



Ministerio de
Economía
y Finanzas

REGALADO CASTILLO Juan
Fernando FAU 20131370645 soft
Fecha: 29/05/2025 13:22:18
Motivo: En señal de conformidad



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

EXPEDIENTE N° : 11199-2021
INTERESADO :
ASUNTO : Impuesto a la Renta
PROCEDENCIA : Lima
FECHA : Lima, 15 mayo de 2025

VISTA la apelación interpuesta por con Registro Único de Contribuyente (RUC) N°
contra la Resolución de Intendencia N° de 31 de agosto de 2021, emitida
por la Intendencia de Principales Contribuyentes Nacionales de la Superintendencia Nacional de Aduanas
y de Administración Tributaria - SUNAT, que declaró infundada la reclamación interpuesta contra la
Resolución de Determinación N° girada por el Impuesto a la Renta del ejercicio 2017.

CONSIDERANDO:

Que la recurrente sostiene en su escrito de apelación y escrito ampliatorio de 14 de diciembre de 2021 (folios 474 a 481) que:

- El método del Precio de Reventa¹ (PR) aplicado en el Reporte Local del ejercicio 2017 es compatible con sus operaciones de distribución de bienes, ya que estas no involucran modificaciones a dichos bienes ni les aporta un valor significativo. Asimismo, de acuerdo con las Directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico² (OCDE), no se justifica el descarte del método PR para el caso de distribuidores que realizan funciones de publicidad y marketing.
- En el supuesto negado que aplique el método Margen Neto Transaccional³ (MNT), corresponde seleccionar como parte analizada a los proveedores no domiciliados, toda vez que presentó información suficiente para ello, tales como estados financieros con el detalle de la composición del costo de ventas y gastos operativos, sustento de la segmentación como informes de auditor independiente y papeles de trabajo, cálculo y declaraciones de impuestos y estudios de precios de transferencia, a partir de los cuales se demuestra que los márgenes de rentabilidad obtenidos por dichos proveedores no exceden los rangos de mercado previstos en sus respectivos estudios de precios de transferencia, e incluso han cobrado por debajo de dichos rangos.
- El hecho que los costos y gastos de sus proveedores vinculados correspondan a operaciones con otras partes vinculadas no las desvirtúa, ya que se sustentan en los estudios de precios de transferencia presentados. Asimismo, el "Costo de ventas" comprende el costo de materiales, mano de obra directa e indirecta, costos variables desagregados, los que integran el valor del inventario y ser cargan al costo de ventas al momento de la venta; los "Gastos de venta" corresponden al personal directamente relacionado al proceso de venta, arrendamientos y servicios para realizar las exportaciones, y en algunos casos comprenden la asistencia técnica y tecnológica brindada por partes vinculadas para la manufactura de productos con altos estándares de calidad o innovaciones tecnológicas; y los "Gastos de administración" corresponden a la asignación proporcional del costo de personal administrativo, servicios con terceros y en algunas filiales servicios de intermediación por partes vinculadas, entre otros.
- Por otra parte, argumenta que en el presente caso corresponde que se realice un análisis plurianual respecto de la compañía y no únicamente respecto de las comparables, correspondiendo a la Administración, la carga de probar que la parte analizada tiene un ciclo de negocios maduro o

¹ En adelante PR.

² En adelante Directrices OCDE.

³ En adelante MNT.



Ministerio de
Economía
y Finanzas

GUARNIZ CABELL
Caridad Del Rocio FAU
20131370645 soft
Fecha: 29/05/2025
12:53:20
Motivo: Soy el autor del
documento



Ministerio de
Economía
y Finanzas

HUERTA LLANOS
Marco Titov FAU
20131370645 soft
Fecha: 29/05/2025
12:54:06
Motivo: Soy el autor del
documento



Ministerio de
Economía
y Finanzas

FARFAN CASTILLO Karina Donatila
FAU 20131370645 soft
Fecha: 29/05/2025 12:55:19
Motivo: Soy el autor del documento



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

consolidado menor a un año, que su marca es reconocida en el mercado, y que no se vio afectada por situaciones extraordinarias, a efectos de denegar la aplicación de evaluación plurianual. Así, agrega que al amparo del artículo 196 del Código Procesal Civil, el artículo 173 de la Ley del Procedimiento Administrativo General y el principio de impulso de oficio y las Resoluciones N° 18397-10-2013 y 05744-3-2020, la Administración debió aportar medios probatorios y realizar actuaciones para desvirtuar la información y documentación presentada durante el procedimiento de fiscalización, sustentarse en información estadística, económica o estudios de mercado del ejercicio 2017, y no limitarse a realizar afirmaciones genéricas y sin sustento documentario.

- Refiere en línea con lo anterior, que la fluctuación de sus resultados operativos de los años 2015 a 2017 demuestran, por sí solos, que su ciclo de negocios no es de un año, lo que contrasta con los resultados operativos de las empresas seleccionadas como comparables por la Administración, los cuales no muestran una variación sustancial durante los mencionados periodos, por lo que corresponden a ciclos de negocios maduros que no presentan situaciones extraordinarias. Y que adicionalmente, su ciclo de negocios mayor a un año también se sustenta en: (i) líneas de productos que están en últimos lugares de ventas y recordación, (ii) fenómenos climáticos como el fenómeno del niño frenaron las ventas en Perú conforme se indica en la memoria anual del Banco Central de Reserva del ejercicio 2017 con relación al consumo privado, (iii) ingreso de nuevas líneas de productos que puede involucrar ciclo de varios años e incrementan gasto de publicidad y marketing, como es el caso de la línea de lavadoras "Kraken", y, (iv) medidas extraordinarias por reducción de precios y mejores descuentos otorgados por la competencia, a fin de no perder su cuota de mercado, lo que llevó a renegociar contratos por actividades de marketing, entrega centralizada, apoyo a clientes, volumen (Rebate), y promociones. Sobre este último evento añade que se plantearon objetivos específicos para las diferentes líneas de negocios, como incrementar la participación en las líneas de refrigeradoras "No Frost" – por el cual se presentaron las presentaciones de estrategias que detallan el plan agresivo de ventas-, lavadoras automáticas (10%) y segmento de cocinas de 25 pulgadas (30%), los cuales se plasmaron en los cambios contractuales con sus clientes Oeschle, Tottus y Sodimac.
- La Administración debiera aplicar ajustes de comparabilidad a las empresas seleccionadas como comparables para que equiparen sus resultados al mercado peruano, debido a las circunstancias particulares del mismo que implicaron que por el ejercicio 2017 aplicara una estrategia de ventas que implicó un incremento sustancial de los gastos de publicidad, apoyo logístico y servicios de reparación, destinados a incrementar su participación en dicho mercado, por el contrario, del análisis de los estados financieros de las empresas, se aprecia que la variación de sus resultados financieros entre los años 2015 a 2017 no fueron sustanciales, por lo que se encontrarían en un ciclo de negocios maduro.
- El reparo por ajuste de precios de transferencia al costo de sus importaciones por sobrevaluación en un 10,23%, implica que sus partes vinculadas hubieran tenido que venderle la mercadería a un precio por debajo de su costo, o reducido sustancialmente su utilidad bruta en el caso de Mabe México, conforme se acredita con la información financiera de dichas empresas vinculadas, situaciones que no reflejan las condiciones comerciales y financieras que hubieran pactado partes independientes conforme al párrafo 1.3 de las Directrices OCDE, por lo que el mencionado ajuste no resulta apropiado.
- La Administración tampoco ha tenido en cuenta que el ajuste de precios de transferencia practicado no cumple con la finalidad de evitar la doble imposición conforme al artículo 9 del Convenio para Evitar la Doble Imposición suscrito entre Perú y México, y la Decisión N° 578 de la Comunidad Andina, puesto que tal ajuste que reduce el costo de la recurrente por sobrevaluación hace que tribute en Perú, mas no genera una reducción del impuesto a la renta pagado por sus vinculadas en sus respectivos países.
- El reparo no se encuentra correctamente sustentado puesto la Administración aplicó incorrectamente las normas de precios de transferencia conforme a lo señalado previamente, no ha valorado todos los medios probatorios, y basa sus conclusiones en pruebas inexistentes o no solicitadas, por lo que corresponde que sea levantado.



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

Que mediante escrito de alegatos (folios 623 a 630), la recurrente añade que:

- Los productos que comercializa no pasan por procesos de transformación o se incorporan a otros bienes, y los gastos de publicidad y marketing en los que incurre no alteran la naturaleza de dichos productos, sus características o funcionalidad, por lo tanto, no se justifica el descarte del método PR utilizado. Además, la Administración no ha sustentado con estudios de mercado, reportes financieros o información pública, que su nivel de sus gastos en publicidad excediera el de otras empresas peruanas del mismo sector, que operen en condiciones similares, a fin de desvirtuar sobre una base comparativa y objetiva la aplicación del método PR.
- Agrega que los gastos de marketing y de publicidad no agregan valor a los productos que comercializa, sino que tienen como objetivo influir en la percepción del consumidor y la demanda de sus productos, siendo que, desde una perspectiva contable, dichos gastos no se incluyen en el costo de dichos bienes o de un activo intangible, sino que deben reconocerse como gastos operativos de conformidad la NIC 38. Cita al respecto el caso resuelto por el Tribunal de Apelaciones de India a favor de la empresa
- Debe preferirse el método PR debido a que es un método tradicional y directo, que resulta más adecuado a distribuidores que generan ingresos a través de su margen de reventa, por lo que este es un indicador confiable en condiciones de plena competencia, en cambio, el método MNT es un método indirecto que introduce mayores ajustes y consideraciones que pueden afectar la comparabilidad, como estructura de costos, gastos operativos, y estrategias de negocio, entre la parte analizada y las comparables, siendo que la Administración no ha demostrado en el presente caso la confiabilidad de la aplicación del método MNT.
- Si la Administración pretende utilizar un análisis plurianual de las comparables versus el ejercicio 2017 de la recurrente, debió considerar que las condiciones económicas y de mercado fueron similares, para lo cual debió tener en cuenta la estabilidad de las condiciones de mercado (si el sector o industria experimentó cambios significativos), evolución del modelo de negocio de la parte analizada (si hubieron cambios en la estrategia de negocios, estructura de costos, nivel de inversión en publicidad y marketing), consistencia en la aplicación de periodos plurianuales (no solo aplicar un análisis plurianual cuando favorece al fisco), e impacto en la rentabilidad del sector (si empresas comparables han tenido fluctuaciones importantes en sus márgenes de rentabilidad durante el periodo plurianual).

Que por su parte, la Administración señala que el método más adecuado para analizar los precios de transferencia de la recurrente en el ejercicio 2017 era el MNT, debiendo desestimarse la aplicación de un método de margen bruto como el PR debido a que no toma en cuenta en su análisis la intensidad de las funciones de publicidad y marketing y la caracterización de la recurrente como un distribuidor pleno, aspectos que sí son tomados en cuenta en la aplicación del MNT, por lo que la aplicación de este último permite llegar a un mayor grado de comparabilidad al considerar los gastos operativos (publicidad y marketing) dentro de su análisis. Añade que además que no se cuenta con información suficiente respecto a la estructura de costos y gastos de las compañías seleccionadas como comparables a fin de aplicar el método PR.

Que asimismo, con relación a los cuestionamientos a la aplicación del MNT, indicó que la información presentada de las empresas vinculadas no domiciliadas no tiene el detalle suficiente para sustentar su selección como partes analizadas, respectivamente, puesto que no desagregan los componentes del resultado operativo, se soportan en operaciones con otras partes vinculadas, y que respecto de la recurrente se cuenta con mejor calidad y cantidad de información; que no se sustentó el uso de información plurianual respecto de la recurrente considerando que su ciclo operativo consisten en la importación, almacenamiento, venta, cobranza y pago, y conforme se indicó en su Reporte Local el análisis funcional de la recurrente determinó su caracterización como un distribuidor de productos importados, por lo que sus resultados no están asociados a un ciclo de negocio sino a condiciones inherentes su actividad económica; y, que considerando que la recurrente lleva ejerciendo su actividad de comercialización de electrodomésticos en el mercado por más de 22 años, su marca se encuentra entre las principales marcas reconocidas por los consumidores a pesar de la competencia, de modo que se encuentra en un ciclo de mercado maduro, y que los considerables gastos promocionales incurridos, que revelaron las importantes funciones adicionales que realizaba la recurrente, fue lo que justamente conllevó a que se concluyera que no resultaba aceptable la aplicación de un método de margen bruto



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

como el PR sino el MNT, por lo que no se justifica que se aplicara un ajuste de comparabilidad por circunstancias de mercado.

Que en su escrito de alegatos (folios 613 a 621), la Administración añade los siguientes argumentos:

- No está dentro del alcance de la fiscalización los efectos que el ajuste de precios de transferencia practicado pudiera tener en los resultados financieros de los proveedores no domiciliados, siendo que la información financiera presentada por la recurrente no fue respaldada con la respectiva documentación de sustento, observándose además que dichos proveedores realizan operaciones con otras empresas vinculadas, los cuales podrían influir en que no sus resultados no se encuentren a valor de mercado.
- De la declaración informativa Reporte Local del ejercicio 2017, se aprecia que fue la recurrente quien planteó que se realizara un análisis de plurianual para las comparables utilizadas y solo el ejercicio 2017 para la recurrente como parte analizada, siendo que luego de verificar la consistencia de dicho análisis, la Administración mantuvo la metodología utilizada por aquella respecto a los periodos a utilizar.
- Debido a que no fue posible obtener información de empresas públicas peruanas que funcionalmente se asemejen a la recurrente, se utilizó información financiera de empresas comparables obtenidas una de base de datos internacional, respecto de las cuales no fue necesario realizar ajustes de comparabilidad por las siguientes razones: (i) el riesgo país de Perú es el más bajo de la región, (ii) las tasas de interés en el mercado local son competitivas, y (iii) Perú tiene buenos indicadores macroeconómicos que son competitivos a nivel internacional.
- Con respecto a la selección de la parte analizada, se debe tener en cuenta que, a diferencia de los proveedores no domiciliados, se cuenta con la mejor calidad y cantidad de información disponible de la recurrente, que es la parte menos compleja, para una adecuada aplicación y justificación del método MNT. En cambio, se observa que los proveedores son complejos en términos de funciones, activos y riesgos asumidos, ya que son empresas manufactureras y/o de distribución a nivel local o internacional, que tienen operaciones con otras empresas relacionadas.

Que en el presente caso, se tiene que mediante Carta N° _____ y Requerimiento N° _____ (folios 151, 152, 155 y 156), la Administración inició un procedimiento de fiscalización parcial del Impuesto a la Renta del ejercicio 2017, señalando como elementos y aspectos a fiscalizar el valor de mercado de las operaciones entre partes vinculadas y/o con países o territorios de baja o nula imposición, siendo que como resultado de dicho procedimiento emitió la Resolución de Determinación N° _____, por el citado tributo y periodo (folios 171 y 172).

Que del Anexo N° 2 a la Resolución de Determinación N° _____ (folios 171/reverso), se aprecia que la Administración estableció reparo a la base imponible del Impuesto a la Renta del ejercicio 2017 por ajuste de valor de mercado de compras a entidades relacionadas de S/ 13 509 044,00, al haberse determinado que la recurrente es un distribuidor de riesgo pleno y por tanto el método más apropiado es el método de MNT con comparables externos en lugar del método PR aplicado por la recurrente. Como sustento, señala los Resultados de Requerimientos N° _____ y _____, y como base legal, el inciso d) y el numeral 6 del inciso e) del artículo 32-A de la Ley de Impuesto a la Renta, entre otros.

Que al respecto, se aprecia que mediante el Anexo N° 1 al Requerimiento N° _____ (folios 117 a 136), la Administración señaló que la recurrente, como empresa dedicada a la actividad de distribución de electrodomésticos importados, realiza importación de dichos bienes a sus empresas vinculadas⁴, por lo que considerando dicha importación como "transacción analizada" en el análisis de precios de transferencia a fin de verificar si se encontraba a valor de mercado, verificó lo siguiente:

⁴ Estas son:



Tribunal Fiscal

Nº 04386-3-2025

Análisis económico de la transacción

- Características de la transacción: La compra de electrodomésticos es realizada a empresas vinculadas que manufacturan dichos bienes por encargo de las empresas que tienen la titularidad de las marcas del grupo.
- Análisis funcional: La recurrente califica como distribuidor pleno ya que realiza funciones obtención de clientes y pronósticos de venta, se encarga de la publicidad y marketing para incrementar la participación de mercado, y se encuentra expuesta a mayores riesgos, como riesgos de inventarios, calidad (asumiendo el costo de devolución de producto y su destrucción), obsolescencia de productos, y cambiario por sus adquisiciones en moneda extranjera. La intensidad en dichas funciones se corrobora con el alto nivel gastos operativos, que comprenden considerables gastos de ventas (gastos de exhibición, gastos de promoción y gastos de marketing) que revelan la intensidad en las funciones de publicidad y marketing que realiza la recurrente, correspondientes a: (i) Bonificaciones por cumplimiento de metas – rebate, a través de bonificaciones y descuentos a distribuidores por cumplimiento de objetivos comerciales, (ii) Publicidad compartida con clientes "Retail" por ejecución de plan de actividades publicitarias ATL (Above The Line) y BTL (Below The Line)⁵, y (ii) Apoyo logístico con clientes "Retail". Adicionalmente, conforme a los Estudios Técnicos de Precios de Transferencia y Reportes Locales de los ejercicios 2013 a 2019 (folio 131/reverso), se observa que la recurrente se calificó a sí misma como distribuidor pleno en todos los años, con excepción del ejercicio 2017 analizado.
- Circunstancias económicas: Durante el ejercicio 2017, los factores que afectaron el desempeño operativo de la recurrente fueron, entre otros: (i) ejecución proyecto de inversión para ganar mayor participación de mercado; y, (ii) aumento de costos en las refacciones de los modelos "Kraken" (lavado) y "Focaris" (cocción), que no cuentan con "free parts".
- Estrategias de negocios: Durante el ejercicio 2017 la estrategia comercial contempló intensificar promociones y lanzar al mercado precios muy competitivos buscando incrementar el mercado y ventas, por lo que se aplicaron las siguientes estrategias: (i) negociación con clientes de menores márgenes, (ii) intensificación de promociones sobre los precios ofertados a consumidores finales, (iii) ejecución de plan de actividades de "Publicidad compartida" con clientes "Retail" que comprendió alquiler de espacios de exhibición, vallas publicitarias, participación en catálogos, promociones para rotación de productos, entre otros, y, (iv) apoyo logístico a clientes "Retail", consistente en colocar en sus almacenes el producto.

Método más apropiado

- Considerando el análisis previo, se descarta la aplicación del método PR con comparables externos dado que: (i) el método PR compatibiliza con funciones de distribución a las que no se les añade valor agregado y asumen riesgos limitados, lo que no es aplicable a la recurrente que se caracteriza como un distribuidor pleno que realiza importantes funciones de marketing y publicidad respecto de los productos que comercializa contribuyendo al valor de la marca, y por las que se esperaría un mayor margen de rentabilidad al que obtendría distribuidores de riesgo limitados, aspectos que no son tenidos en cuenta en un análisis a nivel de márgenes brutos; y, (ii) no es posible asegurar la aplicación de los mismos criterios contables de separación de gastos y costos entre la recurrente y las empresas comparables, a fin de obtener resultados confiables en una comparación con terceros a nivel de utilidad bruta.
- En cambio, el método MNT es el más apropiado para reflejar la realidad económica de las funciones, activos y riesgos asumidos por la recurrente, ya que permite evaluar la rentabilidad obtenida por esta

⁵ "De acuerdo con el portal web Conexión ESAN: "La publicidad Above the Line, conocida simplemente como ATL, es la que utiliza medios masivos como principales canales de difusión. Debido a ello, implica grandes costos, pero al mismo tiempo, mayor llegada y alcance. Los medios más utilizados son la televisión, la radio, los periódicos, las revistas y los carteles publicitarios". Añade sobre la publicidad "Below the Line (BTL)" que: "(...) Este tipo de publicidad utiliza canales más directos para comunicarse con sus potenciales clientes. Estos pueden ser: correos electrónicos, llamadas telefónicas, eventos en el punto de venta, redes sociales, entre otros. A diferencia de la publicidad ATL, los costos del BTL pueden ser significativamente menores. Su principal desventaja es que, al valerse de medios no masivos, limita el alcance de la campaña." Disponible en: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/cual-es-la-diferencia-entre-publicidad-atl-y-btl> (Fecha de consulta: 15 de mayo de 2025).



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

en su actividad, considerando su caracterización funcional como distribuidor de riesgo pleno, ya que las funciones de distribución están estrechamente relacionadas a importantes funciones de marketing y publicidad, lo cual se ve reflejado en la intensidad de los gastos operativos por las prácticas comerciales aplicadas para la comercialización de los bienes importados de vinculadas, como bonificaciones e incentivos, publicidad compartida, entre otros.

Aplicación del método MNT

- Debido a la calidad y precisión de la información disponible y el análisis funcional de la recurrente, se selecciona a esta como la parte analizada.
- Se selecciona información financiera de un periodo de tres (3) años de las compañías comparables independientes, al ser este más representativo de la rentabilidad en el largo plazo de dichas compañías, y encontrarse en menor medida sujeto a variaciones debido a las condiciones particulares de un determinado año, o de determinado punto en el ciclo de negocios de las empresas. La información financiera de las compañías independientes utilizada fue del periodo 2015-2017 versus la información financiera de la recurrente del ejercicio 2017.
- El indicador financiero utilizado para la aplicación del método MNT fue Retorno sobre Ventas - RSV (Utilidad Operativa/Ventas).
- Selección de ocho (8) compañías comparables:

y

⁶, halladas a través de un proceso de filtros cuantitativos (se excluyó empresas que no reportaron información por el periodo 2015 a 2017, empresas con un promedio de I&D sobre ventas netas que exceda el 3%, y empresas que reportan operaciones de pérdidas recurrentes durante los años bajo análisis) y filtros cualitativos (se rechazó empresas que realizan actividades distintas a la distribución con riesgos, presentan insuficiente información, y se encuentran en quiebra).

- Determinación del rango intercuartil de rentabilidades de mercado en donde el cuartil inferior era de 1,41%, la mediana 2,48% y el cuartil superior 3,99%.

Que por lo anterior, la Administración observó que el margen operativo resultante de la recurrente para el ejercicio 2017 de -5,87% estaba por debajo del cuartil inferior del rango intercuartil de rentabilidades de mercado, y en ese sentido, procedía efectuar el correspondiente ajuste a la mediana del citado rango. Considerando lo anterior, solicitó a la recurrente que, de tener una opinión en contrario, la sustentara con la base legal y documentación probatoria correspondiente.

Que mediante escrito de 26 de octubre de 2020 (folios 70/reverso a 80), la recurrente señaló lo siguiente:

- El método PR puede ser válidamente aplicado a distribuidores plenos que lleven a cabo actividades de marketing y publicidad. En ese sentido, considerando que de la evaluación de los márgenes brutos de los ejercicios 2016 a 2019 se observa que la recurrente mantuvo el nivel porcentual de márgenes brutos, y que el incremento de los gastos operativos del ejercicio 2017 por las estrategias de marketing y publicidad realizadas que distorsionaban el resultado operativo de dicho periodo, se prefirió la utilización del método PR a un método de beneficio.
- En el supuesto negado que resulte aplicable el método MNT, este debe aplicarse tomando como partes analizadas las empresas vinculadas, dado que estas últimas al tratarse de empresas manufactureras por instrucción/contrato o distribuidoras por instrucción del grupo (bajo riesgo), son las partes menos complejas. Para ello, se presenta la información financiera segmentada respecto de los ingresos, costos y gastos (asignados en base al porcentaje de ventas) relacionados con las operaciones con la recurrente, obteniéndose como resultado de la metodología empleada (indicador, comparables, periodo evaluado, etc.) que las rentabilidades de dichas empresas se encuentran a valor de mercado.

⁶ La información financiera de dichas empresas se encuentra en el Anexo N° 2 al Requerimiento N° 113 a 117/reverso).

(folios



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

Que en el Anexo N° 1 al Resultado de Requerimiento N° (folios 86 a 111/reverso), la Administración dio cuenta del escrito y la documentación presentados por la recurrente, y de su evaluación, indicó lo siguiente:

- Se mantiene la observación por descarte del método del PR toda vez que al ser la recurrente un distribuidor pleno, las funciones que desempeña con relación a la conservación de intangibles significativos, como la marca (publicidad y marketing), no pueden ser analizadas en comparables externos en una evaluación a nivel de márgenes brutos. En cambio, el método MNT es el más apropiado puesto realiza un análisis a nivel de márgenes operativos que no toma en cuenta las diferencias de clasificación entre costos y gastos, y analiza de manera integral la rentabilidad operativa; compatibiliza mejor con la estructura empresarial y comercial de la operación; permite evaluar la rentabilidad obtenida tomando en consideración todas las funciones asumidas (incluyendo las de publicidad y marketing), activos utilizados y riesgos asumidos por la recurrente en el desarrollo de sus actividades, así como la intensidad de dichas funciones; y se cuenta con mayor y mejor calidad de información, y un adecuado grado de comparabilidad con transacciones entre partes independientes.
- Respecto al cambio de parte analizada indicó que la información segmentada presentada por las empresas vinculadas proveedoras no tiene el detalle suficiente para sustentar dicho cambio, puesto que no es posible determinar si la información segmentada comprende operaciones con vinculadas o no; asimismo, no desagrega los componentes del costo de venta y gastos operativos considerandos, por lo que constituye información global y general. En cambio, respecto de la recurrente, se cuenta con mayor y mejor calidad de información y un adecuado grado de comparabilidad con transacciones entre partes independientes.

Que por lo indicado, la Administración mantuvo la observación por ajuste del resultado operativo de la recurrente del ejercicio 2017 a la mediana del rango intercualtil determinado en virtud del análisis realizado según el Requerimiento N°

Que a través del Requerimiento N° emitido al amparo del artículo 75 del Código Tributario (folios 43 a 45), la Administración comunicó la referida observación a efecto de que la recurrente presente sus descargos debidamente fundamentados.

Que en su escrito de 4 de diciembre de 2020 (folios 21 a 28) la recurrente señaló que mantenía su posición respecto a la aplicación del método PR como el método más apropiado, y que, sin perjuicio de ello, esgrimía los siguientes cuestionamientos a la aplicación del MNT:

- Corresponde que las empresas vinculadas proveedoras sean la parte analizada, puesto que son la parte menos compleja en términos de funciones, activos y riesgos. Explica que de acuerdo con la cadena de suministro del grupo económico los productos comercializados son en su mayoría fabricados por entidades de manufactura de riesgo limitado que siguen la instrucción de distribuidores plenos o del corporativo para su venta directa a terceros, de manera que en el modelo de negocio del grupo el riesgo es asumido por las empresas que realizan la venta al cliente final, al llevar las actividades de mercadotecnia, negociaciones y determinación de precios, publicidad, plan de venta, entre otros. Así, en el marco de la transacción analizada, las empresas vinculadas proveedoras se caracterizan como manufactureras de bajo riesgo cuya producción se encuentra sujeta a los requerimientos de la recurrente que coloca el producto en el mercado y se caracteriza como un distribuidor pleno.
- En virtud de lo observado, se presenta la información financiera segmentada con el desagregado de costos y gastos, así como la participación en dichas partidas de las operaciones intragrupo, las cuales se encuentran a valor de mercado conforme a los estudios o reportes de precios de transferencia de cada filial. Asimismo, precisa que el costo de ventas comprende los costos de materiales y mano de obra asignados a Perú y se identifican por códigos, y que los gastos operativos corresponden principalmente a gastos logísticos, seguros, y de personal, así como servicios de asistencia técnica de partes vinculadas, entre otros.
- No se ha tomado en cuenta las circunstancias del mercado peruano que incidieron en la rentabilidad de la recurrente, debido a la presencia de competidores con marcas de prestigio, su participación en el



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

mercado, y la alta concentración presente en este último, lo que llevo a que empleara una intensiva estrategia de mercado enfocada en precios más competitivos y mayores gastos de publicidad y marketing, apoyo logístico y servicios de reparación, lo que demuestra que no hubo sobrecostos en la importación de los productos a vinculadas. En ese sentido, solicita que las circunstancias de mercado y estrategias comerciales señaladas se tomen en cuenta en el análisis de comparabilidad.

Que en el Anexo N° 1 al Resultado Requerimiento N° (folios 30 a 41), la Administración indicó que se reafirmaba en su posición respecto a que el método más apropiado es el MNT y el ajuste de rentabilidad efectuado en aplicación de dicho método; siendo que, respecto a los cuestionamientos expresados por la recurrente, de su evaluación señaló lo siguiente:

- Conforme a las normas de precios de transferencia la selección del método de valoración más adecuado implica que se cuente con la mejor calidad y cantidad de información disponible para su adecuada aplicación y justificación, lo cual no se cumple en el caso de la información de las empresas vinculadas para la adecuada aplicación del MNT. En efecto, si bien la recurrente en su escrito de descargo describe los porcentajes de costos de materiales y servicios, gastos de ventas y gastos administrativos con partes vinculadas, se observa que no proporciona documentación que sustente y/o acredite el efecto de dichas partidas en la rentabilidad de dichas empresas proveedoras; no proporciona documentación que acredite la caracterización de manufacturera de bajo riesgo a sus partes vinculadas; no acredita la naturaleza de las partidas que componen los costos de ventas descritos y los criterios de asignación; e incluye partidas de "amortización de proyectos", "diferencia de cambio" y "ajustes de comparabilidad" cuya inclusión en el margen operativo no ha sido sustentado. En consecuencia, se confirma que para efecto de la aplicación del método MNT se cuenta con mejor calidad y cantidad de información disponible respecto de la recurrente como parte analizada, conforme se concluyó en el Requerimiento N° y su resultado.
- Con relación a las circunstancias de mercado alegadas, se observa que la recurrente lleva más de 22 años en el mercado peruano como comercializadora de electrodomésticos, siendo que tanto la recurrente como el mercado en el que actúa se encuentra en un ciclo de vida maduro, tal como se corrobora del mismo documento "Brand tracking 2017" de marzo de 2018, presentado por la recurrente, en el cual se indica que la marca "Mabe" se ubica entre las marcas más reconocidas por los consumidores peruanos y ha ganado posicionamiento local e internacional en el consumidor de aparatos electrónicos, pese a la fuerte competencia de diversas marcas tradicionales y no tradicionales. Por lo tanto, concluyó que la recurrente no ha justificado la aplicación de un ajuste de comparabilidad por circunstancias de mercado.

Que con base en lo señalado, la Administración mantuvo la observación por el ajuste de rentabilidad en aplicación del método MNT, que constituye el reparo que sustenta la emisión de la Resolución de Determinación N° impugnada.

Que en instancia de reclamación, la recurrente presentó mediante escritos ampliatorios de su reclamación, la documentación extemporánea que se detalla en el Cuadro N° 2 de la resolución apelada (folio 407), a fin de sustentar su posición respecto a que, en el supuesto negado que fuera aplicable el método MNT, correspondía seleccionar como parte analizada a sus empresas vinculadas proveedoras, y que en caso ello no procediera, debía utilizarse información financiera plurianual de la recurrente y realizar ajustes para mejorar la comparabilidad por circunstancias económicas relacionadas a la alta competencia en el mercado peruano, sin precisar el objeto del ajuste ni la metodología a emplearse en el citado ajuste propuesto (folios 290 a 300/reverso).

Que la referida documentación fue evaluada por la Administración⁷, señalado en la resolución apelada al respecto que (folios 396 a 398/reverso): (i) no se sustentó que conforme a las normas de precios de transferencia sobre la aplicación del MNT, la información presentada de las empresas vinculadas no domiciliadas contenga el detalle suficiente que sustente que sean estas últimas la parte objeto de

⁷ Al amparo de lo dispuesto en el artículo 141 del Código Tributario, debido a que la Resolución de Determinación N° determinó saldo a favor por el Impuesto a la Renta del ejercicio 2017.



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

análisis, puesto que no desagregan los componentes del resultado operativo y se soportan en operaciones con otras partes vinculadas, siendo que respecto de la recurrente se cuenta con mejor calidad y cantidad de información; (ii) no se sustentó el uso de información plurianual respecto de la recurrente considerando que su ciclo operativo consisten en la importación, almacenamiento, venta, cobranza y pago, y que conforme se indicó en su Reporte Local el análisis funcional de la recurrente determinó su caracterización como un distribuidor de productos importados, por lo que sus resultados no están asociados a un ciclo de negocio sino a condiciones inherentes su actividad económica; y, (iii) que considerando que la recurrente lleva ejerciendo su actividad de comercialización de electrodomésticos en el mercado por más de 22 años, su marca se encuentra entre las principales marcas reconocidas por los consumidores a pesar de la competencia, de modo que se encuentra en un ciclo de mercado maduro, y que los importantes gastos promocionales incurridos, que revelaron las importantes funciones adicionales que realizaba la recurrente, fue lo que justamente conllevó a que se concluyera que no resultaba aceptable la aplicación de un método de margen bruto como el PR sino el MNT, por tanto, no se justifica que se aplicara un ajuste de comparabilidad por circunstancias de mercado o los referidos gastos operativos incurridos.

Que por lo señalado, la Administración mantuvo el reparo por ajuste de valor de mercado de la transacción de importación de electrodomésticos a empresas vinculadas en aplicación del MNT con comparables externos, considerando como parte analizada a la recurrente.

Que al respecto, de conformidad con el artículo 32⁸ del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado mediante el Decreto Supremo N° 179-2004-EF⁹, en los casos de ventas, aportes de bienes y demás transferencias de propiedad, de prestación de servicios y cualquier otro tipo de transacción a cualquier título, el valor asignado a los bienes, servicios y demás prestaciones, para efectos del impuesto, será el de mercado, y si el valor asignado difiere al de mercado, sea por sobrevaluación o subvaluación, la SUNAT procederá a ajustarlo tanto para el adquirente como para el transferente.

Que la norma citada agrega en su numeral 4 que, para los efectos de la referida ley, para las transacciones entre partes vinculadas o que se realicen desde, hacia o a través de países o territorios de baja imposición, se considera valor de mercado los precios y monto de las contraprestaciones que hubieran sido acordados con o entre partes independientes en transacciones comparables, en condiciones iguales o similares, conforme lo establecido en el artículo 32-A.

Que es del caso señalar que el numeral 4 del artículo 32 de la mencionada ley, recoge a nivel de la legislación interna el denominado "principio de libre competencia", "principio de plena competencia" o "*arm's length principle*", según el cual los precios acordados en transacciones entre partes vinculadas deben corresponder a los que habrían sido fijados en transacciones entre partes independientes, en condiciones iguales o similares.

Que dicho principio encuentra su regulación en nuestra legislación en el artículo 32-A de la citada ley, el cual se establece que en la determinación del valor de mercado a que se refiere el numeral 4 del artículo 32 antes mencionado, deberá tenerse en cuenta las disposiciones del aludido artículo, las cuales detallan y desarrollan lo que a nivel internacional se conoce como "normas de precios de transferencia".

Que el inciso a) del artículo 32-A citado, antes de la modificación dispuesta por el Decreto Legislativo N° 1381¹⁰, disponía que en la determinación del valor de mercado a que se refiere el numeral 4 del artículo 32 citado, las normas de precios de transferencia serán de aplicación a las transacciones realizadas por los contribuyentes del impuesto con sus partes vinculadas o a las que se realicen desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición.

Que de acuerdo con el inciso d) del artículo 32-A de la aludida Ley del Impuesto a la Renta, las transacciones a que se refiere el numeral 4) del artículo 32 son comparables con una realizada entre partes independientes, en condiciones iguales o similares, cuando se cumple al menos una de las dos

⁸ Según texto aplicable al caso bajo análisis.

⁹ En adelante, Ley del Impuesto a la Renta.

¹⁰ Publicado el 24 de agosto de 2018.



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

condiciones siguientes: (1) que ninguna de las diferencias que existan entre las transacciones objeto de comparación o entre las características de las partes que las realizan pueda afectar materialmente el precio, monto de contraprestaciones o margen de utilidad; o (2) que aun cuando existan diferencias entre las transacciones objeto de comparación o entre las características de las partes que las realizan, que puedan afectar materialmente el precio, monto de contraprestaciones o margen de utilidad, dichas diferencias pueden ser eliminadas a través de ajustes razonables.

Que el mencionado inciso d) agrega que para determinar si las transacciones son comparables se tomarán en cuenta aquellos elementos o circunstancias que reflejen en mayor medida la realidad económica de las transacciones, dependiendo del método seleccionado, considerando, entre otros, los siguientes elementos: (i) las características de las operaciones; (ii) las funciones o actividades económicas, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, de cada una de las partes involucradas en la operación; (iii) los términos contractuales; (iv) las circunstancias económicas o de mercado; (v) las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado. Añade que cuando para efectos de determinar transacciones comparables, no se cuente con información local disponible, los contribuyentes pueden utilizar información de empresas extranjeras, debiendo hacer los ajustes necesarios para reflejar las diferencias en los mercados.

Que en el caso de autos no existe discusión en que las operaciones de importación de electrodomésticos, observadas en cuanto a su valor de mercado, se llevaron a cabo entre la recurrente y empresas vinculadas a ella, por lo que se encontraban sujetas a la aplicación de las normas de precios de transferencia establecidas en el artículo 32-A de la Ley del Impuesto a la Renta.

Que así lo señalado, estando a lo alegado por la recurrente, así como lo actuado en fiscalización y en instancia de reclamación, se aprecia que la controversia respecto del reparo por ajustes de precios de transferencia a la transacción de importación de productos terminados a vinculadas se centra en los siguientes puntos: (1) si el método del PR utilizado por la recurrente en su Reporte Local del ejercicio 2017 resultaba ser el más apropiado para reflejar la realidad económica de la transacción analizada, o en su lugar correspondía aplicar el método del MNT conforme lo realizó la Administración; y, (2) si verificado que para determinar el valor de mercado de la transacción analizada resultaba apropiado la utilización del método del MNT, resultan amparables los cuestionamientos de la recurrente respecto a la aplicación de dicho método, referidos a: (2.1) considerar como parte analizada las empresas vinculadas, (2.2) Utilización de información plurianual de la recurrente, y (2.3) justificación de la aplicación de ajustes de comparabilidad a las empresas comparables por circunstancias de mercado geográfico.

1. Selección del método más apropiado

Que el inciso e) del citado artículo 32-A de la anotada Ley del Impuesto a la Renta, que alude a los métodos utilizados, señala que los precios de las transacciones sujetas al ámbito de aplicación de este artículo serán determinados conforme a cualquiera de los métodos internacionalmente aceptados que se mencionan en dicho inciso, para cuyo efecto deberá considerarse el que resulte más apropiado para reflejar la realidad económica de la operación. Asimismo, el artículo 113 del Reglamento de Ley de Impuesto a la Renta¹¹ establece pautas que deben considerarse para establecer el método de valoración que resulte más apropiado y refleje la realidad económica de la operación. Por tanto, el mejor método deberá: i) ser compatible con el giro de negocios, la estructura empresarial o comercial de la empresa o entidad; ii) cuente con mejor calidad y cantidad de información disponible para su adecuada aplicación y justificación; iii) contemple el más adecuado grado de comparabilidad entre partes, transacciones y funciones; y iv) requiera el menor nivel de ajustes a los efectos de eliminar las diferencias existentes entre los hechos y las situaciones comparables.

Que respecto al método del MNT, el numeral 6 del inciso e) del citado artículo 32-A, indica que consiste en determinar la utilidad que hubieran obtenido partes independientes en operaciones comparables, teniendo en cuenta factores de rentabilidad basados en variables, tales como activos, ventas, gastos, costos, flujos de efectivo, entre otros.

¹¹ Aprobado mediante el Decreto Supremo N° 122-94-EF, según texto aplicable al caso de autos.



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

Que el numeral 6 del inciso a) del artículo 113 del reglamento antes citado, modificado por el Decreto Supremo N° 258-2012-EF, indica que el método MNT considera únicamente los elementos directa o indirectamente relacionados con la operación y aquellos relacionados con la explotación de la actividad. En ese sentido, dispone que no se debe tomar en cuenta los ingresos y gastos no relacionados con la operación que afecten significativamente la comparabilidad, por lo que, salvo que se demuestre la imposibilidad de hacerlo, se deberá segmentar los datos financieros y no aplicar el método a toda la empresa si esta lleva a cabo distintas operaciones vinculadas que no se pueden comparar sobre una base combinada con las de una empresa independiente; ni se debe incluir en la comparación los beneficios atribuibles a operaciones que no resulten similares a las operaciones vinculadas objeto de comprobación.

Que añade dicho numeral que, en aplicación del citado método, los márgenes netos pueden estar basados, entre otras, en la relación "Utilidades entre ventas netas", el cual se utilizará principalmente en operaciones de distribución o comercialización de bienes.

Que según el inciso h) del artículo 32-A de la Ley del Impuesto a la Renta, para la interpretación de lo dispuesto en dicho artículo, serán de aplicación las Guías sobre Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales, aprobadas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en tanto las mismas no se opongan a las disposiciones aprobadas por la Ley del Impuesto a la Renta.

Que al respecto, las "Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y a Administraciones Tributarias" publicadas por la OCDE en julio de 2017¹², y aplicables para la interpretación del artículo 32-A según lo expuesto, señalan que *"Cuando el margen del precio de reventa utilizado es el de una empresa independiente en una operación comparable, la fiabilidad del método del precio de reventa puede verse comprometida si existen diferencias importantes en la forma en que las empresas asociadas y las independientes realizan sus negocios"* (párrafo 2.33). Asimismo, tales directrices indican que: *"El método del precio de reventa depende también de la comparabilidad de las funciones desempeñadas (teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos)"* (párrafo 2.34).

Que las mismas directrices señalan como ejemplo, en el que el margen de precio de reventa exige particular cuidado *"(...) cuando el revendedor contribuye sustancialmente a la creación o a la conservación de activos intangibles asociados al producto (por ejemplo, marcas o nombres comerciales), propiedad de una empresa asociada. En tales casos, la contribución de los bienes originalmente transferidos al valor del producto final no puede calcularse fácilmente"* (párrafo 2.35). Asimismo, las referidas directrices agregan que: *"Debería esperarse que la cuantía del margen del precio de reventa dependa de las funciones ejercidas por el revendedor. Estas funciones pueden variar mucho, desde el caso en el que el revendedor realiza servicios mínimos como agente de transporte, hasta aquel en que asume la totalidad de los riesgos derivados de su publicidad, comercialización, distribución y garantía, de la financiación de existencias y de otros servicios complementarios. Si el revendedor en la operación vinculada no lleva a cabo una actividad comercial importante, sino que solo transfiere los bienes a un tercero, el margen del precio de reventa podría ser pequeño en vista de las funciones ejercidas. Este margen del precio de reventa podría incrementarse cuando se pueda demostrar que el revendedor tiene una pericia especial en la comercialización de los bienes, soporta realmente riesgos especiales o contribuye sustancialmente a la creación o conservación de activos intangibles asociados al producto (...)"* (párrafo 2.37).

Que asimismo, dichas directrices indican que *"Cuando el revendedor desempeña claramente una actividad comercial sustancial añadida a la actividad de reventa propiamente dicha, cabe esperar un margen del precio de reventa razonablemente importante. Si en sus actividades el revendedor emplea activos valiosos y posiblemente únicos (por ejemplo, activos intangibles del revendedor, como puede ser su organización de comercialización), podría resultar inadecuado evaluar las condiciones de plena competencia en la operación"*

¹² En adelante Directrices OCDE. Disponible en: https://www.oecd.org/es/publications/2017/07/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017_g1g71100.html (Fecha de consulta: 15 de mayo de 2025).



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

vinculada utilizando un margen del precio de reventa no ajustado, derivado de operaciones no vinculadas, en las que el revendedor independiente no utiliza activos similares (...)" (párrafo 2.38).

Que en relación al MNT, las referidas directrices indican que: *"estudia el beneficio neto calculado sobre una magnitud apropiada (por ejemplo los costes, las ventas o los activos) que un contribuyente obtiene por razón de una operación vinculada (...). Los indicadores de beneficio neto pueden tolerar también mejor algunas diferencias funcionales entre las operaciones vinculadas y las no vinculadas que los márgenes de beneficio bruto. Las diferencias en las funciones desempeñadas en las empresas suelen reflejarse en variaciones en los gastos de explotación, lo que puede llevar a que exista un amplio rango de márgenes de beneficio bruto aunque se sigan manteniendo niveles similares de indicadores de beneficios de explotación netos" (párrafo 2.64 y 2.68).*

Que sobre el particular, en las Resoluciones N° 06144-9-2019 y 04167-9-2022, entre otras, este Tribunal ha establecido que para evaluar las operaciones de importación de una empresa que, además de efectuar actividades de distribución y comercialización de productos, también desarrolla funciones de marketing, publicidad y promoción, las cuales se encuentran estrechamente relacionadas a su giro principal de negocio -lo que se evaluará en cada caso concreto-, el método más adecuado para ser aplicado, considerando la estructura de negocio de la empresa, no sería el PR (compatible con operaciones no complejas de distribución, comercialización o reventa), sino el MNT, a través del cual se puede llegar al más adecuado grado de comparabilidad. Así también, en dichas resoluciones se precisó que no resulta suficiente que, en términos generales, pueda ser aplicable la metodología del PR, pues para ello es necesario que los márgenes brutos de venta no se vean influenciados por las funciones realizadas por la empresa.

Que de lo expuesto, se tiene que para determinar el método más apropiado entre el método PR utilizado por la recurrente y el método MNT aplicado por la Administración, es necesario evaluar si el método propuesto toma en cuenta, principalmente, las funciones (incluidos los riesgos asumidos y activos utilizados) que reflejen de mejor manera la realidad económica de la transacción analizada, lo que en el caso de métodos unilaterales como los indicados, debe analizarse respecto de la parte analizada y con relación al giro de negocio o estructura empresarial de esta, puesto que afectan la fiabilidad de la comparabilidad entre dicha parte analizada y empresas comparables, y con ello la justificación de la elección de determinado método.

Que teniendo en cuenta lo antes señalado, cabe indicar que conforme al Reporte Local del ejercicio 2017 (folios 191 a 211), la recurrente es una empresa subsidiaria del "Grupo Mabe" que inició actividades comerciales en el ejercicio 1995, y tiene como giro de negocio principal la distribución y comercialización de electrodomésticos en el país que adquiere de sus vinculadas del exterior

(folios 205 a 207), quienes se dedican a la manufactura y/o distribución de dichos productos.

Que de acuerdo con el análisis funcional realizado en el citado Reporte Local del ejercicio 2017 (folios 200 y 201), la recurrente realiza la importación de electrodomésticos y repuestos adquiridos de sus vinculadas del exterior (importación de productos terminados) para su posterior comercialización en el mercado local bajo la marca "Mabe"; mientras que sus vinculadas realizan funciones manufactura y/o distribución, y asumen riesgos y activos propios de dichas actividades¹³.

Que sobre los términos contractuales acordados, en el precitado reporte se indica que la recurrente realiza una proyección de ventas mensual, remite las órdenes de compra a las plantas de producción del grupo, los proveedores proceden a la producción, y que el tiempo de embarque para proveedores vinculados oscila entre 60 y 90 días (folio 201 y reverso).

Que en lo concerniente a las estrategias de mercado, se menciona que la recurrente implementó un plan de crecimiento enfocado en el volumen, venta, rentabilidad y reconocimiento de marca, a través de la intensificación de promociones y lanzamiento de productos con precios competitivos. Así, las estrategias fueron: (i) la publicidad compartida con clientes "Retail", combinando publicidad "ATL" y "BTL"; (ii) Apoyo

¹³ Con excepción de la vinculada Haier, respecto de la cual se menciona que no se contaba con información respecto de riesgos asumidos y activos usados.



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

logístico para colocar productos en almacenes de distribuidores "Retail", incluso en domicilios de consumidores finales; (iii) Servicios y refacciones por asunción de garantías de la recurrente; e (iv) ingresos de nuevos modelos "Kraken" y "Focaris" (folio 204).

Que sobre el contexto de la transacción, el reporte menciona que el resultado operativo de la recurrente en el ejercicio 2017 se vio afectado por el fenómeno natural del "Niño", mayor inversión para incrementar su posición de mercado de línea blanca que es muy competitivo, y aumento de costo de refacciones de modelos "Kraken" y "Focaris" que no cuentan con "Free parts".

Que seguidamente el Reporte Local del ejercicio 2017 señala, en cuanto al método de precios de transferencia, que se seleccionó el método PR en su versión externa como el método más apropiado para identificar si la transacción analizada de importación de productos terminados de vinculadas no domiciliadas se realizaron a valores de mercado, **debido a que se trataba de una actividad "simple" de distribución**, y la recurrente no había realizado operaciones similares con terceros independientes.

Que finalmente el aludido reporte indica que, con base al análisis funcional, naturaleza y demás características de la transacción analizada, descritas previamente, se prescinde del uso de información plurianual de la recurrente como parte analizada.

Que al respecto, la Administración señala con base en el análisis expuesto en el Requerimiento N° y su resultado antes glosados, que para la elección del método PR la recurrente no consideró que dicho método compatibiliza con operaciones de distribución que no aportan valor, y que por el contrario, la recurrente, como parte analizada, se caracteriza como un **distribuidor pleno** que realiza importantes funciones de marketing y publicidad respecto de los productos que comercializa, contribuyendo al valor de la marca, y por las que se esperaría un mayor margen de rentabilidad al que obtendrían distribuidores de riesgo limitado. Asimismo, observa que no se puede verificar la confiabilidad de los márgenes brutos utilizados en aplicación del método PR debido a que no se puede corroborar los criterios contables para la separación de gastos y costos.

Que de la revisión de la información financiera utilizada para el análisis de la transacción de "importación de productos terminados" (folios 234 a 248), se aprecia que conforme fue verificado por la Administración (folio 119), en el ejercicio 2017 la recurrente obtuvo el siguiente resultado operativo:

Estado de Resultados	S/
Venta de productos terminados	
Ventas netas	161 780 358,00
Costos de ventas	(132 097 878,00)
Utilidad bruta	29 682 480,00
Gastos operativos	(39 179 371,00)
Pérdida operativa	(9 496 891,00)

Que al respecto se verifica, en línea con lo observado por la Administración, que en el ejercicio 2017 la recurrente registró un nivel alto de gastos de publicidad (S/ 19 314 264,00), los cuales representaron el 54,38% de los "Gastos de ventas", y a su vez el 49,30% del total de "Gastos operativos", siendo que dentro de la partida de los gastos de publicidad, el 68,77% correspondió a los acuerdos de publicidad compartida con sus clientes del sector "Retail" para ganar participación de mercado a través de inversión en publicidad en medios masivos (ATL) o canales directos, como publicidad en puntos de ventas, eventos, participación en catálogos, promociones, entre otros (BTL). Además, se aprecia que los "Gastos operativos" representaron el 29,66% de los "Costos de venta" y un 24,21% de las ventas netas, los cuales responden, en adición al gasto de publicidad, principalmente a los acuerdos con sus clientes "Retail" por bonificaciones por cumplimiento de metas ("Rebate") y "Apoyo logístico", a fin de aumentar sus ventas, tal como se verifica de lo señalado en el Reporte Local del ejercicio 2017 y lo verificado por la Administración en autos (folio 131 y reverso).



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

Que además, conforme fue indicado en el Requerimiento N° (folio 125 y reverso), y no es controvertido por la recurrente, esta asume la función de "obtener" clientes e incrementar la participación de mercado, lo que concuerda con lo señalado en el Reporte Local del ejercicio 2017 respecto a que la recurrente se encarga de ejecutar el plan de crecimiento del volumen de ventas en el país, rentabilidad del negocio y reconocimiento de marca, a través de la intensificación de promociones y lanzamiento de productos con precios competitivos, lo que demuestra que asume importantes riesgos de mercado respecto de las funciones de distribución que realiza, adicionales al riesgo de inventarios, de calidad y obsolescencia de productos, y riesgo cambiario, entre otros.

Que de lo antes señalado se observa que, en adición a las actividades de distribución y los riesgos de inventario, mercado, cambiarios, y otros, la recurrente invirtió esfuerzos sustanciales orientados a promover el marketing, fuerza de ventas, promoción, comercialización y la publicidad de los productos de marcas del grupo, contribuyendo en la creación de valor de estos, encargándose de mantener e incrementar su participación en el mercado local, por lo que se verifica que una de las funciones principales de aquella es la relacionada al marketing, publicidad, promoción, lo que se traduce en que los gastos de ventas y promocionales son de gran relevancia dentro de su estructura de costos, y conllevan a la asunción de mayores riesgos con relación a dichas funciones, todo lo cual tiene incidencia directa en sus resultados operativos. En tal sentido, contrario a lo señalado en el Reporte Local del ejercicio 2017, la actividad de la recurrente no califica como una actividad de distribución "simple", tal como la misma ha reconocido durante la fiscalización (folio 26).

Que es pertinente reiterar que conforme al párrafo 2.37 de las Directrices OCDE, se esperaría que el beneficio que obtiene una empresa por sus actividades de comercialización dependa de las funciones que realiza y los riesgos que asume, por lo que un distribuidor que realice funciones más complejas tales como tomar el control de mercadería importada y se encargue de la publicidad y marketing y, a su vez, asuma mayores riesgos, como el de inventario, reciba un beneficio mayor al que recibirían distribuidores que realizan menos funciones y asumen menos riesgos¹⁴. Además, conforme se refiere en el párrafo 2.32 de dichas directrices, aportes valiosos del revendedor, como podría ser la organización de comercialización, comprometerían la fiabilidad del método del PR para evaluar las condiciones de plena competencia.

Que por lo indicado, si bien el método del PR es compatible con las funciones de distribución a las cuales no se les agrega valor alguno, debe considerarse que las actividades de la recurrente no se limitan a la simple distribución (importación de mercadería de sus vinculadas para luego venderla a clientes peruanos), sino que realiza otras funciones que forman parte integral de la estructura de su giro principal del negocio, como son las funciones de marketing, publicidad y promoción de los productos que importa, tal como se refleja en la cuantía de sus gastos operativos con relación a dichas funciones, contribuyendo así en la creación de valor de aquellos. Por tanto, tal contraste en la estructura de negocio de la recurrente hace que el método del PR no sea el más adecuado para evaluar sus operaciones de importación, y deba considerarse la aplicación de una metodología que sí abarque el análisis de las funciones adicionales desarrolladas por la parte analizada, como lo es el método del MNT, según el criterio seguido en las Resoluciones N° 06144-9-2019 y 04167-9-2022, entre otras.

Que por las consideraciones expuestas, se aprecia que el método del MNT con comparables externos, seleccionado por la Administración, es el más idóneo para reflejar la realidad económica de la transacción analizada al tomar en cuenta las funciones adicionales de marketing y promoción comercial realizadas por la recurrente, los cuales forman parte integral de su estructura de negocio e implican la asunción de mayores riesgos a la de una actividad de distribución simple, cuya intensidad se reflejan en nivel de gastos operativos de la recurrente, y por tanto, justifica la aplicación de un análisis a nivel de márgenes operativos, ya que ello tiene incidencia en el grado de fiabilidad de la comparabilidad entre dicha parte analizada y los comparables externos.

¹⁴ En línea con lo señalado en el párrafo 1.56 de los lineamientos de la OCDE, respecto a que la aceptación de un mayor riesgo se compensaría con un aumento en los beneficios que se esperan obtener.



Tribunal Fiscal

Nº 04386-3-2025

Que en consecuencia, para el caso de autos, el método del MNT resulta ser el método más adecuado para analizar el cumplimiento del principio de plena competencia en las transacciones de importación de productos terminados a sus vinculadas.

Que con relación a los cuestionamientos de la recurrente respecto a que los productos que comercializa no pasan por procesos de transformación o se incorporan a otros bienes, y los gastos de publicidad y marketing en los que incurre no alteran la naturaleza de dichos productos, sus características o funcionalidad, por lo que no se justifica el descarte del método PR, toda vez que de acuerdo con lo señalado en el artículo 113 del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta dicho método aplica a las operaciones de distribución o reventa de bienes que no han sugerido alteración o modificación sustantiva o a los cuales no les es agregado un valor significativo; cabe indicar que conforme al criterio jurisprudencial establecido en las Resoluciones Nº 06144-9-2019 y 04167-9-2022, no resulta suficiente que, en términos generales, pueda ser aplicable la metodología del PR, pues para ello es necesario que los márgenes brutos de venta no se vean influenciados por las funciones realizadas por la empresa, lo que se corrobora en el presente caso, puesto que realiza otras funciones que forman parte integral de la estructura de su giro principal del negocio, como son las funciones de marketing, publicidad y promoción de los productos que importa, que reflejan a nivel de gastos operativos, y constituyen aportes valiosos, por lo que dicha situación compromete la fiabilidad de la aplicación del método PR a efecto de evaluar el desempeño de la recurrente en condiciones de plena competencia.

Que en tal sentido, inversiones importantes en gastos de marketing y de publicidad, que tienen por objeto influir en la percepción del consumidor y la demanda de los productos que distribuye la recurrente, y que como consecuencia de ello, contribuyan a mantener o aumentar el posicionamiento en el mercado local de la marca "Mabe" u otros signos distintivos utilizados por la recurrente para la comercialización de los productos que adquiere a vinculadas, en el contexto del análisis económico de la transacción analizada, revela que tales gastos agregan valor a los mencionados productos identificados con dichos signos distintivos, favoreciendo su comercialización, de manera que influye en la evaluación de la rentabilidad esperada por un distribuidor independiente que realice dichas funciones adicionales, y por tanto, determina que el método PR no sea el más adecuado para analizar el valor de mercado de dicha transacción. Asimismo, conviene precisar que el hecho que desde una perspectiva contable tales gastos no correspondan ser reconocidos como activos¹⁵, no desvirtúa la relevancia económica de los mismos a efectos de la determinación del método de valoración más apropiado, conforme a lo expuesto.

Que en cuanto a que la Administración no ha sustentado con estudios de mercado, reportes financieros o información pública, que su nivel de sus gastos en publicidad excediera el de otras empresas peruanas del mismo sector, que operen en condiciones similares, a fin de desvirtuar sobre una base comparativa y objetiva la aplicación del método PR; cabe señalar que estando a la evaluación efectuada de la transacción materia de análisis, considerando los aspectos de relevancia económica que inciden en la selección del método de valoración más apropiado, así como la información disponible de la parte de analizada y comparables externos, en el presente caso se ha concluido que el método MNT con comparables externos, seleccionado por la Administración, es el más apropiado. Por lo tanto, si la recurrente consideraba que a pesar de los aspectos verificados en fiscalización, que desvirtuaban la fiabilidad de la aplicación método PR para evaluar el precio de transferencia pactado, dicho método resultaba aplicable, se tiene que correspondía a aquella presentar la documentación e información pertinente que lo sustente, como la que alude en su alegato, lo cual no ocurrió, por lo que tal alegato no resulta amparable.

Que finalmente, cabe indicar que la recurrente no ha acreditado con elementos probatorios en el expediente la necesidad de mayores ajustes y consideraciones que pueden afectar la comparabilidad en un análisis de márgenes operativos en base al MNT, como los que alude de forma genérica en sus alegatos, por lo que tales aseveraciones carecen de sustento.

¹⁵ Sea como costo de los inventarios o como activos intangibles.



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

2. Cuestionamientos a la aplicación del MNT

Que en el presente caso, se tiene que para la elaboración del rango de mercado de conformidad con lo dispuesto en los artículos 113 y 114 del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, la Administración consideró para su análisis en aplicación del método del MNT: (i) la selección de la recurrente como parte analizada en tanto se contaba con mejor calidad y cantidad de información disponible para la adecuada aplicación y justificación del citado método; (ii) la selección de ocho (8) empresas comparables, de las cuales seis (6) coinciden con las empresas que fueron consideradas por la recurrente en su Reporte Local del ejercicio 2017 (folio 194), al considerar que al igual la recurrente dichas empresas funcionalmente realizaban la misma actividad¹⁶; (iii) que considerando el análisis funcional de la transacción analizada se seleccionó el uso de información financiera de los años 2015 a 2017 conforme también realizó la recurrente en su Reporte Local (folio 194/reverso); (iv) que para la selección de las empresas comparables aplicó filtros cuantitativos y cualitativos que le permitieron rechazar compañías que no reportaban información financiera completa, que tuvieran gastos por I&D que superaban el 3% de las ventas o que no realizaran actividades de distribución con riesgos, entre otros; y, (v) seleccionó como indicador de rentabilidad el margen operativo "MO" ¹⁷ (folio 120).

Que en aplicación de la citada metodología, la Administración determinó el siguiente rango de rentabilidades operativas de mercado, determinando que el margen operativo de la recurrente se encontraba por debajo del rango de valores de mercado (de acuerdo con lo precisado en el inciso c) del artículo 32-A de la Ley de Impuesto a la Renta.

Ratio financiera	Cuartil Inferior	Mediana	Cuartil Superior	Mabe Perú S.A.
Margen Operativo sin ajuste	1,41%	2,48%	3,99%	(5,87%)

Que al respecto, conforme se ha señalado, la recurrente cuestiona la aplicación del MNT bajo tres argumentos: (i) selección como parte analizada a las empresas vinculadas del exterior, (ii) utilización de información plurianual de la recurrente como parte analizada, y, (iii) aplicación de ajustes de comparabilidad a las empresas seleccionadas como comparables por circunstancias de mercado que le irrogaron gastos promocionales extraordinarios.

Que a continuación, se procede a analizar los referidos cuestionamientos.

2.1. Selección de parte analizada

Que el numeral 6 del inciso a) del artículo 113 del mencionado Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, antes citado, la aplicación del MNT implica que se considere únicamente los elementos directa o indirectamente relacionados con la transacción analizada y aquellos relacionados con la explotación de la actividad, por lo que no se debe tomar en cuenta los ingresos y gastos no relacionados con la operación que afecten significativamente la comparabilidad, ni incluir en la comparación los beneficios atribuibles a operaciones que no resulten similares a las operaciones vinculadas objeto de comprobación; debiendo procederse a la segmentación de la información financiera cuando la parte analizada lleve a cabo distintas operaciones que no puedan ser analizadas de forma combinada a las operaciones de una empresa independiente.

Que asimismo, el inciso b) del referido artículo 113, indica que respecto de la parte sobre la que se aplique el método de valoración, se debe contar con la mejor calidad y cantidad de información para su adecuada aplicación y justificación.

¹⁶ Estas empresas son

¹⁷ Margen Operativo = Utilidad Operativa / Ventas Netas.



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

Que sobre la selección de la parte objeto de análisis, las Directrices OCDE, señalan que (párrafo 3.18): *"Al aplicar los métodos del coste incrementado, del precio de reventa o del margen neto operacional (...), es necesario elegir la parte de la transacción respecto de la que se analiza un indicador financiero (margen sobre costes, margen bruto o indicador de beneficio neto). La selección de la parte objeto de análisis debe ser coherente con el análisis funcional de la operación. Como norma general, la parte objeto de análisis es aquella a la que puede aplicarse el método de determinación de precios de transferencia con más fiabilidad y para la que existen comparables más sólidos, es decir, normalmente será aquella cuyo análisis funcional resulte menos complejo"* (subrayados agregados).

Que de acuerdo con lo anterior, dichas directrices mencionan sobre la aplicación del método MNT que (párrafos 2.83 y 2.84): *"Como cuestión de principio, al determinar el indicador de beneficio neto para la aplicación del método del margen neto operacional únicamente deben tenerse en cuenta aquellos elementos que (a) están directa o indirectamente relacionados con la operación vinculada objeto de análisis y (b) están relacionados con la explotación de la actividad", de modo que "Para poder determinar o comprobar el beneficio neto que obtiene el contribuyente por una operación vinculada¹⁸ (...) es necesario disponer de un cierto grado de segmentación de sus datos financieros. Por tanto, sería inadecuado aplicar el método del margen neto transaccional al nivel de toda la empresa si esta lleva a cabo distintas operaciones vinculadas que no pueden compararse sobre una base agregada con las de una empresa independiente."*

Que en ese sentido, las aludidas directrices también precisan que (párrafo 2.75): *"(...) Admitiendo que, a fin de aplicar este método, se puedan aislar funciones similares entre el amplio abanico de las que las empresas pueden desempeñar, los indicadores de beneficio neto relacionados con esas funciones pueden seguir sin ser automáticamente comparables cuando, por ejemplo, las empresas en cuestión ejercen las funciones en distintos sectores económicos o en mercados con distintos niveles de rentabilidad (...)"*; y que (párrafo 2.81): *"Otro aspecto importante de la comparabilidad es la coherencia de las cuantificaciones efectuadas. Los indicadores de beneficio neto de la empresa asociada y los de la empresa independiente deben medirse de forma coherente. Asimismo, entre las empresas pueden darse diferencias en el tratamiento de los gastos de explotación y de otros gastos que afecten a los márgenes netos, tales como las amortizaciones, las reservas o las provisiones, que deberán subsanarse a fin de alcanzar un nivel de comparabilidad fiable"*. (Subrayados agregados)

Que así también, cabe señalar que en la Resolución N° 07060-3-2020, este Tribunal ha emitido pronunciamiento en el sentido que, si el contribuyente no proporciona la información financiera de sus partes vinculadas que considera como parte analizada en su análisis de precios de transferencia según el método MNT seleccionado, resulta adecuado que la Administración seleccione como parte analizada al contribuyente en aplicación de dicho método, al contarse con mejor calidad y cantidad de información disponible respecto de este último.

Que de lo expuesto, se tiene que para aplicación del MNT, la parte analizada debe ser aquella respecto de la cual, en coherencia con el análisis funcional de la transacción analizada, se cuente con mejor calidad y cantidad de información para la aplicación de dicho método de firma fiable, lo que implicara que respecto de dicha parte, deba ser posible determinar con suficiente certeza los elementos de ingresos, costos y gastos relacionados con la transacción analizada o explotación de actividad, así como realizar una adecuada segmentación de datos financieros cuando dicha parte analizada lleve a cabo distintas operaciones que no puedan ser comparadas de forma combinada con las operaciones de empresas independientes; todo ello con la finalidad de asegurar un adecuado grado de comparabilidad entre el margen operativo de la parte analizada y los márgenes operativos de las empresas que se proponen como comparables en aplicación del referido método. Siendo que las referidas características son las que usualmente reuniría la parte de la transacción cuyo análisis funcional revela que no realiza actividades complejas (parte menos compleja), conforme a lo señalado en las mencionadas directrices.

¹⁸ Entendiendo que se selecciona al contribuyente como parte analizada.



Tribunal Fiscal

Nº 04386-3-2025

Que en el presente caso, se aprecia de los actuados que durante el procedimiento de fiscalización la Administración pudo acceder a información en calidad y cantidad que le permitieron realizar un adecuado análisis de funciones, riesgos asumidos y activos utilizados por la recurrente respecto de su actividad de distribución de los productos terminados que importa de sus vinculadas, que la caracterizaban funcionalmente como un distribuidor pleno, así como identificar la información financiera de ingresos, costos y gastos operativos relacionados con dicha actividad que reflejaran dicho análisis funcional, a efectos de una adecuada aplicación del método MNT con comparables externos, lo que derivó en que se confirmara su preferencia al método PR propuesto por la recurrente y el consecuente descarte de este último, según el análisis antes expuesto¹⁹.

Que así lo mencionado, toda vez que es la recurrente quién propone que en la aplicación del método MNT debe considerarse como parte analizada a sus vinculadas del exterior por las operaciones de importación de electrodomésticos, correspondía que fuera aquella la que presentara la documentación e información financiera que sustentara, en forma suficiente, que dicha selección incrementa la fiabilidad de la aplicación del citado método y la comparabilidad, en contraste con el análisis realizado por la Administración que considera a la recurrente como parte analizada.

Que teniendo en cuenta los precitados considerandos, dado que la pretendida selección como parte analizada de las empresas vinculadas del exterior implica que se analicen las funciones realizadas por estas y la fiabilidad de su información financiera en coherencia con dicho análisis funcional, corresponde evaluar lo presentado por la recurrente por cada empresa vinculada de forma independiente a efectos de determinar que respecto de estas se contaba con la mejor calidad y cantidad de información para la aplicación del MNT.

(i) (Estados Unidos)

- Según Reporte Local del ejercicio 2017 (folios 198 y 199) no se tuvo acceso a información respecto de los riesgos asumidos por dicha empresa con respecto a sus actividades de producción de electrodomésticos y otros bienes. Al respecto se tiene que la recurrente no presentó documentación e información adicional que sustentara la selección de dicha empresa como parte analizada.

(ii) (México)

- Según Reporte Local 2017 (folios 198 y 199), se dedica a la prestación de servicios de manufactura bajo contrato de electrodomésticos a partes de relacionadas residentes en México y comercialización de refacciones de electrodomésticos, por lo cual cuenta con activos fijos e inventario propios para el desarrollo de dichas actividades, y asume riesgos de cobranza, tipo de cambio, de mercado, inventario y laboral.
- Comunicación de 21 de octubre de 2020 (folios 55 a 57) remitida por personal de la recurrente, en la cual se describe que sus sistemas internos le permiten generar un reportes de ventas y estado de resultados a nivel bruto ("balanzas") por clientes y partes relacionadas y clientes terceros; que los gastos operativos se identifican por centro de costos o segmento contable, y que los gastos no identificados porque carecen de centro de costos, se prorratan en función al monto de ingresos por clientes; y que como consecuencia de ello se obtuvo una utilidad operativa por las operaciones con la recurrente de 303 996 pesos mexicanos y margen operativo sobre ventas (ROS²⁰) de 15,11%. No obstante, de su evaluación se observa que el citado documento no contiene el detalle necesario de las cuentas contables analíticas que componen las partidas que componen el referido resultado operativo, ni tampoco se ha presentado la correspondiente documentación e información fuente, por lo que no permite verificar por sí solas su vinculación con la operación analizada, ni la caracterización funcional esgrimida por la recurrente. Asimismo, tampoco se ha sustentado el uso del indicador financiero de utilidad operativa sobre ventas (ROS), considerando que la parte vinculada se dedica a la manufactura de productos, por lo que sus funciones se ven reflejadas en los costos

¹⁹ Ello sin perjuicio de que conforme se aprecia del Reporte Local del ejercicio 2017 (folio 195/reverso), sobre la base de las mismas funciones de distribución, la recurrente también se seleccionó a sí misma como parte analizada.

²⁰ Siglas de "Revenues Over Sales".



Tribunal Fiscal

Nº 04386-3-2025

incurridos para la producción de los productos vendidos, siendo que el citado indicador no toma en cuenta dichos costos como parámetro de plena competencia, sino las ventas con la recurrente (operación controlada), lo que no reviste objetividad en el análisis propuesto²¹.

(iii)

(Ecuador)

- Según Reporte Local del ejercicio 2017 (folios 199 y 200), es una compañía que se dedica a la manufactura y distribución de electrodomésticos de línea blanca para el mercado local e internacional, para lo cual utiliza activos consistentes principalmente en maquinaria y equipos para la realización de dicha actividad, y asume riesgos de cobranza, tipo de cambio, mercado, calidad de producto, inventario y laborales. Cabe mencionar que en dicho documento no se precisa que actúe como una empresa de manufactura de bajo riesgo.
- "Informe Integral de Precios de Transferencia Ejercicio Fiscal 2017" (folios 483 a 502)²², se menciona que tiene distintos segmentos de negocio: (i) manufactura por contrato (bajo riesgo-exportaciones), (ii) manufactura local (alto riesgo), y (iii) distribución; siendo que respecto del segmento manufactura se describe que corresponden a las operaciones de exportación de inventarios producidos y no producidos a diversas empresas vinculadas²³, incluido la recurrente. En cuanto a las funciones desarrolladas, señala que bajo cada segmento, asume diferentes funciones y riesgos, siendo que en el segmento de manufactura por contrato (exportaciones) los países colocan órdenes de compra, especificando los modelos y unidades que se piden que sean fabricados bajo pedido, y en base a ello la planta procede a su producción, en cambio, el segmento manufactura local (alto riesgo) se basa en la demanda de ventas en el mercado local, y en base a ello, la Gerencia General y la Gerencia de Ventas toman la decisión de los modelos y número de unidades que se van a producir cada mes que se estima conveniente para abastecer el mercado, asumiendo riesgos de quedar con exceso de inventarios de lenta rotación y obsolescencia por falta de demanda o deterioro, y finalmente, en el segmento de distribución, se anota que corresponde la importación de productos terminados del grupo y de terceros independientes para su comercialización en el mercado local (folios 488 y 489). Sin embargo, se advierte que para la aplicación del método MNT se considera como parte analizada al segmento "manufactura por contrato (bajo riesgo-exportaciones)" de Mabe Ecuador S.A., que comprende la información financiera agregada de las operaciones de exportación de inventarios producidos y no producidos a favor de sus partes vinculadas

de y la recurrente, por lo que dicho análisis no se ha realizado con información segmentada que refleje las específicas funciones desempeñadas por con respecto a la transacción analizada con la recurrente, conforme es requerido por las normas de precios de transferencia antes glosadas.

²¹ De acuerdo con el párrafo 2.93 de las Directrices OCDE: "El denominador debe centrarse en el indicador o indicadores relevantes del valor de las funciones desarrolladas por la parte objeto de análisis en la operación que se está revisando, teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos (...)". Asimismo, en el párrafo 2.94 se indica que: "El denominador debe ser razonablemente independiente de la operación vinculada, dado que de no ser así, no sería un punto de partida objetivo. Por ejemplo, al analizar una operación consistente en la adquisición de bienes por un distribuidor a una empresa asociada, para proceder a su venta posterior a clientes independientes, no cabría ponderar el indicador de beneficio neto en relación con el coste de los bienes vendidos, dado que estos costes son los de la operación vinculada cuya adecuación al principio de plena competencia es objeto de análisis. Del mismo modo, en una operación vinculada consistente en la prestación de servicios a una empresa asociada, no cabe ponderar el indicador de beneficio neto con la renta obtenida en la prestación del servicio, dado que se trata de una prestación vinculada cuya adecuación al principio de plena competencia es objeto de análisis. Cuando los costes de la operación vinculada que no son objeto de análisis (como los costes de sede, los pagos de alquiler o arrendamiento, o los cánones pagados a una empresa vinculada) afectan significativamente al denominador, es preciso asegurarse de que esos costes de la operación vinculada no distorsionan sustancialmente el análisis y, en particular, que son conformes con el principio de plena competencia". (subrayados agregados).

²² La versión completa de dicho informe corresponde al archivo PDF denominado "13. EPT 2017 - Mabe Ecuador" que obra en soporte de medios magnéticos (folio 391).

²³ Estas son Comercial

y la recurrente.



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

- Documento denominado "Certificación sobre estados financieros segmentados" de 21 de octubre de 2020 (folios 65 a 69) y la comunicación de 8 de marzo de 2021 del personal de (folios 375 a 379), en los que el personal interno de dicha empresa describe que su sistema de software contable le permite generar reportes de ventas y costos por cada uno de sus clientes y países, que los gastos operativos (ventas y administrativos) con centro de costos se asignan por cliente y que los gastos operativos sin centro de costos se prorratan en función al monto de ventas, y que en base a ello, se realizó la segmentación de las ventas netas, costos de ventas, y gastos de ventas relacionados con sus operaciones con la recurrente, los que arrojaron un resultado operativo de US\$ 12 223,00, y como indicador de beneficio neto la utilidad operativa sobre costos totales (MOTC²⁴) de 0,2%. Asimismo, presentó los archivos Excel "1. Segmentación Global"²⁵ y "3. en soporte de medios magnéticos (folio 391), en los cuales se calcula un resultado operativo con ajuste de comparabilidad de ascendente a US\$ 135 031,00 que supone un margen operativo sobre ventas (ROS) de 1,71%, conforme al cuadro siguiente:

Ejercicio 2017 (En US\$)	Ventas a Mabe Perú (Segmentado)	Ventas a otras entidades	Total EEFF
Ventas netas	8 026 682,00	116 264 340,00	124 291 022,00
Costos de ventas	(7 371 124,00)	(95 504 776,00)	(102 875 900,00)
Costos de materiales	(5 941 606,00)		
Mano de obra	(595 101,00)		
Costos variables y otros componentes del costo	(834 417,00)		
Utilidad bruta	655 558,00	20 759 564,00	21 415 122,00
Gastos administrativos	-	(6 438 918,00)	(6 438 918,00)
Gastos de ventas	(643 335,00)	(13 095 243,00)	(13 738 578,00)
Personal	(328 882,00)		
Servicios asistencia técnica y logística terceros	(27 333,00)		
Servicios asistencia técnica y logística vinculados	(108 597,00)		
Arriendos	(89 057,00)		
Otros	(89 466,00)		
Utilidad operativa	12 223,00	3 007 849,00	3 020 072,00
Ajustes de comparabilidad (indemnización de personal)	122 808,00	590 470,00	713 278,00
Resultado operativo ajustado	135 031,00	3 598 319,00	3 733 350,00
Margen Operativo (%)	1,71%	3,46%	3,34%

Nota insertada en el cuadro: Los gastos operativos, que estos corresponden al servicio de "asistencia técnica" provisto por la "filial de México", servicios logísticos y de terceros, y personal que corresponde a nómina propia del departamento de exportaciones.

De la evaluación efectuada en esta instancia, se aprecia que la mencionada documentación presenta las siguientes observaciones que no permiten verificar la fiabilidad de esta para efectuar el análisis de precios de transferencia considerando como parte analizada a

- No se ha proporcionado el detalle necesario de las cuentas contables analíticas que componen las partidas de costo de ventas y gastos operativos, siendo que las descripciones genéricas consideradas para dichas partidas, tales como "Costos variables y otros componentes del costo", "Personal", "Arriendos" u "Otros", no permite verificar por sí solas su vinculación con la operación analizada, ni la caracterización funcional esgrimida por la recurrente; lo cual era necesario, considerando que según lo señalado en el informe proporcionado por aquella, realiza distintas actividades o segmentos de negocio que involucran diferencias de funciones realizadas, riesgos asumidos, activos utilizados, mercados de destino y partes vinculadas involucradas.
- Tampoco se ha presentado las órdenes de compra que refiere que son colocadas por la recurrente y los documentos factura señalados en el cuadro de reporte de ventas insertados en los documentos de fechas 21 de octubre de 2020 y 8 de marzo de 2021 y cuya información se reitera en las pestañas "Base de ventas y costo", "Detalle de facturación" y "PIVOT" del archivo Excel "3.

²⁴ Siglas de "Margin on total cost".

²⁵ El cual también obra impreso en autos (folio 386).



Tribunal Fiscal

Nº 04386-3-2025

a efectos de corroborar su asignación coherente de los costos por unidades producidas y vendidas según lo indicado en las indicadas pestañas, considerando que como se ha señalado, realiza manufactura de bienes por contrato para diferentes empresas vinculadas.

- Las capturas de pantalla del sistema contable con respecto a los gastos operativos por centro de costos insertadas en los documentos de fechas 21 de octubre de 2020 y 8 de marzo de 2021, solo muestran el importe total de cuentas contables por diferentes conceptos, los cuales no cruzan con las partidas de gastos considerados en el cuadro precedente, y asimismo, no acreditan el procedimiento de asignación de gastos que afirma haber aplicado la referida empresa vinculada en los referidos documentos.
 - En adición a lo anterior, de la verificación de la pestaña "DETALLE DE GASTOS" del archivo Excel "3. que corresponde al cuadro impreso antes mencionado, se aprecia que los gastos operativos consignados en dicho cuadro están vinculados a archivos que no obran en el expediente, y en el caso de la partida "Otros" se observa que corresponde a la diferencia entre el total de gastos operativos y las demás partidas de gastos.
 - En el caso del gasto por servicio de asistencia de filial de México no se ha acreditado su relación con la operación analizada y criterio de asignación.
 - No se ha documentado ni sustentado la pertinencia y fiabilidad del ajuste de comparabilidad por concepto de indemnización de personal, teniendo en cuenta que identificó como uno de los riesgos asumidos por dicha empresa el riesgo laboral. A su vez, se evidencia contradicción en la posición de la recurrente de mostrar durante el procedimiento de fiscalización y contencioso dos márgenes operativos con respecto a (0,2% y 1,71% con ajuste de comparabilidad) para considerarla como parte analizada, sin explicar las razones del cambio.
 - La segmentación de información financiera y ajuste de comparabilidad que sustentan los dos márgenes operativos presentados por operaciones con la recurrente, no han sido tomados en cuenta en el citado Informe Integral de Precios de Transferencia Ejercicio Fiscal 2017 presentado por aquella como sustento de la selección de como parte analizada, lo que evidencia inconsistencia en la información presentada.
- "Informe de Estados Financieros auditados de al 31 de diciembre de 2017" (folios 504 a 515), del cual se observa que contiene información financiera acumulada de todas las operaciones de por lo que no sustenta la segmentación de información financiera necesaria para aplicar de forma fiable el método MNT considerando como parte analizada a dicha empresa.
 - Documento denominado "Opinión sobre Segmentación de Operaciones en materia de Valuación de Precios de Transferencia" de 12 de marzo de 2021 (folios 380 y 381), el cual solo contiene la opinión emitida por el profesional contable que suscribe dicho documento, y cuyas conclusiones no han sido acompañadas de documentación que las acredite, por lo que tampoco sustentan el cambio de parte analizada.
 - Certificados de residencia de 16 de febrero de 2018 y de 16 de marzo de 2021 (folios 339 a 341), los cuales únicamente sustentan la residencia de por los ejercicios señalados en dichos documentos.

(iv)

- Según Reporte Local del ejercicio 2017 (folios 199 y 200), es una compañía que se dedica a la manufactura y distribución de electrodomésticos de línea blanca para el mercado local e internacional, para lo cual utiliza activos consistentes principalmente en maquinaria y equipos para la realización de dicha actividad, y riesgos de cobranza, tipo de cambio, mercado, calidad de producto, inventario y laborales. Cabe indicar que en dicho documento no se desarrolla la caracterización funcional de bajo riesgo referida por la recurrente.
- "Informe Local de Precios de Transferencia para el ejercicio de 2017" (folios 517 a 552)²⁶ que señala que tiene los segmentos de negocio de (i) manufactura de refrigeradoras y

²⁶ La versión completa de dicho informe corresponde al archivo PDF denominado "12. EPT 2017" que obra en soporte de medios magnéticos (folio 391).



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

estufas, y, (iii) distribución de electrodomésticos adquiridos en su mayoría de vinculados del exterior para su distribución en Colombia. En cuanto al segmento de manufactura indica que corresponde a la manufactura de refrigeradoras para venta nacional a mayoristas terceros independientes en Colombia y para exportación a vinculadas del exterior, así como la manufactura de estufas para el mercado local, y que en ese sentido, comprende: (a) las operaciones de venta de productos terminados, materia prima y repuestos a las empresas relacionadas del extranjero²⁷; y (b) las operaciones de compra de inventarios para producción (materia prima) también empresas vinculadas²⁸ (folios 536/reverso a 539). En lo referido al análisis de funcional del segmento de manufactura, describe que

se encarga de realizar funciones de investigación y desarrollo respecto a mercadería, ventas, ingeniería, calidad y materiales, realiza el diseño de productos, y a nivel realiza los diseños de planta y algunas herramientas, y asume los costos de adaptación al mercado de destino; que realiza actividades de marketing y publicidad a través de canales diversos (televisión, radio, vallas, etc.) y actividades enfocadas en vendedores de piso y consumidores, cuyo costo es asumido en su totalidad por dicha empresa, por lo que se ve afectada por el desarrollo de factores de mercado, y asume el riesgo de mercado al determinar las cantidades que se proyectan vender; que en el caso de "Manufactura por pedido" para ventas a vinculadas del exterior, se indica que recibe los pedidos confirmados de vinculadas, por lo que no asume el riesgo de inventarios ni realiza funciones significativas en el proceso de generación de venta, siendo que el esfuerzo de ventas y de mercado lo asume la operación local (mercado de destino), y que finalmente, asume las actividades de almacenamiento de materias primas y productos terminados, así como distribución al mercado local, garantía de producto, servicio post-venta, y gestión de cobranza.

Sin embargo, se observa que para la aplicación del método MNT se seleccionó como parte analizada al segmento "manufactura – Exportaciones de productos manufacturados (Código 01)" y la información financiera de las operaciones de ingresos por venta (exportación) de inventarios producidos (Código 01) a sus partes vinculadas

, y la recurrente, por el total de 244 420 851 003,00 de pesos colombianos, según Anexo N° 3 (folios 517 y 518/reverso), y la ventas de productos no facturados (Código 02) sobre las cuales no se presenta información; y que, asimismo, se consideraron ajustes a dicha información financiera asignados al costo por concepto de "Sobrecostos de producción", por migración de producción de Colombia a Ecuador de cocinas, "Sobrecostos logísticos exportación", "Fletes", "Restricción aduanera" con relación a las exportaciones a Ecuador, y "Mayor Valor pago MOD", los cuales únicamente son explicados a nivel de comentarios genéricos; lo que dio como resultado el cálculo de un margen operativo "MCG" (Utilidad operativa sobre costo y gastos operativos) de 2,775%²⁹ (folios 526 a 530/reverso); por lo que dicho análisis no se ha realizado con información segmentada que refleje las específicas funciones desempeñadas por Mabe Ecuador S.A. con respecto a la transacción analizada con la recurrente, conforme es requerido por las normas de precios de transferencia antes glosadas.

- Comunicaciones de 19 de octubre de 2020 y 8 de marzo de 2021 (folios 50 a 54 y 358 a 363), en los que el personal interno de describe su sistema de software contable permite generar reportes de ventas y costos por cada uno de sus clientes y países de destino, y

²⁷ Estas son:

²⁸ Estas son:

²⁹ De acuerdo con lo siguiente:

Ejercicio 2017	Actividad de manufactura exportación a vinculadas (Códigos 01 y 02) en pesos colombianos
Ventas netas	245 063 466 126,00
Costos de ventas	224 067 473 841,00
Utilidad bruta	20 995 992 285
Gastos operativos	14 380 070 302
Utilidad operativa	6 615 921 983
MCG (Utilidad operativa sobre costo y gastos operativos)	2,775%



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

confeccionar un estado de resultados a nivel bruto; que dicho sistema también permite generar reportes auxiliares por cuenta contable y centro de costos, a fin de identificar los gastos operativos asociados a dichas exportaciones de acuerdo con lo siguiente: (i) los gastos variables se registran en la Cuenta Contable

“Gastos de Suministros al exterior” y se prorratan de acuerdo al monto de la venta a cada país que se exporta, (ii) respecto de los gastos fijos se realizan tres depuraciones de acuerdo con lo siguiente: (ii.1) filtros por centro de costos asignado a exportaciones en función al total de la venta a partes vinculadas, (ii.2) identificación en las cuentas de gastos que comienzan con el número 630 de los centros de costos con la clave R006 asociados directamente a la manufactura del producto y se distribuyen proporcionalmente la ingreso por venta de manufactura local y manufactura exportaciones, (ii.3) identificación en las cuentas de gastos que comienzan con el número 630 de los centros de costos “Staff” que son áreas que prestan servicios tanto a manufactura como comercial (contabilidad, fiscal, cuentas por cobrar, importaciones, relaciones públicas, etc.) y son asignados al total de la venta de producto manufacturado y comercializado en el país como a exportaciones, y finalmente, (ii.4) gastos y costos comunes para toda la operación se prorrota entre todos los segmentos de acuerdo con el monto de venta, para lo cual se muestran capturas de pantalla de cuadros y del sistema contable. Se indica que, como consecuencia de lo anterior, se generó el Estado de Resultados segmentado a nivel operativo, que arroja una utilidad operativa de 581 134 478,00 pesos colombianos que supone un margen de utilidad operativa sobre costos totales de 1,6%. A su vez presentó los archivos Excel “1. Segmentación Global”³⁰ y “2. Segmentación Colombia”, en soporte de medios magnéticos (folio 391), en los cuales se describe el cálculo del siguiente resultado operativo de

conforme al cuadro siguiente:

Ejercicio 2017 En miles de pesos colombianos	Ventas a Mabe Perú (Segmentado)	Ventas a otras entidades (Partes relacionadas y terceros)	Total EEFF
Ventas netas	36 722 700,00	701 906 595,00	738 629 295,00
Costos de ventas	(33 973 727,00)	(600 551 843,00)	(634 525 570,00)
Materiales	(25 175 840,00)		
Materiales vinculados	(6 692 312,00)		
Mano de obra	(1 369 552,00)		
Costos variables	(736 023,00)		
Utilidad bruta	2 748 972,00	101 354 753,00	104 103 725,00
Gastos operativos	(2 167 838,00)	(113 291 228,00)	(115 459 066,00)
Gastos de ventas			
- Personal	(163 520,00)		
- Servicios terceros	(91 427,00)		
- Servicios vinculados	(589 449,00)		
- Arrendamientos	(60 952,00)		
Gastos administrativos			
- Personal	(595 677,00)		
- Servicios vinculados	(178 202,00)		
- Honorarios	(19 029,00)		
- Seguros	(12 686,00)		
- Amortización proyectos	(285 435,00)		
- Diferencia en cambio	(171 261,00)		
Utilidad operativa	581 134,00	(11 936 475,00)	(11 355 341,00)
Margen Operativo (%)	1,6%	(1,7%)	(1,5%)

Nota insertada en el cuadro: Los costos son totalmente con proveedores terceros ya que no se cuenta con filial que realice suministro, y con respecto a los gastos operativos, estos comprenden el servicio de asistencia técnica y comisión de servicios que realiza su filial de México para generar economías de escala, gastos logísticos como honorarios, seguros y servicios por proyectos que gestiona con terceros, y gastos de personal de propia nómina.

De la evaluación efectuada en esta instancia, se observa que la anotada documentación presenta las siguientes observaciones que no permiten verificar su fiabilidad para efectuar el análisis de precios de transferencia considerando como parte analizada a

- No se ha proporcionado el detalle necesario de las cuentas contables analíticas que componen las partidas de costo de ventas y gastos operativos, siendo que las descripciones genéricas consideradas para dichas partidas, tales como “Costos variables y otros componentes del costo”,

³⁰ El cual también obra impreso en autos (folio 387).



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

"Personal", "Arriendos" u "Otros", así como lo señalados en el cuadro precedente, entre otros, no permiten verificar por sí solas su vinculación con la operación analizada, ni la caracterización funcional esgrimida por la recurrente; lo cual era necesario, considerando que según lo señalado en el informe proporcionado por la recurrente,

realiza actividades y segmentos de negocio que involucran diferencias funciones realizadas, riesgos asumidos, activos utilizados, mercados de destino y partes vinculadas involucradas. Asimismo, se observan las siguientes inconsistencias:

- Con relación al "reporte de ventas" se observa que corresponden a capturas de pantalla de distintos cuadros con cifras consignados en columnas que describen conceptos que no han sido acompañados de la información de detalle que permita verificar su naturaleza y criterio de asignación a la operación analizada.
- Sobre la "balanza de comprobación por centro de costos" que señala que muestra el resultado bruto, se observa que corresponden a capturas de pantalla de reportes contables que muestran los saldos totalizados de cuentas contables con glosa de "Venta nacional", "Venta exportación", "Venta filial", "Otros ingresos", entre otros conceptos generales, que no permiten su vinculación con la operación analizada.
- Sobre la asignación de gastos variables se aprecian capturas de pantalla de reportes contables que refieren tres centros de costos denominados "Distribución", "Exportaciones" y Gerencia Calidad" correspondientes a la Cuenta Contable y en el caso de gastos fijos se aprecian capturas de pantalla de reportes de centros de costos "Exportaciones", "Gerencia planta", "MOI Mantenimiento", "Apoyo manufa", "Proyectos RH", "Gerencia Calidad", "Gerencia materi", "Gerencia produc", entre otros, de distintas Cuentas Contables 630; advirtiéndose que los importes consignados por cada concepto no cruzan con los importes señalados en el "Estado de Resultados" segmentado presentado por la recurrente según cuadro precedente, ni esta última ha proporcionado documentación e información adicional que permita evidenciar los criterios y procedimientos de asignación de los importes señalados en las citadas cuentas contables.
- Con respecto al archivo Excel "2. Segmentación Colombia", se aprecia que contiene distintas pestañas, de cuya revisión se observa que tampoco contiene la información de origen de las partidas que componen las ventas netas, costo de ventas y gastos operativos considerados en el cuadro del estado financiero segmentado correspondiente a Perú, conforme a la evaluación descrita a continuación:
 - Pestaña "SEGMENT.PRICE = EEFF REGION": Contiene un cuadro que muestra estados de resultados por líneas de negocio: (i) "Actividad de Manufactura", la cual se segmenta a su vez por regiones "Centro América", "Andina", "México" y "Argentina", y por destinatarios "Exportaciones a vinculados", "Exportaciones a 3ros" y "Mercado local"; y (ii) la "Actividad de Distribución de Productos Terminados" que se segmenta en "Adquiridos de vinculados + Mdo Local" y "Adquiridos de 3ros + Mdo Local"; por lo que no corresponden a la operación analizada.
 - Pestaña "SEGMENT.PRICE = EEFF APERTURADO": Contiene el cuadro "Segmentación Ejercicio 2017" en el cual se muestra, entre otras, la columna denominada "Peru" que comprende las partidas generales denominadas "Ingresos" (36 722 699 776,00), "Costo de Ventas" (35 537 262 541,00), "Ajuste al Costo" (1 563 535 142,00), y "Gastos Operacionales" (2 167 837 898,00), por una utilidad operativa resultante de 581 134 479,00 Pesos Colombianos; y que está comprendido en el segmento "Exportaciones a vinculados", y este a su vez en los resultados de la línea de negocio "Actividad de Manufactura". Con respecto al detalle de las partidas antes mencionadas, se observa que estas se remiten a la pestaña "Segmentado" que se analiza a continuación.
 - Pestaña "Segmentado": Contiene un cuadro con columnas correspondientes a distintos centros de costos, y entre ellos, en la columna "CDR CHICLAYO", a la cual se remite la columna "Peru" de la pestaña "SEGMENT.PRICE = EEFF APERTURADO". De la revisión de dicha columna se observa que:
 - Las partidas de "Ingresos" y "Costo de Venta" corresponden a la sumatoria de cifras digitadas por conceptos de los meses enero a diciembre y el concepto "Total Ajuste", cuyo origen, naturaleza, y/o método de asignación no se ha sustentado que corresponda el



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

procedimiento y reportes descritos en el documento de 8 de marzo de 2021, con la información y documentación adicional respectiva

- La partida "Ajuste al Costo" se calcula por diferencia entre la partida "Ingresos" y otra partida denominada "Total Costo Log" (31,505,446,623), cuyo origen y naturaleza tampoco ha sido explicada.
- La partida "Gastos Operacionales" comprende las partidas "Venta Nal (Manufactura y Distribución)", "Manufactura Total (Exportación Terceros y Filiales y Venta Manufactura Nacional)", "Manufactura Exportaciones (Exportación Terceros y Filiales)", "Todos Los Segmentos" y "Todos Los Segmentos excepto Distribución Filiales", cuyos importes se remiten al cuadro denominado "CONCILIACION COSTOS" insertado en la pestaña "Asignaciones" que contiene cifras digitadas, cuyo origen, naturaleza, y método de asignación no se ha sustentado que corresponda el procedimiento descrito en el documento de 8 de marzo de 2021, con la información y documentación adicional respectiva, ni coincide con las partidas consignadas en el cuadro precedente.
- Pestaña "Hoja 1" que solo muestra variaciones porcentuales de cifras de ventas, costo de ventas y gastos de ventas por los años 2013 a 2017.
- Pestaña "Ajustes Gcia Financia Ccial" que inserta un correo de 15 de mayo 2018 con el asunto "SOBRECOSTOS AÑO 2017 PRECIOS DE TRANSFERENCIA" e indica que se remite los principales impactos del mercado doméstico año a año en miles de dólares americanos (US\$) por concepto de "Precio y promociones" para ganar cuota de mercado, "Costo de materiales" por precio de *commodities* y cambio en plataformas de principales líneas de producto, y "Costo de garantías" por problemas de calidad; cuyo impacto en la segmentación de información financiera correspondiente a la operación analizada no ha sido explicado ni acreditado.
- Pestañas "Variaciones MO" y "Análisis MOD Ref" que contiene cuadros por variaciones de presupuestos de mano de obra, cuya vinculación con la operación analizada no ha sido explicado ni sustentado.
- Existe inconsistencia entre la anotación consignada en el cuadro impreso respecto a los costos que provienen de partes independientes, ya que el cuadro contiene la categoría de "**Materiales vinculados**" dentro de la partida del costo de ventas.
- En el caso de las partidas de costos por materiales y gastos por los servicios de asistencia técnica y comisión de servicios, se verifica que corresponden a operaciones con partes vinculadas, respecto de las cuales no se ha acreditado su relación con la operación analizada y criterio de asignación, en concordancia con la evaluación previamente realizada, por lo que considerando que tienen incidencia en el costo de ventas y gastos operativos (21% de los costos totales)³¹, la falta de información respecto de los aspectos señalados, afecta la fiabilidad y objetividad del análisis bajo el indicador financiero aplicado (MOCT) que se pondera sobre costos³².
- La segmentación de información financiera que sustenta el margen operativo de 1,6% según cuadro precedente, no han sido tomados en cuenta en el citado "Informe Local de Precios de

³¹ De acuerdo con el detalle siguiente:

Materiales vinculados	6 692 312,00
Servicios vinculados (Gasto de ventas)	589 449,00
Servicios vinculados (Gasto administrativos)	178 202,00
Total costos con vinculados (A)	7 459 963,00
Costos totales (Costo de ventas + Gastos operativos) (B)	36 141 565,00
(A) / (B)	21%

³² Al respecto, se tiene que conforme al párrafo 2.94 de las Directrices OCDE: "El denominador debe ser razonablemente independiente de la operación vinculada, dado que de no ser así, no sería un punto de partida objetivo. Por ejemplo, al analizar una operación consistente en la adquisición de bienes por un distribuidor a una empresa asociada, para proceder a su venta posterior a clientes independientes, no cabría ponderar el indicador de beneficio neto en relación con el coste de los bienes vendidos, dado que estos costes son los de la operación vinculada cuya adecuación al principio de plena competencia es objeto de análisis. Del mismo modo, en una operación vinculada consistente en la prestación de servicios a una empresa asociada, no cabe ponderar el indicador de beneficio neto con la renta obtenida en la prestación del servicio, dado que se trata de una prestación vinculada cuya adecuación al principio de plena competencia es objeto de análisis. Cuando los costes de la operación vinculada que no son objeto de análisis (como los costes de sede, los pagos de alquiler o arrendamiento, o los cánones pagados a una empresa vinculada) afectan significativamente al denominador, es preciso asegurarse de que esos costes de la operación vinculada no distorsionan sustancialmente el análisis y, en particular, que son conformes con el principio de plena competencia" (subrayado agregado).



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

Transferencia para el ejercicio de 2017" presentado por la recurrente como sustento de la selección de como parte analizada, lo que evidencia inconsistencia en la información presentada.

- Documento denominado "Opinión sobre Segmentación de Operaciones en materia de Valuación de Precios de Transferencia" de 12 de marzo de 2021 (folios 364 y 365), el cual solo contiene la opinión emitida por el profesional contable que suscribe dicho documento, y cuyas conclusiones no han sido acompañadas de documentación que las acredite, por lo que tampoco sustentan el cambio de parte analizada.
- De la revisión del "Informe del revisor fiscal sobre los estados financieros" del ejercicio 2017 (folios 212 a 233), se aprecia que no contiene información financiera segmentada respecto de la operación analizada, necesaria para aplicar de forma fiable el método MNT considerando como parte analizada a
- Certificado de existencia y representación legal o de inscripción de documentos emitido por la Cámara de comercio de Manizales por Caldas (folios 331/reverso a 337), que solo acredita el registro mercantil de
- Declaración de Renta y Complementario o de Ingresos y Patrimonio para Persona Jurídicas correspondiente al ejercicio 2019 (folios 330), solo da cuenta de la presentación de un formulario de carácter tributario.

(v)

- Según Reporte Local del ejercicio 2017 (folios 198 y 199), se dedica principalmente a la comercialización de aparatos electrodomésticos a partes relacionadas residentes en México y el extranjero, así como terceros no relacionados, precisándose que, para desarrollar su actividad, dicha empresa no cuenta con activos fijos propios; sin embargo, cuenta con marcas registradas, y asume riesgos de tipo de cambio, de mercado, calidad de producto, y de inventario. Cabe indicar que en dicho documento no se desarrolla la caracterización funcional de bajo riesgo aludida por la recurrente.
- "Declaración informativa 'Archivo local'" del ejercicio 2017 (folios 565 a 589), del cual se aprecia que describe el análisis de la operación de venta de producto terminado con la recurrente bajo un método de margen bruto (utilidad bruta sobre costo de ventas) y considera la aplicación de ajustes no contables (folios 566 a 570/reverso), por lo que no sustenta un análisis de margen operativo como el MNT tomando como parte analizada a
- Documento "Análisis de valor de mercado – venta de producto terminado" de marzo de 2021 (folios 554 a 563), en el cual se describe la aplicación del método "TNMM"³³ (o MNT) se determinó una pérdida operativa sobre ventas (indicador financiero ROS) de -5,59%, que se encuentra dentro del rango de valor de mercado determinado; sin embargo, dicho documento no contiene una fundamentación detallada de los aspectos o factores de comparabilidad (incluyendo un análisis de funcionalidad) con respecto a la operación realizada con la recurrente, ni contiene el detalle necesario de la documentación financiera utilizada para determinar el aludido margen operativo, ni la fundamentación del indicador de rentabilidad utilizado.
- Comunicaciones de 20 de octubre de 2020 y 8 de marzo de 21 (folios 58 a 64 y 349 a 355), en la cual el personal de describe que sus sistemas internos le permiten generar un reportes de ventas y estado de resultados a nivel bruto ("balanzas") por segmentos o actividades, la que refleja las ventas y costos por operaciones realizadas con clientes terceros nacionales y a sus filiales de Centroamérica, Andina (incluyendo la recurrente) y Argentina; que los gastos operativos se asignan de acuerdo con el segmento y centro de costo de costos registrado contablemente, identificando para tal fin al centro de costos "Andina" con Código "630" y que a Perú se le asigna el porcentaje de 17,69%; que los gastos que no se pueden identificar debido a que tienen asignado un centro de costo se prorratan entre los distintos segmentos en función a los ingresos, y no superan el 1%; y que como consecuencia de ello se obtuvo una pérdida operativa por las operaciones con la recurrente de menos 7 878 559,00 pesos mexicanos y margen operativo sobre ventas (ROS) negativo de 5,59%.
Adicionalmente, presentó los archivos Excel "1. Segmentación Global"³⁴ y "4. Segmentación Mabe S" en soporte de medios magnéticos (folio 391), en los cuales se describe el cálculo del resultado

³³ Siglas de "Transactional Net Margin Method".

³⁴ El cual también obra impreso en autos (folio 385).



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

operativo de
siguiente:

y margen operativo de utilidad sobre ventas (ROS), conforme a lo

Ejercicio 2017 En pesos mexicanos	Ventas a Mabe Perú (Segmentado)	Ventas a otras partes relacionadas	Venta total productos terminados (PT) a terceros	Otros segmentos	Total EEFF
Ingresos por ventas	140 864 306,00	26 086 481 003,00	14 942 290 551,00	774 053 989,00	41 943 690 412,00
Costos de ventas	(135 959 140,00)	(24 116 183 486,00)	(12 217 368 187,00)	(724 903 631,00)	(35 744 597 182,00)
Materiales vinculados	(124 976 915,00)				
Mano de obra vinculados	(7 316 024,00)				
"GV" vinculados	(2 558 810,00)				
Materiales	(1 107 391,00)				
Utilidad bruta	4 905 729,00	1 970 297 517,00	2 724 932 365,00	1 498 957 620,00	6 199 093 230,00
Gastos operativos	(12 784 288,00)	(1 154 466 683,00)	(2 909 788 127,00)	(1 733 418 875,00)	(5 810 457 973,00)
Servicios	(451 118,00)				
Gastos fletes y aduanas	(10 991 131,00)				
Depreciación	(1 342 039,00)				
Utilidad (pérdida) operativa	(7 878 559,00)	815 830 833,00	(184 855 762,00)	(234 461 256,00)	388 635 257,00
Margen Operativo ROS (%)	(5,59%)	3,13%	(1,24%)	-	-

Nota insertada en el cuadro: Los costos corresponden a las adquisiciones realizadas a filiales o terceros y respecto a los gastos operativos, corresponden principalmente a gastos logísticos para poner el producto en puerto para ser exportado, y con terceros como agentes de aduanas, vigilancia en almacenes, entre otros.

De la evaluación efectuada en esta instancia, se advierte que la citada documentación presenta las siguientes observaciones que no permiten verificar la fiabilidad de esta para efectuar el análisis de precios de transferencia considerando como parte analizada a

- No se ha proporcionado el detalle necesario de las cuentas contables analíticas que componen las partidas de ingresos por ventas³⁵, costo de ventas y gastos operativos señalados en el precitado cuadro, siendo que las descripciones genéricas consideradas para dichas partidas, no permite verificar por sí solas su vinculación con la operación analizada, ni la caracterización funcional esgrimida por aquella; lo cual era necesario, considerando que según lo señalado en el mencionado cuadro, realiza operaciones y/o segmentos de negocio con distintas empresas vinculadas o terceros, distintos a la recurrente.
- Con relación al "reporte de ventas" se observa que corresponde a capturas de pantalla (folio 352 a 355/reverso) con información parcialmente ilegible.
- Con relación al archivo Excel "4. se tiene que en la pestaña "Ventas contiene un cuadro con cifras consignados en columnas que dan como sumatoria 134 054 695,13 pesos mexicanos; sin embargo, no han sido acompañados de la información de detalle que permita verificar la naturaleza de los conceptos señalados en dicho cuadro por costos, ni el criterio de asignación a la operación analizada.
- Pestaña que contiene un cuadro que describe una segmentación de ventas a la recurrente por producto terminado y ventas por "productos globales", que los costos consignados en ambos casos corresponde a cifras digitadas respecto de las cuales no se ha proporcionado la información fuente, y en cuanto a los gastos operativos por concepto de "GV", "GF" y "Depreciación", se aprecia que son el resultante de la aplicación de porcentajes digitados con las etiquetas de "Región Andina y "Todos los Segmentos" a otras cifras digitadas, respecto de los cuales no se ha sustentado su origen y determinación con ningún medio de prueba adicional.
- En el caso de las partidas de "Materiales vinculados", "Mano de obra vinculados" y "GV vinculados", se verifica corresponden a operaciones con partes vinculadas, respecto de las cuales no se ha acreditado su relación con la operación analizada y criterio de asignación, en concordancia con la evaluación previamente realizada, por lo que teniendo en cuenta la considerable incidencia que tienen sobre los costos totales (91%)³⁶, la falta de información

³⁵ Considerando que se encuentran expresados en pesos mexicanos.

³⁶ De acuerdo con el detalle siguiente:



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

respecto de los aspectos señalados afecta la fiabilidad y objetividad del análisis bajo el indicador financiero aplicado (ROS).

- Documento denominado "Opinión sobre Segmentación de Operaciones en materia de Valuación de Precios de Transferencia" de 12 de marzo de 2021 (folios 356 y 357), el cual solo contiene la opinión emitida por el profesional contable que suscribe dicho documento, y cuyas conclusiones no han sido acompañadas de documentación que las acredite, por lo que tampoco sustentan el cambio de parte analizada.
- Cuadro denominado "Conciliación contable fiscal" por la determinación del Impuesto sobre la Renta (ISR) de cargo de ., y el documento "Declaración del ejercicio personas morales del Régimen General R18" del Servicio de Administración Tributaria de México por la declaración de dicho impuesto (folios 325 a 327), de los cuales se aprecia que no contiene información financiera segmentada respecto de la operación analizada, necesaria para aplicar de forma fiable el método MNT considerando como parte analizada a dicha empresa extranjera.
- Certificado de residencia (folio 338 y reverso) que solo acredita la residencia fiscal de . por el periodo de enero a diciembre de 2020.

Que teniendo en cuenta la evaluación efectuada, se concluye que, en línea con lo observado por la Administración, la recurrente no ha proporcionado documentación e información suficiente que permita verificar que los resultados operativos informados de sus partes vinculadas corresponden a los registros contables (cuentas analíticas y documentación fuente) por las operaciones de venta de productos terminados realizados con la recurrente; tampoco se ha demostrado con los respectivos papeles de trabajo, documentación contable y políticas contables que para la determinación del costo de ventas (proveniente del costo de producción y/o adquisición) y de los gastos operativos, se hubiera seguido un procedimiento razonable de asignación o segmentación a la respectiva operación analizada, a fin de sustentar su consistencia, incluyendo lo referidos a costos y gastos con otras empresas vinculadas que pudieran afectar la independencia del indicador de rentabilidad utilizado en cada caso; ni se ha fundamentado en el caso correspondiente, la selección del indicador de rentabilidad ROS (Utilidad operativa sobre ventas), el cual se pondera sobre las ventas realizadas a la recurrente (operación controlada), lo que resulta inconsistente con la caracterización funcional otorgada y no reviste objetividad; y finalmente, tampoco se ha presentado, según sea el caso, la documentación comercial, organizacional y funcional, de estrategia de negocios y sobre riesgos asumidos, entre otros, que permitiera efectuar un adecuado análisis de comparabilidad de las partes vinculadas extranjeras, ni la documentación que sustente la pertinencia y necesidad de efectuar ajustes de comparabilidad, y la metodología empleada para su determinación y fiabilidad.

Que debe reiterarse que respecto de la recurrente como parte analizada, la Administración pudo acceder a información financiera de calidad y en cantidad suficiente, que le permitieron realizar un adecuado análisis de funciones, riesgos asumidos y activos utilizados por la recurrente respecto de su actividad de distribución, que la caracterizaban funcionalmente como un distribuidor pleno, e identificar la información financiera de ingresos, costos y gastos operativos relacionados con dicha actividad, que reflejaran dicho análisis funcional; lo que sustenta la fiabilidad de la comparación en aplicación del MNT con comparables externos³⁷.

Que por las consideraciones expuestas, se tiene que la recurrente no sustentó en forma suficiente que el cambio de parte analizada a sus empresas vinculadas no domiciliadas incrementara la fiabilidad y los resultados en aplicación del método MNT, en contraste con el análisis realizado bajo dicho método con la

Materiales vinculados	124 976 915,00
Mano de obra vinculados	7 316 024,00
GV vinculados	2 558 810,00
Total costos con vinculados (A)	134 851 749,00
Costos totales (Costo de ventas + Gastos operativos) (B)	148 743 428,00
(A) / (B)	91%

³⁷ Siendo que similar enfoque metodológico fue adoptado por la recurrente en su Reporte Local del ejercicio 2017 al seleccionarse a sí misma como parte analizada (folio 195/reverso).



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

recurrente como parte analizada, por lo que sus argumentos en sentido contrario corresponden ser desestimados.

2.2. Uso de información plurianual

Que de acuerdo con el artículo 110 del anotado Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, modificado por Decreto Supremo N° 258-2012-EF, se establece que a efectos de determinar si las transacciones son comparables de acuerdo con lo establecido en el inciso d) del artículo 32-A de la Ley, adicionalmente, se podrá tomar en consideración información del contribuyente y de las operaciones comparables correspondientes a dos o más ejercicios anteriores o posteriores al ejercicio materia de fiscalización cuando los ciclos de negocios o de aceptación comercial de sus productos cubran más de un ejercicio; cuando así se requiera para una mejor comprensión de los hechos y circunstancias que podrían haber influido en la determinación del precio; así como cuando se requiera para determinar el origen de las pérdidas declaradas, cuando las mismas son parte de otras pérdidas generadas en transacciones comparables o son el resultado de condiciones concretas de años anteriores.

Que al respecto, las Directrices OCDE, señalan que (párrafo 3.76): *"Para poder llegar a comprender plenamente los hechos y circunstancias que rodean una operación vinculada, puede resultar útil examinar los datos referidos tanto al año que se examina como a los anteriores. El análisis de esta información podría poner de manifiesto hechos que pueden haber influido (o que deberían haber influido) en la determinación del precio de transferencia (...). Este tipo de análisis puede ser particularmente útil cuando se acude a un método basado en el resultado de la operación"*³⁸.

Que las citadas directrices añaden (párrafo 3.77) que: *"Los datos plurianuales también son útiles para disponer de información acerca de los ciclos económicos relevantes y de los ciclos de vida de los productos de los comparables. Las diferencias en el ciclo económico o en el ciclo de los productos pueden tener un efecto sustancial en las condiciones de los precios de transferencia que debe evaluarse para determinar su comparabilidad. Los datos de años anteriores pueden mostrar si una empresa independiente que interviene en una operación comparable se vio afectada de manera comparable por circunstancias económicas comparables, o si las diferentes condiciones de algún año anterior afectaron a sus precios o a sus beneficios de tal forma que no deba utilizarse como elemento comparable"*.

Que las mismas directrices destacan (párrafo 3.79) que: *"El uso de datos referidos a varios años no implica necesariamente la utilización de medias plurianuales. No obstante, los datos plurianuales y las medias pueden utilizarse en algunas circunstancias para mejorar la fiabilidad del rango"*.

Que en el Reporte Local del ejercicio 2017 (folio 195/reverso), elaborado por la recurrente, se señala que teniendo en cuenta la naturaleza y características de la transacción analizada, se optó por no utilizar información financiera plurianual de la recurrente, como parte analizada. Siendo que, respecto de las compañías comparables seleccionadas, siete de las cuales también son consideradas por la Administración, se menciona que resulta adecuado la utilización de información plurianual de 2015 a 2017 *"(...) por ser más representativo de la rentabilidad en el largo plazo de las compañías, y encontrarse menos sujetos variaciones debido a condiciones particulares de un determinado año, o determinado punto en el ciclo de negocios de las empresas"* (folios 194/reverso).

Que es así que, en el Requerimiento N° (folios 119 y 120/reverso), la Administración propuso un análisis en el cual también aplica, como se hace en el Reporte Local, el indicador de rentabilidad de los resultados operativos de las empresas comparables correspondientes a tres años, obteniendo un rango intercuartil del indicador RSV (Utilidad operativa sobre ventas) promedio ponderado de los años 2015 a 2017, el cual es contrastado con el indicador RSV del 2017 de la recurrente (-5,87%), obtenido de considerar la información financiera segmentada del ejercicio 2017 y calculado por ella misma.

³⁸ Como el método MNT utilizado en el caso de autos.



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

Que en sus escritos de respuesta al citado requerimiento y el requerimiento de conclusiones de la fiscalización (folios 22 a 28 y 71/reverso a 80), la recurrente no esgrimió argumento alguno respecto al citado enfoque metodológico adoptado por la Administración.

Que como puede observarse de lo acontecido en el procedimiento de fiscalización, la Administración siguió las pautas de la recurrente fijadas en el Reporte Local del ejercicio 2017 en cuanto a la utilización de información plurianual, con fines de establecer la comparabilidad y elaborar el rango intercuartil de valores de mercado, y de información anual de la parte analizada, por lo que durante la fiscalización no surgió cuestionamiento al respecto.

Que sin embargo, en la instancia de reclamación la recurrente arguyó, contrario a su análisis inicial, que no solo correspondía el uso de información plurianual de las compañías comparables, sino también de la parte analizada (la recurrente), advirtiéndose, que para sustentar su pretensión, la recurrente se limitó a reproducir los párrafos de 3.76 y 3.77 de las Directrices OCDE, así como los lineamientos de la OCDE sobre la aplicación del análisis de precios de transferencia en los periodos afectados por la pandemia del COVID-19, sin explicar las razones o circunstancias específicas por las cuales, en su caso concreto, correspondía efectuar el cambio metodológico solicitado, a fin de que su procedencia fuera evaluada por parte de la Administración (folios 295 y 296).

Que teniendo en cuenta lo anterior, se aprecia que en la resolución apelada (folio 399/reverso) la Administración desestimó lo solicitado por la recurrente, sobre la base de que no se encontraba acreditado que la pérdida operativa del ejercicio 2017 se debiera a un ciclo de negocios que justificara un análisis plurianual, toda vez que hasta dicho año la recurrente llevaba 22 años como empresa comercializadora de electrodomésticos en el país, lo que refleja que se encontraba en un ciclo de vida maduro; la marca "Mabe" se ubica entre las principales marcas reconocidas por el consumidor peruano, y se encuentra posicionada en el mercado local de electrodomésticos, a pesar de la fuerte competencia de distintas marcas tradicionales y no tradicionales, según el documento "Brand tracking 2017"; y el ciclo operativo de la recurrente solo comprende la importación, almacenamiento, venta, cobranza y pago, conforme a su caracterización funcional como distribuidor, de modo que la variación de sus resultados brutos y operativos tiene su origen en dicha actividad.

Que al respecto, debe señalarse que este Tribunal en las Resoluciones N° 04968-1-2010 y 01276-5-2010, entre otras, ha señalado que según lo dispuesto por el artículo 196 del Código Procesal Civil, de aplicación supletoria en virtud de lo dispuesto por la Norma IX del Título Preliminar del Código Tributario, la carga de la prueba corresponde a quien afirma hechos que configuran su pretensión o a quien los contradice alegando nuevos hechos. Asimismo, de conformidad con lo señalado en los numerales 1 y 2 del artículo 173 de la Ley de Procedimiento Administrativo General, aplicable también en virtud de la Norma IX antes citada, la carga de la prueba se rige por el principio de impulso de oficio, no obstante ello, corresponde a los administrados aportar pruebas mediante la presentación de documentos e informes, proponer pericias, testimonios, inspecciones y demás diligencias permitidas, o aducir alegaciones.

Que de acuerdo con las normas antes citadas, en el presente caso, dado que es la recurrente quién alega la modificación de la metodología utilizada por la Administración durante la fiscalización respecto al uso de información financiera del ejercicio 2017, correspondía a esta última acreditar la procedencia del cambio metodológico pretendido para el uso de información plurianual de 2015 a 2017, con los fundamentos técnicos pertinentes aplicables a las circunstancias específicas acaecidas en dichos periodos, así como la documentación suficiente que sustente sus afirmaciones, no siendo aplicables las resoluciones invocadas al estar referidas a casos distintos.

Que ahora bien, se aprecia que la recurrente refiere que su ciclo de negocio fue mayor a un ejercicio anual por los siguientes motivos: (i) líneas de productos que están en últimos lugares de ventas y recordación, (ii) Variación de sus resultados operativos de los años 2015 a 2017, con relación a la variación de las comparables que corresponden a ciclos de negocios maduros, señalando como ejemplo a la empresa Avnet Inc., (iii) fenómenos climáticos como el fenómeno del niño que disminuyó el consumo privado, (iv) ingreso de nuevas líneas de productos que puede involucrar ciclo de varios años e incrementan gasto de publicidad y marketing, como es el caso de la línea de lavadoras "Kraken", y, (v)



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

medidas extraordinarias por reducción de precios y mejores descuentos otorgados por la competencia, a fin de no perder su cuota de mercado, lo que llevó a renegociar contratos por actividades de marketing, entrega centralizada, apoyo a clientes, volumen (Rebate), y promociones.

Que en cuanto al motivo (i) debe indicarse que dicha circunstancia no se encuentra acreditada en autos con los respectivos estudios de investigación de mercado, siendo que, por el contrario, del documento "Brand tracking 2017" (folios 594 a 599), se aprecia que la marca "Mabe" mantiene un fuerte posicionamiento de mercado peruano, en las líneas de refrigeración, cocina y lavadora.

Que sobre el motivo (ii) cabe señalar que conforme se verificó desde la fiscalización, y se ha señalado en considerandos precedentes, la recurrente se caracteriza funcionalmente como un distribuidor pleno que asume riesgos completos respecto de los productos que importa de sus vinculadas, y realiza intensas funciones de marketing y publicidad en el proceso de comercialización, los cuales se expresan en sus resultados brutos y operativos, siendo que con relación a ello, se advierte del movimiento de sus existencias de los ejercicios 2015 a 2017 (folios 235/reverso, 250/reverso y 265/reverso), los plazos de embarque (60 y 90 días calendarios) según términos contractuales (folio 201) y los plazos de cancelación de clientes (oscilan entre 60 y 90 días calendarios) según contratos (folios 342, 343, 345 y 346), que no se encuentra acreditado en el expediente, por parte de la recurrente, que el ciclo de negocios de su actividad de distribución se hubiera extendido por los periodos antes señalados (2015 a 2017) a fin de justificar un análisis plurianual.

Que asimismo, con relación a la comparación con los resultados operativos de la empresa que se muestran en el Resultado de Requerimiento N° (folio 86/reverso), seleccionada tanto por la recurrente en su Reporte Local del ejercicio 2017 (folio 197) como por la Administración, cabe indicar que conforme a un análisis comparativo de evolución de ventas y de márgenes operativos de 2015 a 2017 (folios 246/reverso y 276/reverso), tanto la recurrente como la comparable incrementaron sus ventas; sin embargo, la recurrente registra continuas pérdidas operativas debido a que su margen bruto resultante de descontar los egresos por adquisición de bienes a vinculadas, no permiten cubrir los gastos operativos (en su mayoría con terceros independientes) por las intensas funciones de promoción que realiza; lo que no es un comportamiento de mercado sostenible en el tiempo, considerando que la recurrente actúa como distribuidor pleno que asume riesgos completos respecto de la comercialización de los bienes que importa³⁹:

US\$	2015	2016	2017
Ventas	16 740 597,00	17 439 963,00	19 036 892,00
Utilidad Operativa	866 987,00	598 815,00	557 081,00

Soles (S/)	2015	2016	2017
Ventas	136,275,637.00	152,960,125.00	161,780,358.00
Pérdida Operativa	(2 456 611,00)	(678 819,00)	(9 496 891,00)

³⁹ En efecto, de acuerdo con los párrafos 1.129 y 3.64 de las Directrices OCDE: "Cuando una empresa asociada incurre en pérdidas constantemente mientras que el grupo multinacional en su conjunto es rentable, cabe plantearse realizar un examen especial en lo relativo a la determinación de los precios de transferencia. (...) Sin embargo una empresa independiente no estaría dispuesta a soportar pérdidas indefinidamente. Una empresa independiente que incurriera en pérdidas recurrentes cesaría en algún momento sus actividades; por el contrario, una empresa asociada que arroja pérdidas puede continuar su actividad si esta benefició al grupo multinacional en su conjunto.", y "Una empresa independiente no persistiría en el ejercicio de actividades generadoras de pérdidas a menos que tuviera unas expectativas razonables de beneficios futuros (...)", respectivamente.



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

Que por lo indicado, contrario a lo señalado por la recurrente, los propios resultados financieros de los años 2015 a 2017 no evidencian que el ciclo de negocio de la recurrente fuera mayor a un año durante el citado periodo por el cual se solicita un análisis plurianual.

Que con respecto al motivo (iii) debe señalarse que conforme al cuadro anterior las ventas del ejercicio 2017 de la recurrente se incrementaron con relación a los ejercicios 2015 y 2016 anteriores, y que conforme a la memoria del ejercicio 2017 del BCR el consumo privado creció un 2,5% en el ejercicio 2017⁴⁰, por lo que en ausencia de otros elementos probatorios aportados por la recurrente, no se encuentra acreditado en autos que el fenómeno climatológico alegado hubiera afectado su ciclo normal de negocio en los periodos señalados.

Que sobre el motivo (iv) cabe señalar que de la revisión de autos se aprecia que solo con relación a la línea de lavadoras "Kraken", en la presentación en diapositivas denominada "Líneas estratégicas de marketing para el año 2017" (folios 309 a 314), que no indica a los responsables de su elaboración, se menciona lineamientos a nivel general de marketing y publicidad respecto de dicha línea (material publicitario, capacitaciones de vendedores, y lanzamiento con clientes), sin detallar aspectos relacionados a su ciclo de negocio, así como la referencia genérica a un monto de inversiones a nivel de grupo económico y de empresas manufactureras (que no es el rubro de la recurrente). Asimismo, respecto de otras líneas de productos no se presentó documentación adicional.

Que como puede observarse la recurrente no ha presentado documentación que respalde de manera clara y objetiva que el ciclo económico de las líneas de productos que comercializa debiera ser evaluado mediante un análisis plurianual de 2015 a 2017, para cuyo fin era necesario contar con evidencia que incluya los factores del ciclo de negocio, como por ejemplo, descripción de las características del producto y factores que afectan su ciclo, tales como obsolescencia tecnológica, estacionalidad, o demanda del mercado; información de mercado que incluyan análisis que demuestren que el ciclo de vida típico del producto supera un año, basado en datos sectoriales o estudios internos; documentación operativa como reportes de inventarios históricos, análisis de rotación de inventarios, y estrategias de comercialización diseñadas específicamente para esta línea en base a su ciclo prolongado; evidencia contractual como políticas de lanzamiento, acuerdos comerciales, y servicios posventa que excedan un año; y análisis financiero tales como presupuestos de ventas, márgenes brutos y operativos de la línea analizada, y análisis de impacto sobre los resultados operativos en comparación con productos existentes en el portafolio. De manera que la ausencia de documentación técnica como la señalada, no permite comprobar los argumentos de la recurrente respecto a la extensión del ciclo económico de sus productos, y la necesidad de que deban ser evaluados en base a un análisis plurianual.

Que por lo tanto, se concluye que la recurrente no acreditó documentariamente la justificación de un análisis plurianual por la introducción de nuevas líneas de productos que comercializa, por lo que corresponde desestimar sus argumentos en relación con ello.

Que finalmente, sobre el motivo (v) se advierte que la recurrente solo proporcionó la presentación en diapositivas denominada "Líneas estratégicas de marketing para el año 2017" (folios 309 a 314), que no indica los responsables de su elaboración, y solo describe lineamientos generales de actividades marketing, rotación de inventario y fidelización en diferentes canales y con clientes mayoristas (folios 309 y 310), y la presentación en diapositivas denominada "Reporte de marketing adopción de medidas – reversión caía" (folios 305 a 308), sin indicación de los responsables de su elaboración, que describen medidas adoptadas por supuestas caídas en las ventas del primer trimestre de 2017 a comparación del mismo periodo por el ejercicio 2016, como reducciones de precios, participación en campañas publicitarias y renegociación con clientes, que no fueron acompañadas de la documentación respectiva que acredite su realización, así como el análisis de sus efectos en el ejercicio 2017, considerando que conforme se aprecia de la comparación de las ventas de los ejercicios 2016 y 2017, estas se incrementaron en un 6% (de S/ 152 960 125,00 a S/ 161 780 358,00)⁴¹ y que según el documento "Brand

⁴⁰ Disponible en: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Memoria/2017/memoria-bcrp-2017.pdf> (Fecha de consulta: 15 de mayo de 2025).

⁴¹ Según informe de estados financieros auditados del ejercicio 2017 (folio 246/reverso).



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

tracking 2017" (folios 594 a 599) la marca mantiene un fuerte posicionamiento de mercado en las líneas de refrigeración, cocina y lavadora. En tanto que respecto de los acuerdos comerciales aludidos por la recurrente, se verifica que el documento "Acuerdo Logístico por despacho centralizado" no se encuentra firmado por lo que carece de mérito probatorio, y los documentos "Acuerdo de condiciones comerciales" y "Acuerdo de compra a proveedores" celebrados con

(folios 342, 343, 345 y 346) señalan como inicio de vigencia el 1 de enero de 2017, y no han sido acompañados de documentación adicional comparativa que permita corroborar que las condiciones acordadas en dicho ejercicio correspondieran a modificaciones en las condiciones contractuales como respuesta a circunstancias extraordinarias en el ciclo de negocio de la recurrente por el periodo plurianual que propone que sea considerado (2015 a 2017).

Que así lo expuesto, se observa que la recurrente no ha sustentado con la documentación pertinente cómo los descuentos otorgados a clientes o las inversiones en publicidad y marketing realizadas durante el ejercicio 2017, siendo estas prácticas comunes en el sector en el que opera debido a su alta competitividad como aquella refiere, han modificado el ciclo normal de su negocio de distribución y se justifique la aplicación de un análisis plurianual que considere los resultados operativos de años anteriores (análisis retrospectivo), esto es 2015 y 2016. Esto resulta particularmente relevante dado que la caracterización funcional de la recurrente corresponde a la de un distribuidor pleno que asume riesgos completos en la comercialización de los bienes importados, y en ese sentido, las intensas funciones de promoción comercial que realiza tienen como uno de sus objetivos principales incrementar o mantener la participación de mercado. Por ello, aunque la recurrente alegue en esta instancia que dichas acciones respondieron a medidas extraordinarias para preservar su participación de mercado mediante reducción de precios y mayores descuentos, se advierte que aquella no ha presentado la documentación necesaria que sustente su alegato respecto a que tales situaciones debían ser evaluadas en un análisis plurianual retrospectivo al ejercicio en que se habría realizado tales medidas, a fin de poder evaluar si aumentan la fiabilidad en la aplicación del método elegido⁴².

Que de acuerdo con lo anterior, a modo ejemplificativo, cabe señalar que la documentación correspondiente a los ejercicios 2015 a 2017 que pudiera haberse presentado comprende acuerdos comerciales y condiciones modificadas que evidencien cambios en precios o condiciones comerciales durante los mencionados años, tales como acuerdos formales, listas de precios comparativas, facturas de venta, notas de crédito, o correspondencia relacionada con renegociaciones comerciales; análisis de impacto en inventarios como reportes de rotación de inventarios y documentación que evidencie cómo los descuentos o campañas de marketing afectaron los ciclos de ventas; presupuestos de marketing, estrategias específicas de apoyo comercial, y evidencia de su ejecución (como entregas, descuentos adicionales, u otros incentivos); proyecciones financieras y seguimiento tales como informes de proyecciones de ventas y resultados financieros, así como comparaciones entre los objetivos previstos y los resultados alcanzados; y documentación por las decisiones estratégicas adoptadas por la gerencia frente a estas circunstancias, incluyendo análisis financieros que respalden el impacto de las medidas implementadas; entre otros.

Que por lo tanto, a falta de documentación clave como lo señalada, no es posible verificar en esta instancia que hubieran mediado circunstancias extraordinarias que extendieron el ciclo normal del negocio de distribución que justifique en análisis plurianual solicitado por la recurrente.

Que de acuerdo con lo anterior, se tiene que la recurrente no ha acreditado documentariamente la justificación del uso de información plurianual para el análisis de su actividad de distribución, por lo que corresponde desestimar su solicitud al respecto.

Que en cuanto a lo señalado por la recurrente en su escrito de alegatos respecto a que si la Administración pretendía realizar un análisis plurianual de las comparables versus el ejercicio de 2017 aquella debió considerar que las condiciones económicas y de mercado fueron similares en dichos periodos, para lo cual debió tener en cuenta la estabilidad de las condiciones de mercado, evolución del modelo de negocio

⁴² En todo caso, el efecto de las medidas extraordinarias aludidas por la recurrente recién podría evaluarse con posterioridad a las mismas (análisis prospectivo).



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

de la parte analizada, consistencia en la aplicación de periodos plurianuales, e impacto en la rentabilidad del sector; debe indicarse, en concordancia con el análisis desarrollado en considerandos precedentes, que ninguno de dichos aspectos ha sido acreditado documentariamente por la recurrente a efectos de considerar su planteamiento de un análisis plurianual de sus resultados financieros que comprendiera los ejercicios 2015 a 2017, a fin de mejorar la comparabilidad en aplicación del método MNT, por lo que tales alegados no son atendibles.

2.3. Aplicación de ajustes de comparabilidad a las compañías seleccionadas como comparables

Que al respecto, se tiene que para la elaboración del rango de mercado de conformidad con lo dispuesto en los artículos 113 y 114 del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, la Administración consideró para su análisis en aplicación del método del MNT, la selección de ocho (8) empresas comparables, de las cuales siete (7) fueron seleccionadas también por la recurrente en su Reporte Local del ejercicio 2014 (folios 89 y 192), al considerar al igual que esta última, que funcionalmente realizaban la misma actividad que la recurrente; el uso de información financiera de los años 2015 a 2017 conforme también realizó la recurrente en dicho reporte local según el análisis antes expuesto; y seleccionó como indicador de rentabilidad el margen operativo RSV (Utilidad operativa sobre ventas) por su confiabilidad para comercialización y distribución de productos (folio 90).

Que el artículo 114 del citado reglamento, modificado por el Decreto Supremo N° 258-2012-EF⁴³, prevé que para la determinación del precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad que habría sido utilizado entre partes independientes, en transacciones comparables y que resulte de la aplicación de alguno de los métodos señalados en el inciso e) del artículo 32-A, se deberá obtener un rango de precios, monto de contraprestaciones o márgenes de utilidad cuando existan dos o más operaciones comparables. Agrega que, si el valor convenido entre las partes vinculadas se encuentra dentro del referido rango, aquél se considerará como pactado a valor de mercado y si por el contrario, el valor convenido se encontrará fuera del rango y, como consecuencia de ello, se determinará un menor Impuesto a la Renta en el país y en el ejercicio respectivo, el valor de mercado será la mediana de dicho rango. El rango será calculado mediante la aplicación del método intercuartil.

Que cabe indicar que conforme a las Directrices OCDE (párrafo 3.47): *"La necesidad de ajustar los comparables y la exigencia de precisión y fiabilidad se subrayan en esta Directrices en distintas ocasiones, tanto en la aplicación general del principio de plena competencia como, más específicamente, en el contexto de cada método"*. Así, según las indicadas directrices (párrafo 3.50): *"Los ajustes de comparabilidad deben considerarse si (y solo si) se espera que mejoren la fiabilidad de los resultados. Las consideraciones que hay que plantearse a este respecto abarcan la importancia de la diferencia por la que se considera el ajuste, la calidad de los datos sometidos al ajuste, el objeto de este y la fiabilidad del criterio utilizado para practicarlo"*.

Que en esa línea, las mencionadas directrices agregan que (párrafo 3.51): *"(...) Es inevitable la existencia de diferencias entre las operaciones vinculadas del contribuyente y las de terceros comparables. La comparación puede ser correcta incluso a pesar de la existencia de una diferencia no ajustada, siempre que esta no afecte la fiabilidad de la comparación"*. Así, según lo señalado en las indicadas guías (párrafo 3.52): *"No siempre están justificados los ajustes (...), en ocasiones se realizan ajustes sofisticados para generar la falsa impresión de que el resultado de las búsqueda de comparables es 'científico', fiable y preciso"*; como también (párrafo 3.53): *"No es apropiado considerar 'rutinarios' e indiscutibles ciertos ajustes de comparabilidad (...). Los únicos ajustes que deben realizarse son aquellos de los que se espera que mejoren la comparabilidad"*.

Que las referidas directrices señalan también que (párrafo 2.83): *"(...) al determinar el indicador de beneficio neto para la aplicación del método del margen neto operacional únicamente deben tenerse en cuenta aquellos elementos que (a) están directa o indirectamente relacionados con la transacción vinculada objeto de análisis y (b) están relacionados con la explotación de la actividad"*; de manera que (párrafo 2.84): *"Los ingresos y gastos no relacionados con la operación vinculada objeto de revisión"*

⁴³ Publicado el 18 de diciembre de 2012 y vigente desde el 1 de enero de 2013.



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

deben excluirse cuando afecten significativamente a la comparabilidad con las operaciones no vinculadas. Para poder determinar o comprobar el beneficio neto que obtiene el contribuyente por una operación vinculada es necesario disponer de un cierto grado de segmentación de sus datos financieros". En ese sentido, se precisa que (párrafo 2.86): "Los elementos no relacionados con la explotación, tales como los ingresos y gastos en concepto de intereses y los impuestos sobre la renta, deben excluirse de la determinación del indicador de beneficio neto. En términos generales, también deben excluirse los elementos excepcionales y extraordinarios de naturaleza no recurrente (...)"

Que de acuerdo con las normas antes citadas, y las Directrices OCDE en lo que concuerda con dichas normas⁴⁴, se tiene que para determinar el valor de mercado de transacciones llevadas a cabo entre partes vinculadas, en aplicación del método de MNT, corresponde considerar los márgenes de utilidad o beneficios netos de operaciones realizadas entre partes independientes, elaborado sobre la base de variables como costos, ventas, activos, entre otros, relacionados únicamente a las operaciones vinculadas y no vinculadas objeto de comparación, ello a fin de no afectar su grado de comparabilidad, aspecto que requerirá cierto grado segmentación de la información financiera.

Que asimismo, para considerar que existe comparabilidad de conformidad con lo señalado en el inciso d) del artículo 32-A de la ley antes citado, no deben existir diferencias entre las operaciones vinculadas y no vinculadas que puedan afectar sustancialmente el indicador de beneficio neto elegido, o cuando, existiendo dichas diferencias, puedan efectuarse ajustes razonablemente precisos para anular sus efectos ("ajustes de comparabilidad"), siendo que la procedencia de los mismos estará supeditada a que aumente la fiabilidad de los resultados, para lo cual será necesario analizar la importancia de la diferencia sometida a ajuste, la calidad de los datos sometidos al ajuste, el objeto de este y la fiabilidad del criterio utilizado para practicarlo. Así, dependiendo de las circunstancias, podría resultar correcto mantener una diferencia no ajustada, siempre que esta no afecte la fiabilidad de la comparación bajo el método aplicado, que en el presente caso corresponde al MNT⁴⁵.

Que en el presente caso, se advierte del análisis expresado en el Reporte Local del ejercicio 2017 (folios 203 a 207) que la recurrente no consideró apropiado realizar algún ajuste de comparabilidad por mercado geográfico a las comparables seleccionadas, siendo que igual enfoque fue llevado a cabo por la Administración en el Requerimiento N° _____ y su resultado (folios 82 a 86, 89, 113 a 117/reverso, 119, y 120).

Que se aprecia que en respuesta al Requerimiento N° _____ que comunicó las conclusiones de la fiscalización, la recurrente hizo alusión a que aspectos relacionados con la competencia en el mercado de electrodomésticos peruano le obligó a realizar importantes inversiones en publicidad, apoyo logístico y servicio de reparación (postventa), las cuales solicitó que se tomen en cuenta (folio 22).

Que lo señalado por la recurrente fue analizado en el Resultado de Requerimiento N° _____ (folio 32 y reverso), teniendo en consideración su caracterización funcional como distribuidor pleno, el tiempo en que llevaba operando en el referido mercado (22 años) y la información sobre el posicionamiento de la marca "Mabe" según el documento "Brand tracking 2017" presentado por la recurrente; debiendo indicarse que conforme se dejó constancia en dicho resultado la recurrente no presentó documentación adicional respecto a las diferencias de mercados geográficos.

Que la recurrente alegó que algunas de las comparables no habían experimentado un incremento en sus gastos de publicidad similar al suyo, debido a las circunstancias del mercado peruano antes anotadas, por lo que refirió que habría que aplicar un ajuste de comparabilidad (folios 290 y 295/reverso), sin precisar las empresas que serían objeto del ajuste, ni los datos e información disponible que justificaran la fiabilidad del ajuste o la metodología para su aplicación, entre otros.

Que teniendo en cuenta los antecedentes señalados, de la evaluación realizada en esta instancia se tiene que la recurrente no ha presentado la documentación e información que posibilite identificar el aspecto específico objeto de ajuste en los mercados en los que operan empresas comparables basado en análisis

⁴⁴ En aplicación de lo dispuesto por el inciso h) del citado artículo 32-A de la Ley del Impuesto a la Renta antes citado.

⁴⁵ En el mismo sentido se ha pronunciado este Tribunal en la Resolución N° 01354-3-2024.



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

de nivel de demanda y oferta, competencia, regulaciones, etc., ni los costos específicos de dichos mercados; debiendo precisarse que, la sola referencia a la variación de los resultados operativos de las empresas comparables por los años 2015 a 2017, no resulta suficiente para acreditar la fiabilidad de practicar un ajuste de comparabilidad como el propuesto por la recurrente, más aún si esta no presenta la documentación e información técnica necesaria para considerar dicho planteamiento.

Que por lo expuesto, toda vez que no se encuentra acreditado en autos, por parte de la recurrente, que la aplicación de un ajuste de comparabilidad por diferencias de mercados geográficos a las empresas seleccionadas como funcionalmente comparables, tanto en el Reporte Local como en el análisis de la Administración, incrementaría la fiabilidad de la comparación de márgenes operativos, lo alegado por la recurrente sobre el particular carece de asidero probatorio.

Que habiéndose concluido que para la evaluación de la transacción analizada el método más apropiado es el método MNT; asimismo, desestimado los cuestionamientos efectuados por la recurrente a la aplicación de dicho método por la Administración, se concluye que el reparo efectuado por ajuste de precios de transferencia, materia de análisis, se encuentra conforme a ley, por lo que procede confirmar la resolución apelada.

Que debe mencionarse que, conforme al análisis expuesto, la Administración ha fundamentado con suficiencia el citado reparo por ajuste de precios de transferencia, para lo cual se verifica que tuvo en cuenta los descargos y documentación presentada por la recurrente en las diferentes etapas de fiscalización y reclamación, evaluándolos de forma conjunta con las verificaciones y actuaciones efectuadas por aquella, en el marco de las normas de precios de transferencia aplicables, a fin de sustentar debidamente sus conclusiones, por lo que corresponde desestimar las afirmaciones de la recurrente en sentido contrario.

Que sobre el argumento de la recurrente respecto a que el ajuste de precios de transferencia al costo de sus importaciones por sobrevaluación en un 10,23%, implica que sus partes vinculadas hubieran tenido que venderle la mercadería a un precio por debajo de su costo, o reducido sustancialmente su utilidad bruta en el caso de Mabe México, conforme se acredita con la información financiera de dichas empresas vinculadas, situaciones que no reflejan las condiciones comerciales y financieras que hubieran pactado partes independientes conforme al párrafo 1.3 de las Directrices OCDE, por lo que el mencionado ajuste no resulta apropiado; cabe señalar que conforme al análisis expresando en considerandos precedentes, la recurrente no acreditó la fiabilidad de la información financiera de sus partes vinculadas con respecto de las ventas de productos terminados a la recurrente, por lo que su alegato no puede corroborarse en autos, de manera que corresponde desestimarlo por carecer de sustento.

Que por otro lado, la recurrente alega que no se ha tenido en cuenta que el ajuste de precios de transferencia practicado no cumple con la finalidad de evitar la doble imposición conforme al artículo 9 del Convenio para Evitar la Doble Imposición suscrito entre Perú y México, y la Decisión N° 578 de la Comunidad Andina, puesto que tal ajuste que reduce el costo de la recurrente por sobrevaluación hace que tribute en Perú, mas no genera una reducción del impuesto a la renta pagado por sus vinculadas en sus respectivos países. Al respecto, se debe señalar que en el presente procedimiento contencioso administrativo la controversia solo se circunscribe a verificar si el ajuste primario efectuado por la Administración se encuentra arreglado a ley conforme a las normas de precios de transferencia, por lo que no corresponde a este Colegiado emitir pronunciamiento sobre la pretensión de la recurrente respecto a la reducción del Impuesto a la Renta pagado por sus partes vinculadas residentes en los Estados Unidos Mexicanos o en países miembro de la Comunidad Andina de Naciones.

Que el informe oral se realizó con la participación de los representantes de ambas partes, conforme se aprecia de la Constancia del Informe Oral N° 0737-2025-EF/TF que obra en autos (folio 612).



Tribunal Fiscal

N° 04386-3-2025

Con los vocales Guarníz Cabell, Huerta Llanos y Farfán Castillo, e interviniendo como ponente el vocal Huerta Llanos.

RESUELVE:

CONFIRMAR la Resolución de Intendencia N° de 31 de agosto de 2021.

Regístrese, comuníquese y remítase a la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, para sus efectos.

GUARNÍZ CABELL
VOCAL PRESIDENTE

HUERTA LLANOS
VOCAL

FARFÁN CASTILLO
VOCAL

Regalado Castillo
Secretario Relator
HLL/RC/CZ/ra

NOTA: Documento firmado digitalmente