situaciones establecidas en la norma reglamentaria reflejan el propósito de contemplar la mayor cantidad de situaciones posibles para evitar la elusión de la norma y no se observa en ello ninguna redacción confusa ni ambivalente.

La interpretación literal de las disposiciones legales y reglamentarias analizadas permite concluir que en nuestro ordenamiento jurídico resulta admisible la aplicación del sistema de precios por transferencia a las relaciones entre un contribuyente de IRAE (como lo es la actora) con un establecimiento permanente de una entidad no residente (Woox

Innovations Chile SpA, en virtud que Woox Innovations Sucursal Uruguay adopta la residencia de su casa matriz).

Sin perjuicio de ello, corresponde analizar la articulación de agravios que planteó la actora con base en los métodos de interpretación teleológico y contextual o lógico-sistemático.

V) La accionante propugnó que el régimen de precios de transferencia tampoco se aplica a su situación como consecuencia de la aplicación de otros métodos de interpretación del Derecho Tributario además del literal, como lo son teleológico y el contextual, o lógico - sistemático. La interpretación debe ser el resultado armónico de la aplicación de todos los métodos admitidos por la ciencia jurídica que resulten pertinentes.

El artículo 4º del Código Tributario establece que: ***“En la interpretación de las normas tributarias podrán utilizarse todos los métodos reconocidos por la ciencia jurídica y llegarse a resultados extensivos o restrictivos de los términos contenidos en aquéllas, a los efectos de determinar su verdadero significado.”***

Como destaca Valdés Costa: ***“(…) la labor del interprete debe tener por exclusivo objeto determinar el verdadero significado de la norma. En este propósito podrá utilizar todos los métodos admitidos por la ciencia jurídica, llegar a resultados extensivos o restrictivos del sentido gramatical, de los vocablos utilizados en la ley en forma impropia o imprecisa y colmar los vacíos normativos recurriendo a la integración analógica (...)*** (Cf. Ramón Valdés Costa, “Curso de Derecho Tributario”, Editorial Temis, Bogotá – Colombia, 2001, 3ª Edición, p. 284.)

La actora, con base en el método teleológico sostuvo que la finalidad del régimen de precios de transferencia consiste en evitar la vinculación entre empresas transnacionales y la elusión en operaciones de tipo internacional puesto que en esos casos es donde el juego de la distorsión del precio puede tener un efecto indeseable. El principio del “*arm’s length*” sólo se cumple en caso de operaciones que involucren distintas jurisdicciones, o a lo sumo regímenes especiales dentro de una misma jurisdicción.

Como ya se vio, el carácter transnacional de las operaciones es la solución de principio prevista por las Guías de la OCDE, pero nada impide que los ordenamientos jurídicos hagan extensible el régimen de transferencia de precios al ámbito de las transacciones internas, con la finalidad de “evitar que los sujetos pasivos mediante el establecimiento de precios no *arm’s length*, manipulen la localización de la renta entre entidades vinculadas con criterios tendientes a disminuir la carga tributaria consolidada” (Cf. Juan Ignacio Fraschini y Daniel Rybnik, “*Precios de transferencia (...)*”, op. cit., p. 594).

La demandada ha destacado que “(...) razonablemente la finalidad del régimen podría contemplar operaciones como la analizada, buscando evitar que la vinculación entre empresas -en las que una sea sujeto pasivo de IRAE y la otra tenga algún punto de conexión con el exterior, independientemente de su ubicación geográfica- que podría llevar a las partes a fijar precios distintos a aquellos que pactarían terceros independientes, tenga un impacto fiscal en detrimento de la tributación en el país (...)” (cf. informe de 4 de diciembre de 2015, del Departamento Fiscalidad Internacional, a fs. 976, pieza 4, A.A.).

En el caso concreto, habría un punto de conexión con el exterior: *“Al tratarse la contraparte de un establecimiento permanente de una sociedad residente en Chile, el resultado fiscal obtenido por el establecimiento permanente -ganancia o pérdida- tendrá asimismo impacto tributario en ese país”* (vide., fs. 976 vto., pieza 4, A.A.).

Por lo tanto, la mayoría de los integrantes del Tribunal no advierte que la Administración haya realizado una interpretación contraria a la emergente de la aplicación del método teleológico, desatendiendo a la finalidad de la regulación de los precios de transferencia.

En otro orden, la accionante afirmó que de acuerdo con el método lógico-sistemático la interpretación de la Administración acarrea distorsiones. Una de las implicancias consiste en un tratamiento irracionalmente asimétrico entre filiales y sucursales, lo cual no pudo ser querido por el legislador. Por vía de interpretación se está introduciendo una discriminación que hace depender los resultados fiscales de una operación de una cuestión absolutamente formal como es la manera en que un grupo económico decidió estructurarse del punto de vista societario.

Ello no es así. Tal como lo destaca el Sr. Procurador del Estado, *“En cuanto a la alegada discriminación, cabe señalarse que el art. 11 del Título 4 del T.O. 1996 dispone que los establecimientos permanentes de entidades no residentes computarán en la liquidación del IRAE la totalidad de las rentas obtenidas en el país por la entidad del exterior, situación que no ocurre en el caso de las filiales.”*

Similar situación ocurre con relación al art. 24 del Tit. 4, en la redacción dada por el art. 784 de la ley 18.719 (...)

A través de las disposiciones antes referidas se constata en nuestro régimen un tratamiento tributario, en ocasiones diferente, a un establecimiento permanente que a una filial” (fs. 104, infolios).

La pretensora sostuvo también que si se adoptara la tesitura de la Administración hasta sus últimas consecuencias no sólo correspondería ajustar su renta sino también la de su contraparte en el negocio.

Al respecto, corresponde destacar que la Resolución impugnada únicamente refirió a la determinación realizada a su respecto. Si correspondiera una reliquidación de Woor Innovations Sucursal Uruguay esta resulta ajena al objeto del presente proceso.

En suma, la mayoría de los integrantes del Tribunal estima que se han dado las condiciones necesarias para la aplicación del régimen de precios de transferencia y que la interpretación de la Administración es acorde con los métodos literal, teleológico y lógico-sistemático.

VI) Sin perjuicio de lo que se viene de señalar, es preciso destacar que para el Ministro Dr. Echeveste, el régimen de precios de transferencia no resulta de aplicación al caso de marras por considerar que ello sería contrario a su origen y finalidad.

En tal sentido, comparte con la actora la opinión de autores que consideraron que la normativa se aplicaría exclusivamente a operaciones internacionales o a lo sumo a transacciones domésticas con entidades ubicadas en exclaves aduaneros o zonas francas (Cf. Félix Abadi y Nicolás Juan, *“Aspectos prácticos del régimen de precios de transferencia”*, en Revista Tributaria, tomo XXXVIII, N° 220, enero - febrero 2011, Instituto Uruguayo de Estudios Tributarios, Montevideo, Uruguay, p. 10 a 11; Jonás Bergstein, *“Apuntes a propósito de los precios de transferencia”*, en

Revista Tributaria, tomo XXXV, N° 209, marzo - abril 2009, op. cit., p. 217; Luciana Ávalo y Raquel Balsa, *“Influencia del plan BEPS en las reglas de precios de transferencia de América Latina”*, tomo XLIV, N° 256, enero – febrero 2017, p. 12 a 13 y 29; y Domingo Pereira y Jonás Bergstein, *“Régimen jurídico sobre las normas de precios de transferencia: Una lectura guiada”*, Revista CADE, *“Doctrina y Jurisprudencia”*, abril 2011, Año 3, tomo 11, p. 83 y siguientes).

Sostiene así que nuestra legislación está inspirada en las guías de la OCDE, (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) por lo que, frente a situaciones que no estuvieren reguladas específicamente por nuestra legislación, sería válido acudir como mejor doctrina a las guías mencionadas, aunque con los cuidados del caso dados los apartamientos que al respecto fueron incorporados.

Entiende que si bien el artículo 38 del Título 4° del Texto Ordenado 1996 pudo ofrecer alguna duda, del contexto de la normativa (artículos 39 y 40) así como del artículo 1° del Decreto N° 56/2009 se desprende que el régimen de precios de transferencia resulta aplicable de regla a operaciones entre empresas vinculadas, pero cuando se realizan a nivel internacional.

En el caso, considera que la transacción fue doméstica y que en esos supuestos la normativa de precios de transferencia sólo alcanza a las entidades ubicadas en exclaves aduaneros o zonas francas (artículos 39 y 40 del Título 4° del Texto Ordenado 1996), razón por la cual se pronuncia por amparar el primer agravio y anular el acto por tal causa.

VII) El segundo agravio que articuló la accionante apuntó a defender el valor de la operación fijado por las partes y cuestionar

los argumentos erróneos e improcedentes de la DGI para asignarle uno que fue 2,5 veces más que el adjudicado por la consultora Deloitte.

Así, sostuvo que no existen argumentos de peso que puedan llevar a correcciones de tal magnitud, advirtiendo que la proximidad de los resultados de los dos métodos utilizados de por sí denotaba la racionalidad con que habían sido empleados. Uno de los métodos se suprimió sin mayor fundamentación argumentándose lacónicamente que no era representativo. En tanto el otro fue conmovido en sus bases en función de argumentos que no revisten peso suficiente para generar una corrección de tal entidad.

Llegados a este punto, cabe señalar que la totalidad de los Ministros considera que procede amparar este segundo agravio, aunque con matices de enfoque.

En el caso de la Ministra, Dra. Selva Klett, señala en su voto que *“La D.G.I. descarta la aplicación del método de flujos de fondos descontados (Income Approach) y admite la utilización del método de medidas relativas (Market Approach) pero aplicando otro índice (Damodaran), en el entendido de que dicha valuación no verifica el principio de competencia al determinar un resultado operativo inferior al obtenido con terceros independientes en operaciones comparables. Pero no prueba fehacientemente que las prestaciones y condiciones de la operación en cuestión no se ajustan a las prácticas de mercado entre entidades independientes, extremo este exigido por el inciso final del art. 38 del Título 4 del T.O 1996. Por lo tanto, no corresponde el ajuste realizado por la Administración en aplicación del artículo 41 de este Título. Fundando la Administración Tributaria la aplicación del múltiplo relevado por Damodaran (7,83) en que contempla de manera más fiel el*

análisis de comparabilidad de precios, por referirse a la misma línea de negocios (...)”

Por su parte, el resto de los Ministros comparte la posición del Sr. Procurador del Estado en lo Contencioso Administrativo, en cuanto sostuvo que “(...) **no resulta correcta y suficientemente motivado el ratio escogido por la Administración de 7,83**, por lo que se sugerirá hacerse lugar al segundo agravio” (fs. 106, infolios).

A continuación, se procederá a realizar el análisis de este segundo agravio, de acuerdo con esta postura.

Surge de los antecedentes administrativos que el método “*income approach*” (método de fondos descontados) mencionado en el Memorándum de la consultora Deloitte (punto 5.5.3.2., fs. 659 vto., pieza 3, A.A.) fue descartado por informe del Departamento de Fiscalidad Internacional (punto 6.5.2., fs. 904 a 904 vto., pieza 4, A.A.), **“Considerando la incertidumbre para realizar las proyecciones de los resultados futuros reconocida en el trabajo presentado por el contribuyente y teniendo en cuenta que, de acuerdo a los argumentos expuestos, el resultado obtenido en el ejercicio 2012 no resultaría representativo de los resultados futuros que se podrían obtener de la explotación de la línea de negocio Audio y video (...)”** (fs. 904 vto., pieza 3, A.A.) (la negrilla y el subrayado no está en el original).

De la compulsión del Memorándum emerge consignado lo siguiente: **“Flujo:** *Como se ha mencionado, la unidad de negocio “Audio y Video es una línea de negocio que ha venido sufriendo un progresivo decrecimiento en los últimos años. Esto se debe fundamentalmente tanto al crecimiento que han experimentado sus principales competidores en una industria de*

*tanto dinamismo, como al incremento exponencial del entretenimiento online y cambio tecnológico, lo que ha producido cambios en los gustos y exigencias de los consumidores. Por este motivo, **proyectar los flujos futuros enfrenta una elevada incertidumbre**. En consecuencia, se ha utilizado el EBITDA luego de impuestos del ejercicio 2012 (último ejercicio cerrado) como proxy del flujo de caja que se podría obtener en el futuro, teniendo en cuenta que la unidad de negocio prácticamente no tiene amortizaciones y no se estiman inversiones futuras” (punto 5.5.3.2., fs. 659 vto., pieza 3, A.A.) (la negrilla y el subrayado no están en el original).*

Luego de ello, tras la evacuación de vista de la actora -en términos similares a los planteados en la demanda de autos (fs. 958 a 966, pieza 4, A.A.) el Departamento de Fiscalidad Internacional volvió a pronunciarse en los siguientes términos: “(...) *en primer lugar, se descartó el método de flujo de fondos descontados, por cuanto en su aplicación el contribuyente consideró -como supuesto simplificador- que en los próximos diez años los resultados de la línea de negocio serían constantes. Ello sobre la base de que, según fuera reconocido por el mismo, en el caso bajo análisis “proyectar los flujos futuros presenta una elevada incertidumbre” (punto 5.5.3.2. del Memorándum.*

La alegada incertidumbre en la proyección de resultados futuros de la línea de negocios llevó a desestimar la aplicación del referido método que se basa en dicha proyección, como uno de los elementos centrales a efectos de calcular el precio de la transacción. El hecho de que la propia empresa -conocedora de su negocio- reconociera su imposibilidad al momento de proyectar los flujos de fondos futuros de la misma, determinó que el resultado arribado a través del mismo no se

considerara confiable” (fs. 978 vto., pieza 4, A.A.) (la negrilla y el subrayado no están en el original).

Además, se señaló como otro argumento que la compañía no había hecho foco en el segmento de audio y video hasta la enajenación del establecimiento comercial. Así, en el primer informe del Departamento de Fiscalidad Internacional también se sostuvo: “*De acuerdo a la información relevada, en el ejercicio 2012 y hasta la enajenación del establecimiento comercial estratégicamente no se hizo foco en el segmento “Audio y Video” (...)*” (fs. 904 vto., pieza 4, A.A.) (la negrilla y el subrayado no están en el original).

De ahí que no se comparta lo afirmado por la actora en cuanto a que este método haya sido suprimido sin mayor fundamentación, afirmándose brevemente que no era representativo. El descarte del método de flujo de fondos descontados o “*Income approach*” se encuentra suficientemente fundado.

En lo que respecta al método de medidas relativas o “*Market approach*” referido en el Memorándum de Deloitte (punto 5.5.3.1., fs. 659 a 659 vto., pieza 3, A.A.), el Departamento de Fiscalidad Internacional lo prefirió en los siguientes términos: “*Por tratarse de un método reconocido para determinar el valor de un negocio en marcha y a raíz de que se descartó la utilización del método de flujo de fondos por no tener información financiera proyectada, consideramos que la metodología de múltiples es el mejor método para arribar a un precio que se ajusta a las prácticas normales de mercado que se darían entre partes independientes. Asimismo, compartimos el uso del ratio que relaciona el valor de negocios comparables y el resultado de los mismos que*

multiplicados por el resultado del negocio enajenado determinan el precio de venta de la operación (...)

En consecuencia, la metodología seleccionada representa la forma más directa de estimar el valor de plena competencia de la operación bajo análisis (...)” (fs. 905, pieza 4, A.A.) (la negrilla y el subrayado no están en el original).

No obstante, no se compartieron los valores utilizados y se descartó el múltiplo seleccionado por la contribuyente, optándose por el relevado por Damodaran (Electronics - 660 firms), de 7,83.

Sobre los valores empleados por la contribuyente, se hizo notar que no había tenido en cuenta el ajuste de precios de transferencia realizado por ella misma en su declaración jurada de IRAE del ejercicio 2012.

Así, se consignó: “(...) ***no compartimos los valores utilizados por PUSA a efectos de valuar la operación bajo análisis, por las razones que se exponen a continuación.***

En cuanto al resultado de la línea tomado como base, el contribuyente utilizó el valor del resultado (EBITDA) 2012 de la línea de negocios, entendiéndose por tal el resultado del ejercicio antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (que en este caso, coincide con el resultado operativo de PUSA). Según surge de la declaración jurada de IRAE y del estudio de precios de transferencia presentado por el contribuyente correspondiente a ese período, el mismo reconoce que el resultado contable obtenido por PUSA en la línea Consumer (de la (que) forma parte el segmento Audio y video) no verifica el principio de plena competencia (ver fojas 72). Eso se debe a que las operaciones realizadas con entidades vinculadas en esa línea

correspondiente al ejercicio 2012 dan lugar a un resultado operativo inferior al obtenido por terceros independientes en operaciones comparables (...)

En virtud de lo expuesto entendemos que a efectos de determinar el precio de plena competencia de la línea de negocio debe considerarse el resultado obtenido en 2012 por la operativa de dicha línea ajustado de acuerdo a la normativa de precios de transferencia, es decir, el resultado que habría obtenido por la línea Audio y video de las transacciones que generaron ese resultado se hubieran dado entre partes independientes.” (fs. 905 a 905 vto., pieza 4, A.A.) (la negrilla y el subrayado no están en el original).

Por tanto, en este aspecto tampoco se observa que la Dirección General Impositiva no fundara razonablemente su parecer.

En lo que guarda relación al descarte del múltiplo de 5 seleccionado en forma indicativa en el Memorándum de Deloitte (fs. 659 vto., pieza 3, A.A.), el Departamento de Fiscalidad Internacional observó: “(...) consideramos que el mismo no resulta el más apropiado entre los valores tenidos en cuenta. A continuación transcribimos las consideraciones realizadas en el documento agregado (...)

Entendemos que los argumentos sobre los que se basó la selección del múltiplo carecen de fundamentación técnica. De acuerdo a lo citado anteriormente, generalmente el valor 5 sería el mínimo al que se realizan negocios en el mercado.

El ratio de Philips N.V. obtenido de Yahoo Finance fue descartado en el documento considerando que el ratio habría aumentado luego de la decisión de Philips de desprenderse del negocio “Audio y video” y que el

margen de ventas y rentabilidad de la línea se encontraba en descenso afectando el rendimiento global de Philips (...) Si bien no compartimos los argumentos por los que se descartó el ratio, entendemos que dado que el mencionado número corresponde al negocio global del grupo Philips que abarca otras líneas de negocio, el ratio no sería apropiado a efectos de dar un valor al segmento objeto de enajenación.

Por último, en casos en que no exista información de mercado específica de la empresa como es el caso, se considera adecuado utilizar el múltiplo relevado por Damodaran que para el sector Electronics en mercados emergentes, asciende a 7,83, según fuera manifestado expresamente por Pelusso en acta de fecha 25/2/2014 (...)

En virtud de lo expuesto, entendemos que de los valores considerados, el múltiplo Damodaran (7,83) es el más adecuado desde una perspectiva de análisis de comparabilidad desde el punto de vista de precios de transferencia ya que contempla valores de venta de negocios del sector al que pertenece la línea objeto de enajenación en mercados emergentes, como Uruguay (...)” (fs. 906, pieza 4, A.A.) (la negrilla y el subrayado no están en el original).

*En el Memorándum de la consultora Deloitte se explicó que: “**El ratio de Enterprise value (EV) sobre EBITDA es el más utilizado para la valuación de compañías en Uruguay. En este caso se ha considerado el promedio de dos valores que surgen de información pública al momento de realizar este informe: el múltiplo relevado por Damodaran para el sector Electronics en mercados emergentes y el múltiplo específico de Philips. El promedio resultante de ambos múltiplos se muestra en el siguiente cuadro.***

<i>Damodaran (Electronics – 660 firms)</i>	<i>7,83</i>
<i>Philips NV (PHG)</i>	<i>8,08</i>
<i>Promedio</i>	<i>7,95</i>

Sin embargo, entendemos que este ratio de 8x EBITDA aproximadamente considera un negocio en marcha y con márgenes de crecimiento que no son los que tiene la unidad de negocio que estamos valuando.

Cabe mencionar que, en febrero de 2013, la empresa StarMine determinó que el EV/EVITBA de Philips era 6,8. El incremento experimentado desde febrero a la fecha de elaboración del presente informe se debe seguramente a la decisión tomada por la compañía de desprenderse de la línea de negocio de “Audio y Video”, línea que, como ya hemos establecido, se encuentra disminuyendo su margen de ventas y su rentabilidad, afectando el rendimiento global de Philips. Por tanto, es razonable asumir que el múltiplo implícito de la unidad de negocio Lifestyle Entertainment, es sensiblemente menor a 6,8. En forma indicativa, se asume para esta unidad de negocio un múltiplo de 5 (...)” (punto 5.5.3.1., fs. 659 y vto., pieza 3, A.A.).

La Administración, descartó los argumentos planteados en el Memorándum de Deloitte por considerar que “*carecen de fundamentación técnica*” y que “*generalmente el valor 5 sería el mínimo al que se realizan negocios en el mercado*” (fs. 906, pieza 4, A.A.). En su lugar, optó por el múltiplo Damodaran (7,83) porque “*contempla valores de venta de negocios del sector al que pertenece la línea objeto de enajenación en mercados emergentes, como Uruguay (...)*” (fs. 906, pieza 4, A.A.).

Sin embargo, no se tomó en cuenta lo declarado por la Cra. Priscila Pelusso, autora del informe de Deloitte, acerca del múltiplo relevado por Damodaran en cuanto señaló: “(...) Usualmente, en el mercado se pagan entre 5 y 10 EBITDA por empresas en marcha. **Pagar 8 EBITDA por una venta de negocio es un excelente ratio para una empresa en crecimiento.** El ratio de Philips NV refleja un grupo de otras líneas de negocio, algunas se están valorizando. El múltiplo de 8,08 de Philips NV es posterior al anuncio de la venta de la línea “Audio y Video” (fs. 120, pieza 1, A.A.).

A su vez, tampoco resultó controvertido que en febrero de 2013 la ratio de Philips era de 6,8, según StarMine y que la línea de audio y video se encontraba disminuyendo significativamente su margen de ventas y rentabilidad, lo que afectaba su rendimiento global.

En ese contexto, aparece como consistente que luego de haberse deprendido de dicha línea de negocio la ratio de la compañía haya aumentado.

Fue en función de la baja rentabilidad del negocio de audio y video que se llegó a la conclusión que el múltiplo debería ser menor a 6,8 (ratio general de la empresa a febrero de 2013) y se lo ubicó en 5.

Por ello no se comparte el temperamento seguido por la Administración Tributaria para descartar el valor indicativo planteado en el Memorándum de la consultora Deloitte al considerarlo como carente de fundamentación técnica.

Si bien es cierto que la Cra. Pelusso declaró que “*Por un múltiplo (de) menos de 5 rara vez se realice la venta de negocios*” (fs. 120, pieza 1, A.A.) ello no significa que a la luz del contexto específico de la venta de la

línea de audio y video “*Lifestyle Entertainment*”, que se encontraba en franco declive, el múltiplo fijado en 5 no tuviera fundamentación técnica.

Por otra parte, se comparte lo manifestado por el Sr. Procurador del Estado en cuanto observa que **el razonamiento seguido “(..) resulta consistente con los datos aportados de dicha empresa y no controvertidos. Entendemos que resulta más correcto tomar los datos específicos de la empresa y de la línea de negocios vendida que la ratio general para mercados emergentes de todo el sector de Electrónica.**

Debido a ello, consideramos que no resulta correcta y suficientemente motivado el ratio escogido por la Administración de 7,83, por lo que se sugerirá hacerse lugar al segundo agravio” (fs. 106, infolios).

Por las razones expuestas, el Tribunal de lo Contencioso Administrativo en atención a lo dispuesto por los artículos 309 y 310 de la Constitución

FALLA :

Ampárase la demanda incoada y, en su mérito, anúlase el acto administrativo cuestionado, en función de las razones expresadas en el Considerando VII).

Sin sanción procesal específica.

A los efectos fiscales, fíjense los honorarios del abogado de la parte actora en la cantidad de \$33.000 (pesos uruguayos treinta y tres mil).

Oportunamente, devuélvanse los antecedentes administrativos agregados; y archívese.

Dr. Corujo, Dr. Gómez Tedeschi, Dr. Echeveste, Dr. Vázquez Cruz (r.),

Dra. Klett.

Dr. Marquisio (Sec. Letrado).