

Octubre
2021

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

A NAME FROM THE PAST
A FIRM FROM THE FUTURE


ANDERSEN®

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

ÍNDICE

México: Reforma Fiscal 2022: APA Industria Maquiladora.....	Pág. 3
Argentina: Régimen de Información de Planificaciones Fiscales..	Pág. 7
OCDE: Declaración conjunta y Pilar Uno.....	Pág. 10
OCDE: Pilar Dos. Impuesto Global Mínimo.	Pág. 13
CASO AMAZON.....	Pág. 18
CASO AVERY DENNISON CHILE.....	Pág. 24
CASO CHEVRON PANAMA.....	Pág. 30
El equipo de Andersen LATAM.....	Pág. 32

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

MÉXICO

Reforma Fiscal 2022: APA Industria Maquiladora

Durante 2020 el Servicio de Administración Tributaria (SAT), a través de la Administración General de Grandes Contribuyentes (AGGC) y el Servicio de Rentas Internas de los Estados Unidos de América (IRS por sus siglas en inglés), renovaron el Acuerdo relativo al Enfoque Calificado para Maquiladoras (QMA por sus siglas en inglés).

El QMA permite a los contribuyentes estadounidenses con operaciones de maquila en México evitar la doble tributación, y a las empresas maquiladoras en México brindar certeza sobre el correcto pago del impuesto a su cargo mediante la obtención de un Acuerdo Anticipado de Precios de Transferencia (APA por sus siglas en inglés) unilateral con la AGGC, en los términos acordados entre las autoridades competentes de ambos países.

Debemos recordar que la propuesta de reforma fiscal del 2022 propone modificar los artículos 182 y 183-Bis de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR), eliminando para las empresas con actividad de maquila la opción de solicitar un APA a través del cual se les confirme que se cumple con las disposiciones aplicables a maquiladoras previstas por los artículos 179 y 180 de la LISR.

En adición, cabe tener presente que esta reforma también alcanza a aquellas maquiladoras que operan bajo la modalidad de albergue, por lo que toda la industria se vería afectada como consecuencia de reforma propuesta.

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

MÉXICO

➤ APA 2020 y posteriores

Las autoridades competentes de México y de EE. UU. han acordado que la renovación celebrada en 2020 del QMA, cubrirá únicamente hasta el ejercicio fiscal 2019, tomando en cuenta que las condiciones económicas y comerciales generadas por la Pandemia en el ejercicio 2020, han afectado a los contribuyentes de la industria maquiladora.

Por lo anterior, dichas condicionantes complicarán el determinar los resultados de plena competencia esperados para el ejercicio fiscal 2020 y posteriores, aun utilizando las Guías sobre Precios de Transferencia para las Empresas Multinacionales y las Administraciones Fiscales de la OCDE (“Guías de la OCDE”), así como en las disposiciones domésticas en materia de Precios de Transferencia de México y de EE. UU.

Al reconocer que esta situación genera un impacto extraordinario en la determinación de los resultados de los contribuyentes para el ejercicio fiscal 2020, las autoridades de México y de EE. UU. han acordado que los siguientes factores serán elementales para determinar la razonabilidad de los resultados para el ejercicio fiscal 2020 de las maquiladoras:

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

MÉXICO

➤ APA 2020 y posteriores

- El diferencial en el monto en el cual se aleja del ingreso gravable a lo que debe ser lo reportable para la maquiladora, si aplicara al QMA renovado en 2020.
- La información correspondiente que justifique la posición fiscal del contribuyente correspondiente al ejercicio fiscal 2020, bajo los principios de las Guías de la OCDE, respecto de las condiciones económicas que se presentan como consecuencia de la pandemia por COVID-19.
- La información y documentación que justifique la posición fiscal del contribuyente correspondiente al ejercicio fiscal 2020, incluyendo la identificación a detalle de toda condición financiera y contable extraordinaria a la pandemia por COVID-19, y sus correspondientes registros contables.

Se espera que en los próximos meses las autoridades competentes de México y de EE. UU. anuncien los mecanismos que serán implementados para obtener la información antes enlistada por parte de las maquiladoras, con el fin de realizar los análisis relativos a la negociación para la renovación del QMA aplicable para el ejercicio fiscal 2020 y posteriores, en conjunto con el resultado de las labores de los grupos de trabajo de la OCDE.

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

MÉXICO

➤ **Repercusión en la elección de proceso**

- a) Si es una maquiladora que solicitó un APA y comprende los ejercicios del 2020 y/o posteriores, deberá informarse a la brevedad a la autoridad competente en México, mediante escrito libre, que optará por esperar a que se resuelva su solicitud.
- b) Si es una maquiladora que solicitó un APA por ejercicios previos y comprende hasta 2020 y/o posteriores, se podrá desistir de los ejercicios 2020 y/o posteriores, con el objetivo de presentar durante 2021 una nueva solicitud de APA. De tomarse esta opción, la nueva solicitud podrá abarcar los ejercicios 2020, 2021, 2022, 2023 y 2024.

Para ambos casos, habrá que considerar que los trámites estarán sujetos a los requerimientos y plazos previstos por las disposiciones vigentes, por lo que tanto el aviso de desistimiento como la solicitud de un nuevo APA, deberán ser presentados ante el SAT antes del cierre de este ejercicio fiscal 2021 y previo al periodo vacacional de diciembre.

Alberto Cisneros Tepetla
alberto.cisneros@mx.Andersen.com

Transfer Pricing Manager
Andersen in México es una firma miembro de Andersen Global.

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

ARGENTINA

AFIP Resolución General 4838/2020: Régimen de información de planificaciones fiscales tributarias.

Se establece un régimen de información de planificaciones fiscales (IPF) el cual comprende todo acuerdo, esquema, plan y cualquier otra acción de la que resulte una ventaja fiscal o cualquier otro tipo de beneficio en favor de los contribuyentes. Los sujetos obligados a cumplir con el régimen son los contribuyentes y asesores fiscales, que participen en planificaciones fiscales nacionales e internacionales.

Las planificaciones nacionales se informarán hasta el último día del mes siguiente al de cierre del período fiscal en el que se implementó la planificación fiscal y las internacionales dentro de los 10 días de comenzada su implementación.

Es importante mencionar que no solo están comprendidas las planificaciones fiscales agresivas, en ese marco, se considerará ventaja fiscal o cualquier otro tipo de beneficio, a cualquier disminución de la materia imponible de los contribuyentes y/o de sus sujetos vinculados de manera directa o indirecta.

➤ **Consideraciones sobre el Alcance de la Presentación**

No es necesario repetir la presentación a inicios de año siempre que no cambie ninguna condición de las operaciones informadas. En caso que alguna de las condiciones se modifique (sea operación, proveedor, etc.), sí se debe realizar una nueva presentación.

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

ARGENTINA

Es aconsejable realizar una misma presentación para todas las operaciones, agrupando las operaciones por País No Cooperante (NC) o de Baja o Nula Tributación (BONT). En el caso de operar con un nuevo sujeto, amerita una nueva presentación. Esta presentación debe ocurrir dentro de los 10 días de que el responsable de cumplir con la obligación toma conocimiento de la nueva situación.

A su vez, todas las operaciones en el marco de la utilización de un Convenio para Evitar la Doble Imposición (CDI) quedan incluidas en el régimen de información de planificaciones fiscales. No importa si hay vinculación o no entre los sujetos, si el contribuyente es deudor o acreedor de un préstamo, si se hace uso de un CDI se debe reportar la operación.

Por último, se informa que si el organismo interpreta que la información presentada no cumple con los requisitos, enviarán la comunicación correspondiente para que sea corregida.

➤ Información a proporcionar sobre el tercero

La información a presentar sobre el tercero no está taxativamente establecida. Se informa un listado enunciativo para tener un criterio objetivo entre lo que los contribuyentes presenten y lo que el organismo está buscando. Dicho listado comprende:

- Relación con el tercero
 - Volumen de operaciones
 - País de residencia
 - País con el que opera el sujeto del exterior
 - Tipo de mercadería y/o servicio
 - Identificación tributaria en país de residencia
 - En caso de haber factura comercial y que sea una operación puntual y no algo recurrente: datos de factura comercial
-

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

ARGENTINA

➤ Registro de incumplimiento

En primer lugar, en caso de haber realizado una presentación que no cumpla con el objetivo elemental del régimen de información (casos de haber expresado que no les correspondía el régimen o de presentar información totalmente inadecuada, entre otros) es equivalente a no haber cumplido con la obligación.

En segundo término, en aquellos casos que se haya presentado el régimen de información (que no correspondan a los casos mencionados anteriormente) y que desde AFIP consideren que necesitan más información, se le comunicará al contribuyente, otorgándole un plazo de al menos 10 días para que presenten la información y se vuelva a evaluar por parte de AFIP, antes de realizar cualquier caracterización registral.

Enlace: <https://www.afip.gob.ar/planificaciones-fiscales/>

Julieta Firpo
julieta.firpo@ar.Andersen.com

Transfer Pricing Manager
Andersen in Argentina es una firma miembro de Andersen Global.

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

OCDE

Declaración conjunta y Pilar Uno

El pasado 8 de octubre, 136 países (que representan más del 90% de la economía global), han llegado un acuerdo respecto al proyecto de reforma fiscal internacional compuesto de dos pilares.

El *Pilar Uno* (“*Unified Approach*”) está enfocado en el realojamiento de la potestad tributaria a las jurisdicciones de mercado, en tanto el *Pilar Dos* (“*GloBE Rules*”) está dirigido a establecer una tasa impositiva mínima.

➤ **Pilar Uno**

El objetivo del *Pilar Uno* es distribuir entre las jurisdicciones de mercado una porción de la utilidad residual, mediante un mecanismo multilateral. De acuerdo a los documentos anteriormente publicados de este proyecto, la utilidad residual es considerada el excedente sobre los retornos esperados de las funciones activos y riesgos asumidos de las actividades rutinarias y su valor intrínseco.

De lo anterior se puede concluir que el residual o excedente sería producto del valor subjetivo generado entre la propuesta de valor del productor y el valor simbólico para el consumidor, por ello, la jurisdicción donde se encuentra el consumidor sería merecedora de tener derechos de imposición sobre esas rentas.

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

OCDE

Se propone que en una primera etapa estas normativas tengan impacto en los grupos multinacionales cuyos ingresos consolidados anuales superen los 20 mil millones de euros y tengan una rentabilidad superior al 10% (relación entre beneficios e ingresos). En una segunda etapa, dentro de 7 años, el alcance incluirá a los grupos cuyos ingresos consolidados anuales superen los 10 mil millones de euros al año.

Según declaraciones de Pascal Saint-Amans, Director del Centro de Políticas Fiscales y Administrativas de la OCDE, esta segunda etapa ya es un hecho, pero se estableció este avance progresivo del alcance, para ir perfeccionando los mecanismos de este pilar.

También se acordó que la utilidad residual sobre la que se redistribuirán derechos de imposición será el 25% de lo que exceda de una utilidad consolidada del 10%, esta utilidad será determinada por la utilidad financiera menos pérdidas de ejercicios anteriores. Así por ejemplo, si un grupo multinacional tiene un margen del 20%, el excedente sería del 10% y de ese 10% el 25% será redistribuido, es decir un 2.5%, sobre el que tendrían derechos de imposición las jurisdicciones de mercado.

Las jurisdicciones de mercado tendrán derechos de imposición cuando su jurisdicción sea fuente de al menos un millón de euros en el año, y en el caso de jurisdicciones con un PIB menor a 40 mil millones de euros, este umbral de nexo se reducirá a 250 mil euros.

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

OCDE

Sobre las reglas de fuente, en esta declaración conjunta, sólo se menciona que se diseñaran reglas específicas por tipos de transacción, si revisamos los documentos anteriormente presentados de este proyecto, podremos identificar que estas reglas irán enfocadas a capturar las jurisdicciones donde el grupo multinacional pueda considerarse un participante del mercado independientemente de la presencia física o la procedencia del pago.

➤ **Siguientes pasos**

El mecanismo de redistribución de derechos de imposición, mejor conocido como monto A, se implementará a través de un convenio multilateral (MLC) y, cuando sea necesario, mediante cambios correlativos en las legislaciones domésticas, con miras a permitir que entre en vigor en 2023.

En cuanto al monto B que consiste en “safe harbors” para actividades de marketing y distribución, que desde sus inicios pareciera un agregado sin una relación directa o necesaria con el monto A, continuara en discusión y se espera tener entregables de este proyecto para finales de 2022.

Enlace: <https://www.oecd.org/tax/beps/international-community-strikes-a-ground-breaking-tax-deal-for-the-digital-age.htm>

Miguel Trejo
miguel.trejo@mx.andersen.com

Partner
Andersen in México es una firma miembro de Andersen Global.

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

OCDE

Pilar Dos. Impuesto Global Mínimo.

El documento emitido por el G20/OCDE (Inclusive Framework de BEPS) el pasado 8 de octubre ha definido el alcance para la implementación del Pilar Uno y del Pilar Dos, a través de los cuales se reestructura el sistema de imposición internacional.

Nos referiremos en esta ocasión al *Pilar Dos*, que pretende brindar una solución como propuesta de una regla global anti- abuso para evitar la erosión de la base imponible (propuesta GloBE y STTR) y de este modo poner fin a los paraísos fiscales. El esquema ideado es de compleja implementación como expone el *blueprint* que detalla su estructura y funcionamiento.

➤ ¿De qué se trata?

El objetivo es asegurar que los Grupos de Empresas Multinacionales (“GEMN”) paguen un mínimo de impuesto respecto de sus utilidades globales.

El *Pilar Dos* comprende básicamente dos institutos: la regla *GloBE* (*GloBE Rules*) y la regla STTR (Sujeción al impuesto).

- La regla *GloBE* se compone de dos elementos o procesos: el IIR (*income inclusion rule*) y el UTPR (*undertaxed payments rule*), ambos destinados a lograr que las multinacionales tributen en cada jurisdicción una tasa efectiva mínima, que ha sido fijada en el 15%.
 - Por su parte, la regla STTR tiene carácter complementario, la misma autoriza a las jurisdicciones a aplicar una retención en la fuente por pagos a empresas vinculadas en concepto de intereses o regalías que estuvieren sujetos a una tasa de imposición inferior al 9%.
-

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

OCDE

En otras palabras, dichas reglas contemplan el tratamiento del Grupo EMN como una unidad tributable, en contraposición al tratamiento de cada entidad como contribuyente separado.

En muy apretada visión la regla *GloBE*, que es la fundamental, dispone dos caminos o vías alternativas para lograr que las EMNs tributen la imposición efectiva mínima del 15% sobre las ganancias obtenidas en cada una de las jurisdicciones en las que actúan:

- A través del IIR las entidades que sean últimas controlantes o, en su defecto, entidades holdings intermedias del grupo deberán ingresar el impuesto complementario (top-up tax) que corresponde a las ganancias obtenidas por las subsidiarias.
- A través del UTPR se pretende lograr el mismo efecto, pero de forma inversa, mediante la restricción a la deducción de pagos a entidades que no quedan alcanzadas por la regla del IIR. Así, el UTPR permite someter al impuesto mínimo a las ganancias obtenidas por las últimas controlantes cuando se ubican o residen en jurisdicciones de baja o nula imposición.

➤ Alcance

Las reglas *GloBE*, serán de aplicación para EMNs con ingresos anuales superiores a € 750 millones, determinados conforme a las reglas del Country by Country Report, lo cual identifica a los obligados a ambos regímenes. Sin embargo, los países podrán aplicarlas a multinacionales con casas matrices en su jurisdicción aún por debajo del monto mínimo de ingresos. Quedan excluidas las entidades gubernamentales, organizaciones internacionales, organizaciones sin fines de lucro, fondos de pensión o fondos de inversión.

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

OCDE

En particular en relación a la regla del UTPR se otorgará una dispensa para su aplicación para EMNs en su fase inicial de actividad internacional consideradas como tales a aquellas con activos tangibles inferiores a € 50 millones en el exterior y opera en no mas de 5 jurisdicciones.

➤ **Cálculo de la tasa efectiva de imposición**

La determinación del importe ingresar bajo las reglas *GloBE* requieren en primer lugar la cuantificación de la tasa de imposición efectiva sufrida por el GEMN en cada una de las jurisdicciones en las que actúa. Ello implica aplicar un enfoque uniforme para definir los impuestos a ser considerados (en general impuesto a la renta incluyendo a las ganancias de capital), así como la base de cálculo. Esta última es definida con referencia a la ganancia contable de cada jurisdicción utilizada por la preparación de los estados financieros consolidados con algunos ajustes predeterminados, como la eliminación de gastos comúnmente considerados no deducibles, los dividendos percibidos y resultados que reconocen el valor patrimonial proporcional de las participaciones en entidades subsidiarias. La base contempla los valores arm's length de transacciones intercompany así como la eventual incidencia consecuente de la aplicación del *Pilar Uno*.

Debe efectuarse la asignación jurisdiccional tanto de los impuestos como de la base imponible, que se realizará considerando la residencia en caso de subsidiarias o lugar de ubicación en caso de EPs. Las retenciones sobre dividendos se asignan a la jurisdicción que los paga.

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

OCDE

➤ **Cálculo del impuesto a ingresar**

El procedimiento que a continuación debe aplicarse consiste en determinar la diferencia de impuesto para arribar al monto mínimo, que debe practicarse para cada entidad, aún cuando se domicilie en la misma jurisdicción que otras, lo cual permitirá identificar a la entidad contribuyente que deberá ingresar la diferencia de impuesto mínimo.

A tal efecto, se recalcula la ganancia atribuible a cada entidad, se deducen los quebrantos de ejercicios anteriores y se elimina la porción de renta atribuible a resultados operativos (carve-outs) fijada en el 5% de los activos tangibles (base amortización) y de los costos laborales. Habrá un período de transición de 10 años que partirá del 8% para activos tangibles y 10% para costo laboral, con reducción gradual. Habrá también una regla de exclusión para entidades con ingresos de hasta € 10 millones y rentabilidad de hasta € 1 millón.

➤ **Impuesto de sujeción al impuesto (STTR)**

Las jurisdicciones que aplican tasas corporativas nominativas inferiores al 9% sobre intereses, regalías y otros conceptos a ser definidos, deberán implementar el STTR a través de sus Tratados Bilaterales de Doble Imposición cuando un país en desarrollo así se los solicite.

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

OCDE

➤ Implementación

Finales 2021: Se difundirá el modelo de normas a implementar para aplicación del GloBE rule, también un modelo de TDI para la aplicación del STTR.

Año 2022: Deberán estar vigentes las normas legales que posibiliten su aplicación.

A mediados de año se diseñará un modelo de Instrumento multilateral para la aplicación del STTR.

A finales de año se emitirá un marco de implementación de la regla GloBE con enfoques administrativos.

Año 2023: La regla GloBE para la aplicación de la diferencia de impuesto mínimo deberá entrar en vigencia.

Año 2024: Se implementará la regla STTR

Enlace: <https://www.oecd.org/tax/beps/international-community-strikes-a-ground-breaking-tax-deal-for-the-digital-age.htm>

Cecilia Goldemberg
cecilia.goldemberg@ar.Andersen.com

Managing Director, Andersen in Argentina
Head, Latin America Transfer Pricing Services

Andersen in Argentina es una firma miembro de Andersen Global

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

CASO AMAZON

Casos T-816/17 y T-318/18.

En la presente sección dedicaremos algunos párrafos a comentar un reciente caso ocurrido en Europa que resulta de gran interés en materia de jurisprudencia internacional de Precios de Transferencia, y que, por el principal actor que involucra tiene puntos de contacto con uno de los principales temas de importancia en la tributación internacional actual: Economía Digital.

➤ **Antecedentes.**

El caso tiene su origen en el año 2006 cuando el grupo Amazon estructuró sus actividades en Europa a través de dos sociedades establecidas en Luxemburgo: i) Amazon Europe Holding Technologies SCS (LuxSCS), cuyos accionistas eran entidades americanas del grupo Amazon; y ii) Amazon EU Sàrl (LuxOpCo), cuyo único accionista fuera LuxSCS.

A través de acuerdos con entidades del grupo, LuxSCS se hizo titular de los activos intangibles necesarios para llevar adelante las actividades en el viejo continente, los que a su vez le permitieran otorgar un licenciamiento a LuxOpCo como operador principal del grupo Amazon en Europa, a cambio del pago de un canon.

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

CASO AMAZON

En el año 2003 las autoridades tributarias luxemburguesas concedieron al grupo Amazon, ante una solicitud de éste, una resolución fiscal que confirmaba el tratamiento que se daría a LuxOpCo y a LuxSCS a efectos del impuesto luxemburgués sobre la renta de las sociedades (específicamente, el grupo Amazon había propuesto realizar el cálculo del canon de plena competencia adeudado por LuxOpCo a LuxSCS según el método del margen neto operacional (MMNO), seleccionando a LuxOpCo como parte a analizar).

En efecto, la referida resolución fiscal confirmó que:

- LuxSCS no estaba sujeta al impuesto luxemburgués sobre la renta de las sociedades debido a su forma societaria.
- Era adecuado el método de cálculo propuesto del importe del canon adeudado por LuxOpCo a LuxSCS en concepto del acuerdo de licencia celebrado.

➤ **Comisión Europea (CE).**

A raíz de una investigación finalizada en 2017, la CE concluye que la resolución fiscal antes aludida que avalaba el carácter de plena competencia del método de determinación del canon adeudado por LuxOpCo a LuxSCS, así como su aplicación entre los años 2006 y 2014, constituían una ayuda de Estado incompatible con el mercado interior.



PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

CASO AMAZON

Concretamente, la Comisión consideró que existía una ventaja para LuxOpCo teniendo en cuenta que el canon adeudado por LuxOpCo a LuxSCS en aplicación del método de cálculo aprobado era demasiado elevado, de modo que la remuneración de LuxOpCo, determinante de su base imponible, resultaban artificialmente disminuidas.

La CE llegó a esta conclusión por los siguientes motivos:

- La parte a analizar a efectos de la aplicación del MMNO no debía ser LuxOpCo.
- No es correcta la elección del método ni del indicador de rentabilidad.

Como consecuencia de lo anterior, la CE reclama a Luxemburgo la recuperación de 250 millones de euros que Amazon debiera haber pagado en impuestos, lo cual fuera recurrido por Luxemburgo (Caso T-816/17) y Amazon EU (Caso T-318/18) ante el Tribunal General de la Unión Europea.

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

CASO AMAZON

➤ **Tribunal General (TG) de la Unión Europea.**

El tribunal anula la decisión de la CE por los motivos que se mencionan a continuación:

- Existe reiterada jurisprudencia según la cual, la existencia de una ventaja derivada de una ayuda estatal solo podría apreciarse en relación con una imposición considerada “normal”, de modo que para determinar la existencia de una ventaja fiscal debe compararse la situación del beneficiario resultante de la aplicación de la medida en cuestión con la de este en ausencia de tal medida.

Cuando entidades vinculadas de un grupo realizan operaciones entre sí, los precios de estas no se determinan necesariamente según las condiciones de mercado. En virtud de lo anterior, cuando la CE examina la Resolución Fiscal otorgada, podría comparar la carga fiscal que recae sobre la entidad del grupo con la que obtendría una empresa independiente que se encuentre en una situación comparable y ejerza su actividad en condiciones de mercado.

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

CASO AMAZON

➤ **Tribunal General (TG) de la Unión Europea.**

- La CE solo podría constatar la existencia de una ventaja si demuestra que los supuestos errores metodológicos inciden en los precios de transferencia conduciendo a una reducción del monto imponible sujeto a impuesto de la sociedad en relación con la carga fiscal resultante de la aplicación de las normas tributarias ordinarias. De acuerdo al análisis efectuado por el tribunal:

- i) La CE no tuvo debidamente en cuenta las funciones ejercidas por LuxSCS a efectos de la explotación de los activos intangibles, ni los riesgos asumidos por dicha sociedad, ni tampoco demostró que fuese más fácil identificar empresas comparables a LuxSCS que empresas comparables a LuxOpCo, ni que el hecho de tomar a LuxSCS como entidad a examinar permitiese obtener datos de comparación más fiables.

Por lo antedicho, el Tribunal entiende que no se demostró que las autoridades tributarias luxemburguesas hubieran tomado erróneamente a LuxOpCo como parte a analizar para determinar el importe del canon.

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

CASO AMAZON

- ii) Aun asumiendo que procediese calcular el importe del canon de plena competencia tomando a LuxSCS como parte a analizar, en el marco de una aplicación del MMNO, la CE no pudo demostrar la existencia de una ventaja.
- iii) El tribunal entiende errónea la evaluación hecha por la Comisión de la remuneración que LuxSCS podía obtener. En este sentido, de acuerdo a las funciones desarrolladas no puede asimilarse a una prestación de servicio de bajo valor agregado.

Por las razones expuestas Tribunal concluye que no queda demostrado que la carga fiscal de LuxOpCo hubiese disminuido artificialmente como consecuencia de una sobrevaloración del canon, ni que los errores metodológicos identificados hubiesen necesariamente llevado a una infravaloración de la remuneración que LuxOpCo habría percibido en condiciones de plena competencia, y por consiguiente a la reducción de su carga fiscal, anulando en su totalidad el reclamo.

Enlace: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/ALL/?uri=CELEX:62017TJ0816>

Juan Troccoli
juan.troccoli@uy.Andersen.com

Partner
Andersen in Uruguayes una firma miembro de Andersen Global.

Daniel Alvariza
daniel.alvariza@uy.Andersen.com

Asociado Senior
Andersen in Uruguayes una firma miembro de Andersen Global.

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

CASO AVERY DENNISON CHILE

En el caso, Chile vs. Avery Dennison Chile SA (Tribunal Fiscal, RUC: 16-9-0001493-0), la autoridad fiscal cuestiona la idoneidad de las tasas de interés de los préstamos entre empresas del Grupo Avery Dennis y del precio de los bienes adquiridos por la filial chilena para su reventa en el mercado local.

Antecedentes.

Avery Dennison Chile SA, RUT 96.721.090-0, tiene como giro principal la compra de productos terminados para su reventa, especialmente de productos de etiquetado, formando parte del Grupo Americano “Avery Dennison“. El Grupo fabrica y distribuye materiales de etiquetado y envasado en más de 50 países del mundo. La casa matriz se encuentra en Delaware, Estados Unidos, empresa que cotiza en la bolsa de valores de Nueva York.

Avery Dennison Chile SA estructura su negocio en 4 líneas: i) material autoadhesivo para etiquetas y envases (área que genera más ingresos y mayores volúmenes de producción); ii) soluciones gráficas y reflectantes; iii) cintas Performance y iv) productos de oficina.

La Compañía comercializa los productos a convertidores, directa o indirectamente a través de revendedores, y éstos a su vez los convierten en etiquetas que se utilizan en todos los mercados, tales como supermercados, fabricantes de productos de consumo masivo, entre otros.

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

CASO AVERY DENNISON CHILE

Tasa de Interés.

Avery Dennison Chile otorgó dos préstamos a su entidad vinculada Avery Management KGAA, domiciliada en Luxemburgo, a un año, en dólares estadounidenses. El primero por un capital de \$ 3,2 millones el 24 de noviembre de 2010 y el segundo de \$ 1,1 millones el 1 de junio de 2011.

La tasa de interés pactada entre las entidades vinculadas de ambos préstamos fue de 0,79%, tasa fija en dólares, con intereses calculados con base en un año de 360 días.

Avery Dennison seleccionó para el análisis el Método de Precio Comparable No Controlado con comparables externos. Explica que el rango se obtiene considerando una tasa Libor a 12 meses, conforme a lo cual se obtuvo un mínimo de 0,77% y un máximo de 1,19% y una mediana de 0,90% para el año 2010, mientras que para el año 2011, se obtuvo un mínimo de 0,73%, un máximo de 0,79% y una mediana de 0,77%.

La autoridad fiscal cuestionó el análisis realizado porque la tasa Libor a 12 meses es una tasa de referencia basada en las tasas de interés a las que un grupo de bancos en Londres ofrece fondos a otros bancos en el mercado interbancario y por lo tanto en la práctica dicha tasa opera como Tasa Libre de Riesgo. Así, la teoría financiera indica que el rendimiento esperado de un depósito debe contener al menos el rendimiento de una Tasa Libre de Riesgo y un adicional (“Spread”) que refleje el riesgo de incumplimiento o impago por parte de la contraparte.

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

CASO AVERY DENNISON CHILE

Es importante señalar que de los contratos de préstamos suscritos entre Avery Dennison Chile S.A. y Avery Dennison Management KGAA se pudo apreciar que en éstos se faculta a que la primera puede solicitar la restitución del dinero, estableciéndose un plazo de 6 meses máximo de restitución. Por lo tanto, no cumplen los requisitos para ser depósitos a plazo, como los califica el SII.

Por lo mencionado, el Tribunal niega calificarlos como depósitos a plazo y considera que no se observa la existencia del riesgo de no pago, dado que son tipos de préstamos excepcionales considerados a corto plazo, por lo que la tasa LIBOR sí es adecuada para el análisis de este tipo de transacciones.

En consecuencia, se corroboró que los préstamos bajo análisis se han efectuado a tasa de mercado. Debiendo tenerse por acreditados ambos puntos de prueba a favor del contribuyente.

Margen del distribuidor

Avery Dennison Chile para el año tributario 2013, presentó Declaración Jurada N°1907, informando operaciones comerciales con sociedades ubicadas o domiciliadas en el extranjero.

La autoridad tributaria propuso una disminución en los precios intercompañía por la compra de bienes de aproximadamente \$CL 426 millones en el año comercial 2012, equivalentes a USD 850 millones.

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

CASO AVERY DENNISON CHILE

Avery Dennison Chile, plantea que:

- Algunas de las empresas con las cuales efectuó operaciones en el año en fiscalización, si bien formaban parte del conglomerado "Avery Dennison", no se encontraban relacionadas en los términos que establecía el antiguo artículo 38 de la LIR. "Por lo tanto, el SII debió haber distinguido las operaciones efectuadas antes del 26 de septiembre y aquellas efectuadas desde el 27 de septiembre de 2012, cuestión que no se observa en el cuerpo de la Liquidación, dado que todas las operaciones fueron analizadas al amparo del artículo 41 E de la LIR.
 - El SII selecciona el Método Transaccional de Márgenes Netos basados en que la estrategia comercial de la entidad local fue impuesta por la matriz y por lo tanto sostiene que Avery Dennison Chile es un distribuidor de Riesgo Limitado. Como único antecedente para sostener dicha afirmación se basa en una reunión entre el representante de la sociedad y la entidad fiscal, sin que exista otro tipo de evidencia que lo corrobore. La Compañía explica que las decisiones de negocios fueron tomadas dentro de la estructura chilena, indicando que lo que generó una depresión en sus márgenes operativos no se relacionó con un aumento de los costos de adquisición de los productos que posteriormente se revenden, sino que fue por una disminución de los precios de venta a terceros nacionales no relacionados, producto de una estrategia comercial local.
 - Los comparables utilizados por el SII en la Liquidación son deficientes y en nada se relacionan con el giro de negocio de la Compañía. A saber, las 3 empresas comparables incluidas en el set por el SII pertenecen a la industria de equipos electrónicos y también prestan otros servicios.
-

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

CASO AVERY DENNISON CHILE

- Aplicación arbitraria del rango intercuartil para la determinación de rentabilidad de operaciones de comercialización.

El Tribunal comienza su análisis analizando la normativa aplicable a las operaciones objeto de cuestionamiento del SII, concluyendo que la autoridad fiscal no distinguió las operaciones de compra de productos anteriores al 27 de septiembre de 2012 (alcanzadas por el artículo 38 de la LIR) y las posteriores (alcanzadas por el artículo 41 del mismo cuerpo legal), fallando a favor del contribuyente. Lo anterior, indica el Tribunal, es razón suficiente para dejar sin efecto la Liquidación, sin perjuicio que continúa con el análisis del caso.

En relación a la selección del método, Avery Dennison Chile pudo probar, a través de sus estados financieros, que los márgenes operacionales tuvieron una caída como consecuencia de la disminución 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. El Tribunal concluyó que la Compañía eligió la opción más adecuada a la actividad de distribución de bienes, que era el método de precio de reventa, teniendo en cuenta las opciones legales vigentes en dicho período.

En relación con los comparables seleccionados, la autoridad fiscal cuestiona los comparables elegidos por el contribuyente, pertenecientes a la industria farmacéutica, al enfrentar riesgos totalmente diferentes, haciendo énfasis en las funciones que desarrollan las comprables por sobre el producto comercializado, además de considerar que las empresas incorporadas en la comparabilidad tengan productos que sean similares en términos de riesgos asumidos.

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

CASO AVERY DENNISON CHILE

Por lo tanto, el Tribunal señala que la selección de empresas comparables por el SII, que pertenecen en su mayoría al rubro electrónico, funciona en forma muy diversa a empresas del giro de la Compañía, en cuanto a productos, funciones y riesgos, añadiendo que por lo anterior existiría contradicción en la argumentación del SII al cuestionar las entidades elegidas por la Compañía.

Por último, el Tribunal concluye que la autoridad fiscal no ha fundamentado la razón por la cual desecha el rango escogido en el informe, y “arbitrariamente decide aplicar el rango intercuartil, más aún, teniendo en cuenta que la utilización de este rango debe examinarse caso a caso.”

Enlace: <https://ojv.tta.cl/#/instituciones/fallos>

Carátula	Tribunal
AVERY DENNISON CHILE S.A. con SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS XIV DR STGO PONIENTE	Tribunal R. Metropolitana. Segundo

RUC	RIT	Sentencia
16-9-0001493-0	GR-16-00102-2016	31-mar-21

Julieta Firpo
julieta.firpo@ar.Andersen.com

Transfer Pricing Manager
Andersen in Argentina es una firma miembro de Andersen Global.



PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

CASO CHEVRON PANAMA

Relevancia del régimen de precios de transferencia, sobre el Impuesto de dividendos en Panamá.

La Corte Suprema de Justicia Panameña profirió Resolución definitiva frente a la controversia entre la Dirección General de Ingresos y CHEVRON PANAMA FUELS LIMITED, respecto a si procedía o no la sanción por la no presentación del Informe de Precios de Transferencia, formulario 930 por el periodo fiscal 2012. La decisión determinó que si hay lugar a la sanción ya que si bien el Artículo 701-d del Código Fiscal de Panamá contempla un beneficio de exoneración del pago de renta de las operaciones exteriores y/o de exportación que realicen las personas naturales o jurídicas establecidas en Zona Libre de Colón o en cualquier otra zona libre que exista o sea creada, incluyendo las zonas libres de petróleo como en las que opera la demandante. Sin embargo, el beneficio en mención no es extensivo para las ganancias o utilidades disponibles para distribución a sus accionistas, a las cuales se les aplica Impuesto Complementario o Impuesto de Dividendo, sin importar que se trate de una empresa que opere en una zona libre.

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

CASO CHEVRON PANAMA

En ese orden de ideas la sala considera que la exoneración del Impuesto sobre la Renta, aplicable a las operaciones exteriores y/o de exportación, no es lo mismo que la obligación de informar sobre los precios de transferencia pactados en operaciones con empresas relacionadas, ya que estas operaciones si tuvieron una incidencia directa, en ingresos, así como, en las utilidades, rubros que constituyen la base del impuesto de dividendo, en esta medida, la demandante debió cumplir con los deberes de precios de transferencia. Así las cosas, el alto Tribunal decide en favor de la autoridad tributaria panameña aplicando una sanción de un millón de balboas sentando así un precedente significativo que sin duda puede generar riesgos en las entidades que operan en Panamá y que manejan rentas tanto de fuente nacional como de fuente extranjera y que están sujetas al impuesto complementario sobre dividendos.

Enlace: <http://vocc.procuraduria-admon.gob.pa/sites/default/files/V-1060-19-559-19%20Chevron%20Panama%20Fuels%20Limited%20%28Anteriormente%20denominada%20Chevron%20Products%20Antilles%20Limited%29%20vs%20MEF.pdf>

Natalia Rojas Garcia
Natalia.rojas@jhrcorp.co

Asociada Senior
JHR & Asociados es una firma colaboradora de Andersen Global

Manuel Rodríguez López
Manuel.rodriguez@jhrcorp.co

Profesional Senior
JHR & Asociados es una firma colaboradora de Andersen Global

PERSPECTIVAS PRECIOS DE TRANSFERENCIA LATINOAMÉRICA

EL EQUIPO DE ANDERSEN EN LATAM



Cecilia Goldemberg, Argentina

cecilia.goldemberg@ar.Andersen.com

Andersen in Argentina es una firma miembro de Andersen Global.

Managing Director, Andersen in Argentina
Head, Latin America Transfer Pricing Services

- **Julieta Firpo, Argentina**
julieta.firpo@ar.Andersen.com
Andersen in Argentina es una firma miembro de Andersen Global.
- **Luiz Albieri, Brasil**
luiz.albieri@aaconsulting.com.br
Albieri e Associados es una firma colaboradora de Andersen Global.
- **Rodrigo Guerreiro, Chile**
rguerrero@spasaconsultores.cl
SPASA Consultores es una firma colaboradora de Andersen Global.
- **Bibiana Buitrago, Colombia**
bibiana.buitrago@jhrcorp.co
JHR & Asociados es una firma colaboradora de Andersen Global.
- **Helberth González Núñez, Costa Rica**
hgonzalez@central-law.com
Central Law es una firma colaboradora de Andersen Global.
- **Alvaro Molina, Nicaragua**
amolina@central-law.com
Central Law es una firma colaboradora de Andersen Global.
- **Mauro Mascareño, Paraguay**
mauro.mascareno@berke.com.py
Berkemeyer es una firma colaboradora de Andersen Global.
- **Juan Troccoli, Uruguay**
juan.troccoli@uy.ndersen.com
Andersen in Uruguay es una firma miembro de Andersen Global.
- **Mauricio Durango, Ecuador**
mauricio.durango@ec.Andersen.com
Andersen in Ecuador es una firma miembro de Andersen Global.
- **Francisco Murillo, El Salvador**
fmurillo@central-law.com
Central Law es una firma colaboradora de Andersen Global.
- **Evelyn Guerra, Guatemala**
evelyn.guerra@gt.Andersen.com
Andersen in Guatemala es una firma miembro Andersen Global.
- **Emilio Ruiz, Honduras**
erui@central-law.com
Central Law es una firma colaboradora de Andersen Global.
- **Miguel Trejo, Mexico**
miguel.trejo@mx.Andersen.com
Andersen in Mexico es una firma miembro de Andersen Global.
- **Ana Cristina Arosemena, Panama**
acarosemena@central-law.com
Central Law es una firma colaboradora de Andersen Global.
- **Luis Castro, Peru**
lcastro@piconasociados.com
Picon & Asociados es una firma colaboradora de Andersen Global.