

BASE DE DATOS DE Norma DEF.-

Referencia: NFJ088680

AUDIENCIA NACIONAL

Sentencia de 7 de diciembre de 2022

Sala de lo Contencioso-Administrativo

Rec. n.º 588/2019

SUMARIO:

IS. Base imponible. Valoración de las operaciones vinculadas. Precios de transferencia. La sociedad descartó la aplicación del método de precio libre comparable, por "no encontrar comparables internos con un producto similar" al de la matriz. Por ello, aplicó un "método de beneficio", en concreto el "método del margen neto del conjunto de operaciones" que consiste en determinar el margen neto de beneficio que se debe atribuir a un contribuyente en una operación vinculada. La Inspección sostiene que podía aplicarse el "método de precio libre comparable", pues existen comparables internos. Por lo demás, este método consiste en comparar el precio de los bienes y servicios prestados en una operación vinculada, con los precios de bienes y servicios, idénticos o similares, transmitidos en una operación no vinculada en circunstancias comparables. Lo que ha hecho la Administración es utilizar como comparables los contratos de distribución con productores locales por la recurrente (comparables no vinculados internos). La Inspección reconoce que, en efecto, el riesgo que asume la recurrente como distribuidora de películas Universal es "limitado" y, sin embargo, el riesgo que asume cuando distribuye películas licenciadas por productores locales es pleno. A estos efectos, considera la Sala que, sin duda, la asunción de un riesgo limitado o pleno es un elemento diferenciador relevante. De hecho, no es difícil entender que el porcentaje exigido será mayor cuando se asuman riesgos que cuando no se asuman. La consecuencia de lo anterior es que la Audiencia no puede dar por válida la aplicación del método libre comparable efectuada por la Administración, lo que supone la estimación del recurso, pues la diferencia en los riesgos es significativamente diferente en las operaciones comparadas. En definitiva, la Sala estima con la recurrente que el método aplicado por la Administración no ha sido adecuado. Como la Inspección no ha cuestionado que los otros medios no son de aplicación, la consecuencia es que procede considerar correcto el método seleccionado por el contribuyente. Ahora bien, de la lectura atenta de las actuaciones inspectoras y de la Resolución del TEAC se infiere que, en efecto, el método fue aplicado inadecuadamente al utilizar unos comparables inadecuados. La consecuencia de lo anterior debe ser la estimación parcial del recurso.

PRECEPTOS:

RDLeg 4/2004 (TR Ley IS), art. 16.

PONENTE:

Don Manuel Fernandez-Lomana Garcia.

Magistrados:

Don MANUEL FERNANDEZ-LOMANA GARCIA
Don FRANCISCO GERARDO MARTINEZ TRISTAN
Don CONCEPCION MONICA MONTERO ELENA
Don JOSE FELIX MARTIN CORREDERA

AUDIENCIA NACIONAL

Sala de lo Contencioso-Administrativo

SECCIÓN SEGUNDA

Núm. de Recurso: 0000588 /2019

Tipo de Recurso: PROCEDIMIENTO ORDINARIO

Núm. Registro General: 10236/2019

Demandante: UNIVERSAL PICTURES INTERNATIONAL SPAIN SL

Procurador: D^a. SILVIA VÁZQUEZ SENÍN

Demandado: TRIBUNAL ECONOMICO ADMINISTRATIVO CENTRAL

Abogado Del Estado

Ponente Ilmo. Sr.: D. MANUEL FERNÁNDEZ-LOMANA GARCÍA

S E N T E N C I A N^o :

Ilmo. Sr. Presidente:

D. MANUEL FERNÁNDEZ-LOMANA GARCÍA

Ilmos. Sres. Magistrados:

D. FRANCISCO GERARDO MARTINEZ TRISTAN

D^a. CONCEPCIÓN MÓNICA MONTERO ELENA

D. JOSE FELIX MARTIN CORREDERA

Madrid, a siete de diciembre de dos mil veintidós.

Ante la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional, se ha tramitado el recurso nº 588/2019, seguido a instancia de UNIVERSAL PICTURES INTERNATIONAL SPAIN SL, que comparece representada por el Procurador D^a. Silvia Vázquez Senín y asistido por Letrado, contra la Resolución del Tribunal Económico-Administrativo Central de 14 de febrero de 2019 (RG 8820/2015); siendo la Administración representada y defendida por el Sr. Abogado del Estado. La cuantía ha sido fijada en 1.842.091,79 €.

ANTECEDENTES DE HECHO

Primero.

Con fecha 18 de julio de 2019, se interpuso recurso contencioso-administrativo.

Segundo.

Tras varios trámites se formalizó demanda el 25 de noviembre de 2019. Presentado la Abogacía del Estado escrito de contestación el 28 de enero de 2020.

Tercero.

Se admitió la prueba instada. Se presentaron escritos de conclusiones los días 9 y 26 de marzo de 2020. Procediéndose a señalar para votación y fallo el día 23 de noviembre de 2022.

Siendo Magistrado Ponente el Ilmo. Sr. D. MANUEL FERNANDEZ-LOMANA GARCIA, quien expresa el parecer de la Sala.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

Primero.

Sobre la Resolución recurrida.

Se interpone recurso contencioso-administrativo contra la Resolución del Tribunal Económico-Administrativo Central de 14 de febrero de 2019, que desestimó el recurso interpuesto contra el Acuerdo de liquidación del IS, ejercicios 2010 y 2011.

Los motivos de impugnación son:

1.- De la incorrecta selección por parte de la Inspección del método del precio libre comparable -pp. 10 a 40-.

2.- De la correcta selección y aplicación por UPI España del método del método del margen neto del conjunto de las operaciones y de su rechazo improcedente por la Administración -pp. 32 a 40-.

3.- De la incorrecta determinación de los resultados derivados de la aplicación del método del PLC por parte de la Ofician Técnica.

Segundo.

- De la incorrecta selección por parte de la Inspección del método del precio libre comparable y de la correcta selección y aplicación por UPI España del método del método del margen neto del conjunto de las operaciones y de su rechazo improcedente por la Administración.

A.- Aunque como hemos visto, la recurrente articula su argumentación en varios motivos, la Sala, por razones de claridad expositiva prefiere analizarlos conjuntamente.

En efecto, estamos ante un problema de precios de transferencia y el debate puede resumirse del siguiente modo:

a.- Discuten las partes si el método que debe aplicarse es el de precio libre comparable -aplicado por la Administración- o el de método del margen neto -aplicado por la recurrente-.

b.- Solo para el caso de que la Sala estimase que procede aplicar el método de precio libre comparable, debería examinarse si el método ha sido aplicado correctamente.

B.- Sin perjuicio de remitir al contenido del acta de disconformidad -pp. 3 y ss-, nos interesa destacar los siguiente:

1.- UNIVERSAL PICTURES INTERNATIONAL SPAIN es una entidad participada en un 95% por UNIVERSAL ESTUDIOS INTERNATIONAL BV y en un 5% por INTERNATIONAL FILM HOLDING BV, ambas residentes en los Países Bajos.

Como se explica en las pp. 4 y ss. de la demanda el GRUPO UNIVERSAL, entre otras actividades, comercializa y distribuye largometrajes a través de su rama de distribución, Universal Pictures International. En algunos países el Grupo comercializa y distribuye películas a través de filiales establecidas en el respectivo país.

NBC UNIVERSAL MEDIA (NBC Universal) es la entidad norteamericana que produce y comercializa tanto los productos Universal como los adquiridos a otras productoras y es la entidad que en último término otorga las licencias de distribución.

En Europa, NBC Universal actúa a través de UNIVERSAL ESTUDIOS INTERNATIONAL BV (USI BV). Esta entidad sublicencia los derechos de distribución en cada mercado, en España, a través de UNIVERSAL PICTURES INTERNATIONAL SPAIN (UPI España).

2.- Como se explica en la p. 4 del acta, la actividad de la entidad es la venta y distribución de películas, no realizando producciones propias. En concreto, la entidad realiza dos tipos de distribución:

2.a.-Distribución de películas de NBC Universal.

En este caso, IPU España paga un canon que se actualiza al finalizar cada ejercicio contable el 31 de diciembre. En concreto para un canon " igual a los alquileres brutos ajustados menos el 2% de los alquileres brutos, tal y como se definen en el contrato de distribución" -p. 9 del acta-.

Para ello se fija (presupuesta) una cantidad bruta -Alquiler Bruto Ajustado- si esa cantidad ingresada es igual o superior al 50% de la cantidad presupuestada, se calcula de nuevo el canon correspondiente que será del 4%. Si, por el contrario, la cantidad ingresada fuese inferior respecto al ejercicio contable en más de un 50%, se calculará de nuevo el canon, que será de un importe del 2%. En otro caso, el canon será del 3% -pp. 5 y a del acta-.

En resumen, " el acuerdo de licencia con USI BV permite a UPI España obtener un beneficio neto de entre un 2 y un 4% de las ventas de las películas objeto de licencia, dependiendo de la consecución del objetivo" -p. 9 del acta-.

Conviene destacar -p. 9- que en los ejercicios 2010 y 2011, la cantidad presupuestada fue de 16.467.000,00 USD (2010) y 8.370.000,00 USD (2011) y el resultado obtenido fue de 2.864.654,00 € (2010) y (-) 413.487,27 € (2011). Es decir, la cantidad presupuestada, que no se explica cómo se obtuvo, fue muy superior al resultado obtenido, por lo que el canon pagado fue del 2%.

Siendo conveniente precisar que el riesgo de UPI España es "limitado", pues " los gastos incurridos en estos supuestos se deducen del importe de los ingresos brutos para calcularlos ingresos brutos ajustados. Es decir, que USI BV cubre las posibles pérdidas de UPI España, además de garantizar el 2%" del canon.

2.b.- Distribución de películas de otros productores.

En este caso, UPI España firma un acuerdo de distribución con el productor local, según el cual UPI España se queda con una comisión equivalente a un porcentaje de los ingresos obtenidos por la distribución, pagando el

resto en forma de Royalty al productor. Este tipo de contratos puede ser "con riesgo" o "sin riesgo". En el caso de que sea "sin riesgo", los gastos de distribución son por cuenta del productor y UPI España no incurre en ningún riesgo, percibiendo una comisión sin haber incurrido en grandes costes. Si se trata de acuerdos "con riesgo", UPI España asume todos o parte de los costes de distribución, incurriendo en un riesgo, al existir la posibilidad de no recuperar los mismos. El royalty que se paga al productor es el resultado de descontar, de los ingresos percibidos, la comisión (definida como un % de los ingresos) y los costes incurridos en la distribución. En caso de no recuperar los costes, no se pagaría ningún Royalty al productor -p. 4 del acta-.

En el periodo objeto de autos, el porcentaje pactado fue de un 12%, 25%, 14%/20%, 12%/15%; 12%, según se explica con detalle en las pp. 6 a 8. Es decir, los porcentajes son notablemente superiores a los obtenidos cuando se distribuyen películas de Universal, este aspecto es resaltado en la p. 33 del Acuerdo de liquidación.

Como se señala en la p. 8 del acta, en los contratos con las entidades no vinculadas se llama "canon de distribución" al beneficio que obtiene UPI España. Mientras que en el contrato de distribución con la empresa matriz se llama "canon de distribución" al pago que Universal Pictures Spain le hace por los derechos de distribución y que es equivalente a todo el beneficio obtenido antes de intereses, impuestos y cánones minorado en un porcentaje que es el beneficio neto que obtiene la distribuidora finalmente -en nuestro caso, en los ejercicios analizados, un 2%-.

Dicho de otra forma -p. 7 de la Resolución del TEAC-: " en los contratos con entidades no vinculadas, se denomina "canon de distribución" al beneficio que obtiene UPI; mientras en el contrato de distribución con su empresa matriz, se llama "canon de distribución" al pago que UPI le hace por los derechos de distribución y es equivalente a todo el beneficio obtenido, antes de intereses e impuestos y cánones, minorado en un porcentaje que es el beneficio neto que le queda a la española. Es decir, que el enfoque parece invertido: en la relación entre la matriz y su filial, el principio es que el beneficio va para el licenciante y sólo el porcentaje de canon queda para la distribuidora; en cambio en los contratos con independientes es al revés.....el beneficio va en primer lugar al distribuidor, al que se garantiza además una cantidad no inferior a 50.000 € con independencia de la cuantía de los ingresos brutos obtenidos":

3.- En la redacción aplicable al caso de autos el art 16.4 del TRLIS regulaba los métodos para la "determinación del valor normal de mercado". Estableciendo que para ello se aplicarán los métodos de "precio libre comparable", "coste incrementado" y "precio de reventa". Añadiendo que "cuando debido a la complejidad o a la información relativa a las operaciones no puedan aplicarse adecuadamente los métodos" descritos, se aplicarán los métodos de " distribución de resultado" y "margen neto del conjunto de operaciones".

Se entiende por ello que, como se expone en las pp. 10 y ss. del acta, al describirse la metodología aplicable por la recurrente -método de margen neto del conjunto de las operaciones-, esta comenzó por descartar la aplicación de los tres primeros métodos, pues los últimos sólo pueden ser aplicados cuando no puedan aplicarse adecuadamente los primeros, lo que exige motivar porque no es posible su aplicación.

La sociedad, como hemos dicho, descartó la aplicación del método de precio libre comparable, por " no encontrar comparables internos con un producto similar al de NBC Universal". Por ello aplicó un "método de beneficio", en concreto el "método del margen neto del conjunto de operaciones" que consiste en determinar el margen neto de beneficio que se debe atribuir a un contribuyente en una operación vinculada

Lógicamente, lo que debemos analizar es, por lo tanto, si, como sostiene la Administración, era o no posible acudir al método de precio libre comparable, pues de ser así, no debió acudirse al método de margen neto del conjunto de operaciones.

La Inspección sostiene que podía aplicarse el "método de precio libre comparable", pues existen comparables internos, Por lo demás, este método consiste en comparar el precio de los bienes y servicios prestados en una operación vinculada, con los precios de bienes y servicios, idénticos o similares, transmitidos en una operación no vinculada en circunstancias comparables.

4.- El problema, por lo tanto, en determinar si existen o no comparables adecuados para la aplicación del método libre comparable.

Lógicamente, si se trata de aplicar el principio de competencia plena (arm's length principle) la búsqueda adecuada de comparables resulta esencial, no siendo por ello extraño que la materia se haya regulado expresamente en el art 16 del RD 1777/2004.

En dicha norma se dice que " dos o más operaciones son equiparables cuando no existan entre ellas diferencias significativas en las circunstancias a que se refiere el apartado 2 anterior que afecten al precio del bien o servicio o al margen de la operación, o cuando existiendo diferencias, puedan eliminarse efectuando las correcciones necesarias".

Repárese en que no es exigible una identidad absoluta, sino que basta con que no existan " diferencias significativas".

Siendo las circunstancias a tener en cuenta: a) Las características específicas de los bienes o servicios objeto de las operaciones vinculadas. b) Las funciones asumidas por las partes en relación con las operaciones objeto de análisis, identificando los riesgos asumidos y ponderando, en su caso, los activos utilizados. c) Los términos contractuales de los que, en su caso, se deriven las operaciones teniendo en cuenta las responsabilidades, riesgos y beneficios asumidos por cada parte contratante. d) Las características de los mercados en los que se

entregan los bienes o se prestan los servicios, u otros factores económicos que puedan afectar a las operaciones vinculadas. e) Cualquier otra circunstancia que sea relevante en cada caso, como las estrategias comerciales. En ausencia de datos sobre comparables de empresas independientes o cuando la fiabilidad de los disponibles sea limitada, el obligado tributario deberá documentar dichas circunstancias".

No obstante, es posible que alguna de las indicadas circunstancias no se tenga en cuenta por no ser "relevante", en cuyo caso existe la carga de motivar la razón de la irrelevancia.

5.- Procede ahora que examinemos el análisis de la comparabilidad efectuado por la Administración, para ver si, efectivamente, los comparables elegidos superan el test de comparabilidad.

Lo que ha hecho la Administración es utilizar como comparables los contratos de distribución con productores locales por UPI España -comparables no vinculados internos-. Así:

5.a.- La Administración parte de la idea de que al tratarse de operaciones que se producen en el mercado español deben buscarse comparables en este mercado, al ser este en el que se desarrollan tanto las operaciones vinculadas como libres. De hecho, una de las críticas que realiza la Administración al método aplicado por la recurrente, es que compara diferentes mercados. Crítica que, en nuestra opinión, es sólida.

Se trata, por cierto, de un argumento sólido, pues como se razona en la STS de 10 de enero de 2007 (Rec. 375/2001): " Hay que tomar como referencia el mismo mercado en términos geográficos, dado que en la fijación de los precios intervienen no sólo la oferta y la demanda que del producto contemplado pueda existir (si la oferta aumenta el precio tiende a bajar y viceversa, si la demanda aumenta el precio tiende a subir y viceversa), sino que también influyen otros factores de muy variada índole como puede ser el nivel de renta per cápita, el grado de desarrollo económico, el régimen político, la situación de monopolio u oligopolio en que se suministre el producto en cuestión, etc.; la concurrencia de todo ello determina la formación de un precio para un producto en el país de que se trate, precio que, en la gran mayoría de los casos, será diferente del que exista en los demás países para el mismo producto".

5.b.- Los bienes o servicios prestados son los mismo, en nuestro caso, la distribución.

En las pp. 11 y ss. la recurrente sostiene que los servicios no son los mismos, pues no es igual distribuir una película de Universal que una película local. Razona que, precisamente por ello, entre otras cosas, el margen de negociación del distribuidor será mayor.

Pero este argumento, resulta contradictorio, en alguna forma, con las alegaciones del contribuyente, si esto fuese así, como se dice en la p. 34 del Acuerdo " ¿que empresa independiente contrataría con USI BV en unas condiciones que no le permiten obtener un beneficio superior al 2%, aun tratándose de una producción muy comercial con poco riesgo de mercado....?". Se está reconociendo con ello que el 2% de canon es un porcentaje muy reducido para tratarse de un producto tan comercial.

El TEAC, además, responde al argumento en la p. 5 al razonar que " nos hallamos ante productos cinematográficos y si bien es cierto, como aduce la entidad demandante, que no todas las películas tienen el mismo potencial, la entrada a una sala cinematográfica cuesta lo mismo para una película de Universal que para una película de Universal que para una película de cualquiera de los productores locales. Por ello no cabe considerar que afecta de forma material a la valoración del precio de transferencia".

En nuestra opinión, reconociendo la diferencia, no nos parece que la misma sea suficientemente significativa. Por ello estimamos que tiene razón la Administración cuando en la p. 41 del Acuerdo sostiene que estamos ante productos " totalmente comparables".

5.c.- Análisis funcional y riesgos.

El análisis funcional también resulta suficientemente homogéneo como para permitir la comparabilidad. En efecto, un cuadro de las funciones se encuentra en las pp. 41 y 42 del Acuerdo. Como puede verse las funciones que se realizan en relación con las películas sublicenciadas por USI BV y las licenciadas con los productores locales son las mismas. Con excepción de la "negociación con los productores" y la "selección de títulos que se van a distribuir".

Conviene destacar que IPU España también asume la función de publicidad de la película, si bien en las películas Universal la contratación de la publicidad se realiza conforme a las indicaciones de USI BV y en las locales el plan se acuerda con el productor. Pero esta diferencia, en nuestra opinión, no es significativa.

Tiene razón por ello el Acuerdo cuando afirma que " la negociación con los productores no forma parte de las películas sublicenciadas y es lógico que esa función no le corresponda porque ella no negocia con su matriz. Lo mismo sucede con la selección de títulos que se van a distribuir que le viene impuesta por la matriz".

Las funciones no son significativamente diferentes.

5.d.- Donde se encuentra el núcleo del debate es en análisis de los riesgos. El tema lo desarrolla con detalle la recurrente en las pp. 18 y ss.

Como explica la recurrente en la p. 18 y no es objeto de debate, cuando se trata de distribución de películas Universal, USI BV asume tanto el riesgo financiero -probabilidad de que el evento tenga consecuencias financieras negativas para la organización-, como el de mercado -incertidumbres de mercado (fluctuación de costes, variación de precios, caídas de la demanda, etc.)-. Sin embargo, en el caso de la distribución de películas locales UPI España

asume el riesgo, pues los productores locales únicamente garantizan la recuperación de los costes directos con cargo a los ingresos obtenidos de las Salas cinematográficas y, más allá de eso, sólo garantizan el reembolso de estos costes a UPI España si el producto local expresamente ha indicado que todos los gastos de distribución corren por su cuenta -lo que ha ocurrido en el contrato con BRUC-.

En realidad, la Inspección reconoce que, en efecto, el riesgo que asume UPI España como distribuidora de pelicular Universal es "limitado" y, sin embargo, el riesgo que asume cuando distribuye es pleno. Que este hecho es así, también lo reconoce el propio TEAC en la p. 6 donde afirma que: " En cuanto al riesgo de mercado, UPI España es un distribuidor de riesgo limitado, el cálculo de los derechos de distribución garantiza como mínimo un 2% de rentabilidad para UPI España. En cuanto a los riesgos de crédito y cobro, diferencias de cambio, inventario y garantía y responsabilidad del producto, UPI España tiene un riesgo limitado, ya que los gastos incurridos en estos supuestos, se deducen del importe de los ingresos brutos para calcular los ingresos brutos ajustados. Es decir, que USI BV cubre las posibles pérdidas de UPI España, además de garantizar el 2% mencionado en el párrafo precedente.

Dicho de otro modo y tal y como se afirma en la p. 20 de la demanda y se reconoce por la Administración, UPI España es " distribuidor de riesgo pleno cuando distribuye películas licenciadas por productores locales y...distribuidor de riesgo limitado cuando distribuye películas licenciadas por USI BV", por lo que no se da la necesaria comparabilidad.

Para superar este argumento, sin duda sólido, el TEAC afirma que " es cierto que NBC Universal asume el riesgo de mercado, lo que no sucede en el caso de las locales y que a priori le garantiza la cobertura de todos los gastos", con lo que, en principio, vendría a dar la razón a la recurrente, Pero acto seguido afirma que el porcentaje pactada -que oscila entre el 2 y el 4%- " se revela ficticio e irrealista toda vez que el hipotético presupuesto inicial es desorbitado, lo que se comprueba con la magnitud de la divergencia sistemática entre lo presupuestado y lo finalmente realizado. De tal modo que, como señala la Inspección, es impensable que una empresa independiente acepte que una garantía del 2% del beneficio neto cuando sabe que según el sistema a que nos acabamos de referir no podrá alcanzar un beneficio superior cualquiera que sea el esfuerzo empresarial que despliegue".

Ahora bien, este argumento, lo que pone en cuestión es que, quizás, el porcentaje del 2% es bajo, de hecho, como se dice en la p. 10 de la Resolución existe una " notable divergencia entre los valores obtenidos por la Inspección aplicando el método del PLC, aun tomando como toma el cuartil inferior, y el 2% declarado por la entidad", lo que probablemente sea cierto. Pero no contesta al carácter inadecuado del comparable, pues sin duda, la asunción de un riesgo limitado o pleno es un elemento diferenciador relevante. De hecho, no es difícil entender que el porcentaje exigido será mayor cuando se asuman riesgos que cuando no se asuman.

La consecuencia de lo anterior es que no podemos dar por válida la aplicación del método libre comparable efectuada por la Administración, lo que supone la estimación del recurso, pues la diferencia en los riesgos es significativamente diferente en las operaciones comparadas. No siendo necesario detenernos en los demás argumentos dados por la recurrente.

5.e.- La consecuencia de lo anterior es que, en efecto, la Sala estima con la recurrente que el método aplicado por la Administración no ha sido adecuado. Como la Inspección no ha cuestionado que los otros medios no son de aplicación, la consecuencia es que procede considerar correcto el método seleccionado por el contribuyente.

Ahora bien, de la lectura atenta de las actuaciones inspectoras y de la Resolución del TEAC se infiere que, en efecto, el método fue aplicado inadecuadamente al utilizar unos comparables inadecuados.

En efecto, como explica el acta al describir la metodología aplicada por la recurrente, en especial en las pp. 17 y ss. la recurrente al seleccionar los comparables ha tenido en cuenta entidades que operan en mercados distintos del español, mercados notablemente diferentes al español (los costes de producción, poder adquisitivo de los consumidores, etc. con seguridad serán sustancialmente diferentes). Lo cual, como hemos indicado, constituye una diferencia relevante - STS de 10 de enero de 2007 (Rec. 375/2001)-.

Por otra parte, se incluyen empresas que distribuyen "películas raras" -p. 18-

En efecto, si se observan las empresas seleccionadas por la recurrente puede verse que se han seleccionado empresas distribuidoras, por ejemplo, en Malta u otra que distribuye documentales, es decir, "películas sobre naturaleza, deportes, documentales,...". Excluyéndose otros que la Administración si admite como comparables como son ALM Distribuciones de Italia, o Tobis Holding GMBH Alemania o Degeto Films GMBH Alemania, si bien esta última tiene el defecto de que no ofrece información referente a 2008.

Tiene por ello razón el TEAC cuando afirma que los comparables no son fiables " habida cuenta de la diversidad de tipos de películas que distribuyen las empresas seleccionadas.....clásicos, documentales educativos, de naturaleza, de deportes,...". -p. 5-.y En la p. 10 se insiste en que " olvida que la Inspección (tal como anteriormente se ha ido analizando) ha puesto de manifiesto que las empresas seleccionadas no eran muestras fiables (diferencias de mercado, de producto, etc)".

La consecuencia de lo anterior debe ser la estimación parcial del recurso, en efecto, en el suplico de la demanda se pide la anulación del acto recurrido de acuerdo con los argumentos jurídicos desarrollados y en la p. 40 de la demanda se observa que se pide es no solo la anulación del acto, sino también la " validez de la selección de método MNCO, así como los resultados obtenidos". Petición a la que, por lo expuesto, no podemos acceder.

Tercero.

Sobre las costas.

Al estimar en parte el recurso cada parte debe satisfacer las costas causadas a su instancia y las comunes por mitad. - art 139 LJCA-.

Vistos los preceptos legales citados y demás de pertinente y general aplicación, la Sala dicta el siguiente

FALLO

Estimar en parte el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la Procuradora D^a. Silvia Vázquez Senín, en nombre y representación de UNIVERSAL PICTURES INTERNATIONAL SPAIN SL, contra la Resolución del Tribunal Económico-Administrativo Central de 14 de febrero de 2019 (RG 8820/2015);, la cual anulamos en parte por no ser ajustada a Derecho, en los términos que se infieren del Fundamento de Derecho Segundo y con las consecuencias legales inherentes a dicha declaración. Sin condena en costas.

Intégrese sentencia en el libro de su clase y una vez firme remítase testimonio de la misma junto con el expediente administrativo al lugar de procedencia de éste.

La presente sentencia es susceptible de recurso de casación que deberá prepararse ante esta Sala en el plazo de 30 días contados desde el siguiente al de su notificación; en el escrito de preparación del recurso deberá acreditarse el cumplimiento de los requisitos establecidos en el art 89.2 de la Ley de la Jurisdicción justificando el interés casacional objetivo que presenta.

PUBLICACIÓN. Leída y publicada ha sido la anterior sentencia por el Ilmo. Sr. Magistrado Ponente D. Manuel Fernandez-Lomana García, estando la Sala celebrando audiencia pública en el mismo día de su fecha, de lo que, como Letrado de la Administración de Justicia, certifico.

El contenido de la presente resolución respeta fielmente el suministrado de forma oficial por el Centro de Documentación Judicial (CENDOJ). La Editorial CEF, respetando lo anterior, introduce sus propios marcadores, traza vínculos a otros documentos y hace agregaciones análogas percibiéndose con claridad que estos elementos no forman parte de la información original remitida por el CENDOJ.