



**EL ARMS LENGTH PRINCIPLE
EN EL ARTÍCULO 64 DEL CÓDIGO TRIBUTARIO**

**Parte I: El principio de plena competencia tradicional en el artículo 64 del
Código Tributario, principio internacional en el ordenamiento chileno**

**TESIS PARA OPTAR AL GRADO DE
MAGÍSTER EN TRIBUTACIÓN**

**Alumno: Yuvixa Bugueño Munizaga
Profesor Guía: Antonio Faúndez Ugalde**

Santiago, 29 de marzo de 2019

Tabla de contenido

1. Introducción.....	1
1.1. Planteamiento del problema.....	1
1.2. Consideraciones previas.....	1
2. Evolución histórica del concepto.....	10
2.1. 1917-1935 Orígenes e internacionalización del concepto.....	10
2.2. 1933 El reporte Carroll.....	13
2.2.1. Los paraísos fiscales y la planificación.....	14
2.3. 1943-1963 Nuevo Modelo OCDE.....	15
2.3.1. El ALP y el valor de mercado: ¿Conceptos gemelos o solo cercanos?.....	17
2.4. 1962-1995 La era del paradigma.....	20
2.4.1. Principio Tal Como fue Estructurado (As Structured Principle) en ALP.....	22
2.5. 1998-2010 Primeros pasos a BEPS.....	24
3. Análisis de normativa interna.....	25
3.1. Contexto normativo que rodea la norma tributaria.....	26
3.2. Antecedentes Históricos del Sistema Tributario Chileno.....	30
4. Conclusiones de la Primera sección.....	34
Bibliografía.....	36
Anexo 1, Explicación del continuo y los métodos.....	47

Tabla de abreviaciones

ALP	<i>Arm's Length Principle</i> , Principio que regula los precios de transferencia y que busca igualar la tributación que enfrentan empresas relacionadas y la de empresas independientes
BEPS	<i>Base Erosion and Profit Shifting</i> , Proyecto de la OCDE que busca combatir las planificaciones tributarias que se valen de contratos para alocar utilidades lejos del lugar de la actividad que lo genera
CCA	<i>Cost Contribution Arrangement</i> , Acuerdo de contribución de costos
CCCBT	Propuesta europea de FA
CFA	<i>Committee on Fiscal Affairs</i> , Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE
CFC	<i>Controlled Foreign Company</i> , Entidades Controladas Extranjeras, Filial de la compañía que se rige según las disposiciones del artículo 41 G de la Ley de Impuesto a la Renta
CIC	Cámara Internacional de Comercio
CT	Código Tributario
CWI	<i>Commensurate With Income</i> , Regla de la sección 482 del Código Impositivo de Estados Unidos que regula las transferencias de intangibles actualizando los pagos por utilidades generadas en una transferencia cada año por los resultados de ese año.
DEMPE	<i>Development, Enhancement, Maintenance, Protection, Exploitation</i> , Funciones sobre intangibles que las OCDE TPG especifican como relevantes para asignar utilidades en este tipo de activos
DIDS	Double Irish Dutch Sandwich, Doble sándwich irlandés/holandés, estrategia de minimización de impuestos.
FA	Formulary Apportionment, Metodo de asignación de beneficios según formula
GATS	<i>General Agreement on Trade in Services</i> , Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, supervisado por la OMC
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i> , Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, supervisado por la OMC
GEM	Grupo de Empresas Multinacional
I+D	Investigación y Desarrollo
IRS	<i>Internal Revenue Service</i> , Equivalente al SII en US.
JBNT	Jurisdicción de Baja o Nula Tributación
MLI	Multilateral Instrument, Acuerdo multilateral de la OCDE para complementar la red de tratados respaldando la iniciativa BEPS
Modelo OCDE	Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio de la OCDE
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OCDE TPG	Las Guías OCDE de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias
OMC	Organización Mundial de Comercio
SCM	<i>Agreement on Subsidies and Countervailing Measures</i> , Acuerdo

	sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, supervisado por la OMC
TP	Transfer Price, Precio de Transferencia
UK	Reino Unido
US	Estados Unidos
US IRC	<i>Internal Revenue Code</i> , Código impositivo de los Estados Unidos

Resumen ejecutivo

La primera parte de este trabajo se enfoca en el ALP desde una perspectiva histórica previa a BEPS. El objetivo de esta parte es dilucidar si el artículo 64 CT actual obedece a una importación en la normativa interna de la teoría y práctica internacional en materia de tasación bajo el ALP previo a BEPS. Para ello se explora la evolución a nivel internacional del concepto de ALP desde 1917 hasta 1995, para luego pasar a examinar la normativa interna en materia tributaria en su contexto normativo general.

De la discusión logra establecerse que la Normativa Chilena en temas de tasación sigue patrones internacionales. Sus antecedentes demuestran que en gran medida se han recogido las recomendaciones formuladas por entidades Internacionales, como en el caso del “Informe de la misión económica de las Naciones Unidas, en Chile, 1949-1950”, que sugirió la necesidad de crear un Código Tributario y normas de tasación con lineamientos muy similares a los que se encuentran en el artículo 64 de 1974 y su antecesor más antiguo y restringido de 1956. Este antecesor (artículo 55 de la ley 12.120 sobre impuesto a las compraventas y otras convenciones) posee marcadas coincidencias con las recomendaciones del informe de la ONU.

La comparación entre el marco internacional y local demuestra que la visión restrictiva del artículo 64 CT (solo objetando el menor valor) lo que es una norma claramente con un alcance menor en comparación a la § 482 US IRC que busca “evitar la evasión de impuestos o...reflejar claramente el ingreso de cualquiera de tales organizaciones, comercios, o negocios” sin que las desviaciones se

califiquen como solo positivas o negativas. En este sentido, el artículo 64 está más apegado al informe de la ONU ya referido. Sin embargo, se aprecia una evolución en el cambio de 1974, frente a la norma restringida de 1956, al haber eliminado las referencias a un procedimiento específico para tasación de la norma anterior, creando libertad en la elección de métodos de tasación basado en el mercado y la racional comercial.

La segunda parte del presente trabajo se enfoca en lo que es y será el principio de ALP del proyecto BEPS y su impacto a nivel de la normativa local. Al revisar las opiniones académicas del proyecto, se logra establecer que dicha iniciativa cambia de manera relevante el principio ya mencionado, al introducir una norma de substancia sobre forma, que se manifiesta en la forma de aplicar ALP, con múltiples manifestaciones en el tratamiento de activos (con énfasis en aquellos de difícil valoración) y formas de trabajo (acuerdos de contribución de costo). Al revisar las nuevas estipulaciones se da cuenta de la falta de un concepto, por lo que el autor de la segunda sección propone que el ALP, en el nuevo modelo, podría entenderse como el resultado al que dos entidades de un grupo empresarial llegarían si sus aportes individuales se dieran en un contexto de negociación entre entidades independientes. Luego de discutir las implicancias actuales y futuras de dicho planteamiento se pasa a examinar las diversas manifestaciones de ALP y cómo encajan dentro de la definición propuesta.

El autor da cuenta que la forma actual de las OCDE TPG, con BEPS son una etapa inicial de un modelo en transición hacia FA, por lo que una segunda sección de esta etapa aborda las implicancias de tal cambio en la manera de

entender la tributación de las empresas. A este respecto destaca la iniciativa europea de CCCBT, a la que se dedica atención en cuanto a un modelo que puede gatillar adopción mundial.

Una vez logrado el marco teórico de tasación internacional, en una tercera sección, se pasa a testear la hipótesis de esta etapa, que busca probar que la aplicación de prácticas de tasación comunes en materia local e internacional tendría justificación firme en el derecho, permitiendo cumplir con los compromisos de Chile en materia de derecho tributario, sin que esto suponga una vulneración al principio de legalidad. Esto se realiza tanto respecto al artículo 64 en su texto actual y el propuesto en el proyecto de modernización tributaria, dilucidando además si el desarrollo futuro presentado en el trabajo estaría amparado por el texto propuesto del artículo 64 del Código Tributario. Para realizar esto se examinan tres preguntas.

En primer lugar, ante la pregunta ¿lo permiten las obligaciones asumidas en virtud de convenios internacionales? Se examina la naturaleza de estas obligaciones, en cuanto relevantes para la norma del artículo 64 del Código Tributario, junto con las obligaciones conexas asumidas ante la OMC, determinando que son plenamente compatibles.

A continuación, se plantea ¿Dicha aplicación cumple con el principio de legalidad? Para responder dicha pregunta se desarrolla el concepto, en cuanto aplicable al artículo 64 del Código Tributario, y se concluye que la aplicación sí cumple con el principio, vislumbrando que la no aplicación podría tener rasgos inconstitucionales.

Por último, se responde la pregunta ¿La redacción de las dos versiones del artículo 64 lo permite? Tras un análisis del texto legal se concluye que es posible, siendo el texto actual más limitado, tanto para el proyecto actual como para la evolución futura.

1. Introducción

1.1. Planteamiento del problema

El artículo 64 del Código Tributario (CT) es la normativa que rige la tasación en materia interna. Este artículo, en su actual inciso tercero, regula la aceptación del precio o valor asignado en una enajenación que sirva para determinar un impuesto. En su aspecto más relevante prescribe: El Servicio *“podrá tasar dicho precio o valor en los casos en que éste sea notoriamente inferior a los corrientes en plaza o de los que normalmente se cobren en convenciones de similar naturaleza considerando las circunstancias en que se realiza la operación”*.

Por otra parte, a nivel de transacciones internacionales, las normas de tasación se encuentran recogidas en la normativa de precios de transferencia, o *Transfer Price* (TP), desarrolladas por el *Committee on Fiscal Affairs*¹ (CFA) de la OCDE, normativa que encuentra su expresión más fiel en el actual artículo 41 E de la Ley de Impuesto a la Renta (LIR). Esta normativa internacional se basa en el principio ampliamente aceptado de plena competencia o *Arm's Length Principle* (ALP). El ALP se encuentra comprendido en el artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio de la OCDE y estipula la facultad de realizar *“ajustes de los beneficios a efectos fiscales [esto es, para propósitos impositivos] en el caso de que las condiciones en que se hayan efectuado las operaciones entre empresas asociadas (sociedades matrices y sus filiales, y*

¹ Comité de Asuntos Fiscales

sociedades sometidas a un control común) difieran de las normales de mercado entre partes independientes (plena competencia)².”

La semejanza entre ambos preceptos se ve acentuada actualmente al considerar el texto propuesto para el artículo 64 CT, en el proyecto de modernización tributaria 2018 planteado por el Gobierno, que señala que el Servicio *“podrá tasar dicho precio o valor en los casos en que estos difieran notoriamente de los precios o valores normales de mercado que hayan o habrían acordado partes no relacionadas considerando las circunstancias en que se realiza la operación, tales como las características de las industrias, sectores o segmentos relevantes, las funciones asumidas por las partes, las características específicas de los bienes o servicios contratados y de las partes contratantes, así como también cualquier otra circunstancia relevante.”*

Tampoco se debe desconocer que el artículo 64 CT³ encuentra los mismos problemas de aplicación que las prácticas del ALP en el contexto de TP, a saber, la dificultad de encontrar un comparable aceptable para realizar la tasación.

Dadas estas coincidencias se plantea establecer si los cambios normativos a nivel de OCDE se ajustan a la normativa de tasación interna, antes y después de BEPS. Establecer dicha coincidencia nos permitirá responder a la pregunta ¿la aplicación de prácticas de tasación comunes a ambas normativas respondería a la legislación o, por el contrario, sería una práctica sin justificación firme en el

² Versión traducida, el original estipula *“This Article deals with adjustments to profits that may be made for tax purposes where transactions have been entered into between associated enterprises (parent and subsidiary companies and companies under common control) on other than arm’s length terms.”*

³ El proyecto de modernización tributaria no varía mucho de la redacción del artículo actual, limitándose a explicitar criterios de aplicación que la hacen más clara y manteniendo los principios.

derecho? Responder esta interrogante es clave frente a los compromisos que ha asumido Chile en la aplicación del derecho tributario, lo que podría generar colisión con la normativa interna. En este escenario, ¿podría existir vulneración al principio de legalidad en la determinación de la base objeto de gravamen?

Cabe señalar que las coincidencias de la normativa no han sido abordadas en nuestro ordenamiento jurídico de manera expresa, ni existe opinión doctrinaria o jurisprudencia judicial o administrativa que ligue ambos temas de manera clara. Es así como la escasez de doctrina y jurisprudencia deja un vacío legal en nuestra legislación tributaria que no ha sido resuelto y que se vuelve significativo ante la irrupción de la normativa internacional en nuestro ordenamiento, por lo tanto, este trabajo pretende convertirse en un planteamiento innovador que puede entregar una solución al problema señalado.

La metodología que se pretende desarrollar en esta tesis implica seguir un análisis dogmático de las normas que se desprenden de las guías de Precios de transferencia de la OCDE, junto con su reflejo en el artículo 64 del CT.

De esta manera, se plantea una primera etapa de trabajo que buscará establecer si las coincidencias entre ambas normativas de tasación son solo superficiales, o, por el contrario, si se puede comprobar que ambas se derivan de un mismo principio rector. Para esto se analizará desde una perspectiva histórica el ALP, tratando de determinar lo que significa ALP a lo largo del desarrollo teórico de la tributación internacional. La construcción teórica se basará en las guías OCDE hasta 2010, junto con discusiones académicas de ALP. Por otra parte, se analizará la normativa interna en materia de tasación, tratando de determinar si

ésta tiene su origen en la práctica internacional. Se plantea como hipótesis para esta etapa que la normativa del artículo 64 CT actual obedece a una importación en la normativa interna de la teoría y práctica internacional en materia de tasación bajo el ALP previo a BEPS.

Una vez concluida esta etapa reconoceremos que estamos inmersos en un cambio tributario que ha remecido las bases del sistema imperante hasta el momento y ha reemplazado paradigmas dentro del modo de comprender la normativa. Este cambio se puede ver tanto en la normativa interna como en la internacional. En efecto, en el frente interno, ante el advenimiento de la Cláusula General Antielusiva (CGA) y los compromisos OCDE el Servicio ha comenzado, entre otros, a mudar su modo de interpretar normativa, alineándola con las tendencias y lineamientos a nivel mundial⁴. La normativa de la CGA, plenamente aplicable para materias internas, introduce a las consideraciones del servicio la noción de “fondo sobre forma” y permea la forma de analizar del servicio y de los contribuyentes. Por otro lado, en el frente externo, el mismo principio de fondo sobre forma, expresado como consideraciones de razonabilidad económica, congruencia según la cadena de valor de la compañía, sinergias e interdependencia han encontrado camino y cambiado lo que se entiende como ALP. Este cambio se ha realizado en lo que se denomina la iniciativa BEPS⁵.

⁴ Por ejemplo, la circular 34 del 2018 que trata de los procesos de reposición administrativa del artículo 123 bis (RAV) en su introducción sostiene “Los cambios van en el sentido de considerar al contribuyente en una relación más horizontal, de pleno respeto a sus derechos, garantizados constitucional y legalmente, y están dirigidos a reconocer la buena fe como un estándar normal de la conducta de los contribuyentes.” Incluyendo así un modo de actuar que contempla el inciso segundo del artículo 4 bis

⁵ *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) se traduce como “Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios”

Dado lo anterior, es previsible que la evolución de lo que se considera ALP afectará el modo en que la normativa en general, y el artículo 64 CT en particular, será comprendido y usado.

Dadas estas consideraciones, nuestra segunda etapa de estudio se enfocará en primeramente dilucidar qué es el ALP bajo BEPS. El material de trabajo de esta etapa será las nuevas guías OCDE BEPS 2015, la normativa OCDE 2017 de TP y las discusiones académicas de revistas especializadas sobre el tema. Una vez establecido el “nuevo” principio, se plantea volver a la normativa local, para establecer si dicho principio puede ser aplicado internamente, o, por el contrario, la normativa no aceptaría dicha importación sin que sean necesarios cambios legislativos. Nuestra hipótesis de trabajo en esta segunda etapa es que el artículo 64 CT en sus términos actuales y propuestos permite la aplicación de prácticas de tasación comunes en materia local e internacional, tal uso tendría justificación firme en el derecho, permitiendo cumplir con los compromisos de Chile en materia de derecho tributario sin que esto suponga una vulneración al principio de legalidad y sin que sea necesario para ello modificaciones legales.

Dado que el proyecto BEPS es un trabajo en marcha, se plantea realizar esta segunda etapa según la implementación actual con las Guías de precio de transferencia OCDE vigentes al 2017. De las discusiones es posible delinear los cambios más probables que tendrá la iniciativa BEPS, por lo que se realizará una exposición de la probable evolución normativa en un futuro cercano.

1.2. Consideraciones previas

El principio de la sabiduría es el temor del Señor (Proverbios 1:7)

Ciertamente el temor del Señor es la sabiduría (Job 28:28)

Existen algunos temas en los que volver una y otra vez al punto de partida a veces no es sinónimo de fracaso, sino por lo contrario de éxito en la labor, tal como ilustran las dos frases de la biblia que abren esta sección. Creemos que el tema del presente estudio sigue el mismo patrón, aunque ciertamente es menos solemne que el ejemplo. En nuestro caso la pregunta a la que nos enfrentamos es ¿qué es ALP? Nos encontraremos volviendo una y otra vez a ella para tratar de contestarla de una manera correcta. Una pregunta tan compacta y amplia a la vez sin duda presenta dificultades que esperamos haber sorteado exitosamente, habiendo podido exponer su significado e interpretación, de manera de permitir una práctica correcta en materia de tasación tanto nacional como internacional.

El campo de estudio de TP, y ALP como su principio rector, es amplio, Eden (1998) lo clasifica en tres grupos⁶; El primero trata con las estrategias de minimización tributaria y control interno, nosotros no tocaremos el tema sino de manera referencial, para poder explicar la evolución de ALP. El segundo grupo estudia TP desde una perspectiva microeconómica, en este caso también tocaremos tangencialmente esta área, tratándolo como los elementos de la transacción a tomar en cuenta. El tercer grupo es el regulatorio, que aborda la historia de TP y el análisis de las regulaciones. El campo se enfoca en la

⁶ Eden da referencia de autores en cada campo si el lector desea profundizar en alguno de ellos.

determinación del mejor enfoque para determinar el TP bajo las circunstancias y elementos de la transacción. Este será el foco principal de nuestro estudio.

Para abordar el tema es necesario realizar algunas definiciones y aclaraciones previas. En primer lugar, cabe aclarar por qué en el estudio hemos optado por el anglicismo *Arm's Length Principle* (ALP) y no por el término "Valor de mercado" que usualmente se le propone como equivalente. A nuestro juicio la traducción es poco afortunada, ya que trae consigo una carga conceptual que resulta un obstáculo para entender el concepto.

Valor de mercado en su uso normal es un término económico ligado al estudio de la confluencia de compradores y vendedores. Normalmente se estudia bajo el modelo de competencia perfecta, donde existen tantos vendedores ofreciendo el mismo producto, que una empresa individual virtualmente no cuenta con control sobre el precio de su producto. Todo lo que puede hacer es decidir si competirá en el mercado y cuál será su nivel de producción (Keat y Young, 2004).

Este concepto solo tiene una relación tangencial al concepto de ALP. Como veremos más adelante en esta sección, en ALP los participantes distan mucho de ser precio-aceptantes, el control sobre el producto es relativamente amplio, los términos de las transacciones son complejos y flexibles, así como también existen otros elementos de la transacción particulares que deben ser considerados. También es bastante frecuente la inexistencia de un mercado. Es así como hemos decidido usar el término ALP para evitar ideas preconcebidas y elementos conceptuales que impidan una cabal comprensión del ejercicio intelectual que demanda el establecer un parámetro para juzgar las transacciones tanto en el

plano internacional como en el nacional, bajo el artículo 64. De esta manera se puede afirmar que ALP no es valor de mercado⁷ de manera preliminar.

Aunque el Modelo OCDE data de 1943, el concepto de ALP ya se encuentra presente en legislación tributaria internacional desde 1917 y se encuentra aplicado en acuerdos multilaterales desde 1932. Desde 1979 la OCDE ha desarrollado guías prácticas para implementar ALP. Las Guías OCDE de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias (en adelante OCDE TPG) son continuamente revisadas y actualizadas para poder enfrentar los desafíos enormes que representa la creciente globalización económica. Han existido guías completamente revisadas y actualizadas para los años 1979, 1984, 1995, 2010 y 2017 (Da Cruz, 2013). Son precisamente las OCDE TPG las que establecen el nombre del ALP (Pichhadze, 2015). Con este antecedente no sorprenderá al lector el hecho de que la definición de ALP no ha sido constante a lo largo del tiempo, presentando una evolución que será estudiada.

La doble tributación internacional se puede definir como la tributación de impuestos comparables en dos o más estados con respecto a los mismos ingresos por períodos idénticos. Cuando el impuesto recae sobre el mismo contribuyente se origina la doble tributación jurídica, cuando recae sobre distintos contribuyentes es doble tributación económica.

La revisión del 2017 representa la última versión disponible de las OCDE TPG. Esta versión recoge el trabajo desarrollado por la OCDE para evitar la

⁷ El tema es desarrollado a fondo en el apartado “El ALP y el valor de mercado: ¿Conceptos gemelos o solo cercanos?”

Erosión de las Bases Impositivas y la Transferencia de Beneficios (en inglés *Base Erosion and Profit Shifting*, en adelante BEPS). BEPS representa una iniciativa que busca evitar el no pago de impuestos como resultado de planificaciones tributarias.

Eden (1998) trata el tema de “entidad independiente” como la base de asignación de ingresos entre países. Para asignar se usa el concepto de “vínculo” entre la jurisdicción tributaria y el contribuyente. Este vínculo se construye en base a las normas de residencia y fuente. Bajo las reglas de fuente, un gobierno tiene el derecho a gravar aquellas rentas que se producen en su país. Para ello se trata la parte de los activos y negocios dentro de su jurisdicción como una entidad separada del resto de la empresa y se incluyen las transacciones inter-compañía o entre relacionados siguiendo el ALP.

Bajo las reglas de residencia el gobierno tiene la opción de decidir si a sus residentes los gravará por las rentas con independencia de su origen, o, si por el contrario, los gravará solo por las rentas nacionales. El concepto de qué constituye un residente es variado entre las legislaciones. Lo que es necesario rescatar de las reglas de residencia para nuestro estudio es la visión formalista, que estima residencia según lugar de constitución del negocio, y la del lugar efectivo de control (*seat of management*) que estima residencia según una combinación de elementos como el lugar donde se toman las decisiones del negocio y la localización del centro de gravedad de la empresa, determinado por la localización de empleados y activos (Webber, 2011). Bajo las reglas OCDE los límites de los países son sencillos; los gobiernos tienen derecho a gravar a sus residentes por

su ingreso mundial mientras que a los extranjeros por su ingreso doméstico solamente.

Dentro de este sistema, el rol del ALP, según Eden (1998), es distribuir los ingresos en las transacciones Inter compañía o con relacionados de la misma manera que se distribuirían si esas mismas transacciones se hubiesen realizado bajo las mismas o similares circunstancias con no relacionados. Este estándar tomaría entonces en cuenta lo que se esperaría encontrar en una transacción comercial normal, considerando el poder negociador de las partes involucradas. El resultado de este ejercicio normalmente será un “rango aceptable” de precios y no un precio específico.

Alocación de ingresos no es equivalente a tributación. Al definirlo anteriormente hablamos de derechos. Esto es porque solamente la ley interna de los estados confiere la autoridad para gravar un determinado ingreso. Los tratados solo limitan los derechos sobre porciones de ingresos, pero no confieren autoridad tributaria sobre los mismos. Solamente en la medida que un determinado ingreso pueda ser identificado con un hecho gravado de la legislación interna podrá ser objeto de tributación. De esta manera, ALP versa sobre distribución y no sobre tratamiento tributario.

La interconexión propuesta, de vincular la tasación nacional e internacional, a primera vista, dado nuestro sistema impositivo actual, puede parecer extraña. Por esto citamos a continuación el ejemplo de la legislación de los Estados Unidos para ayudar a comprenderlo. Al contrario de la legislación local, que separa la tasación nacional (Art. 64 CT) y la internacional (Art 41 E LIR), el Código

impositivo de los Estados Unidos (*Internal Revenue Code*, en adelante US IRC) solamente tiene una disposición para ambos TP en la sección 482 (§ 482). Esta sección dispone que “En cualquier caso en que dos o más organizaciones, comercios o empresas (estén o no constituidas, estén o no organizadas en los Estados Unidos y estén o no afiliadas) de propiedad o control directo o indirecto de los mismos intereses, el Secretario puede distribuir, imputar o asignar ingresos brutos, deducciones, créditos o beneficios impositivos entre tales organizaciones, comercios o empresas, si determina que dicha distribución, imputación o asignación es necesaria para evitar la evasión de impuestos o para reflejar claramente el ingreso de cualquiera de tales organizaciones, comercios, o negocios.” La disposición de § 482 da al Servicio de Ingresos Internos (*Internal Revenue Service*, en adelante IRS), amplios poderes de ajuste para reflejar en verdadero ingreso tributario sin prescribir el uso de un método específico único o una categoría (ingreso, gasto, costo, etc) . Este propósito se logra aplicando a ambas partes el ALP, entendido como una transacción asimilable a aquella que tendría lugar bajo circunstancias similares entre entidades no relacionadas (Timms, 2013). Como veremos, esto resuena de manera importante en la legislación chilena, particularmente en el artículo 64 CT actual y propuesto.

Este ejemplo es relevante porque US ha tenido una gran influencia en TP a nivel internacional y muchos de los desarrollos en el área de TP han sido directamente influidos por las leyes en US o han surgido como consecuencia de negociaciones de US con otros países OCDE, por lo tanto, es difícil formarse una buena idea en relación a TP sin examinar las leyes de US. (Bullen, 2011).

Una característica primordial al aplicar el ALP para determinar el precio es la comparabilidad, entendida como la inclusión de todas las características económicamente relevantes de la transacción en la búsqueda del precio, sin dejar de lado las circunstancias materiales que afectan el precio, como lo son las características del producto o servicio, las funciones desarrolladas por las partes y las estrategias de negocio de las partes. Eden, (2016) lo resume en la pregunta ¿Qué haría una entidad independiente? Y refiere la búsqueda de comparables para la respuesta como un problema con implicancias tanto teóricas como prácticas. Como veremos más adelante, esto es altamente relevante, ya que el Art. 64 CT explícitamente estipula que deben considerarse las circunstancias en que se realiza la operación.

De esta manera, se comprende que el problema común de los TP, tanto a nivel local como internacional, es el detectar y ajustar aquellas transacciones que, por la falta de consecuencias adversas para las partes, en razón a su control común, pueden propiciar el manejo de las condiciones de las transacciones con fines impositivos (Eden, 1998). Este manejo, completamente al arbitrio de decisiones internas, permite lograr ventajas impositivas para las partes que no serían posibles bajo las condiciones comerciales que normalmente afectarían dichas transacciones, si se tratara de empresas no relacionadas o sin intereses comunes.

En este punto de la discusión ya es posible vislumbrar una primera aproximación de la relación estrecha que existe entre lo que buscan las OCDE TPG y lo que busca la tasación interna del Art 64 CT. Ambas buscan establecer un

parámetro para propósitos impositivos que permita alinear la tributación a la realidad económica que subyace en las transacciones en las que las condiciones de mercado no se manifiestan. Esto explica el enfoque del presente trabajo, en donde se prestará atención a los conceptos teóricos que permiten delinear las tasaciones correctas, más que a los métodos prácticos recogidos en las OCDE GPT⁸.

En las discusiones teóricas de los métodos de asignación se habla del *Formulary Apportionment* (en adelante FA). El FA no es otra cosa que el prorrateo del ingreso, asignando una fracción del todo a las distintas jurisdicciones, valiéndose para ello de una fórmula predeterminada. Como puede verse, FA parte desde un punto distinto su concepción. Recuérdese que ALP considera entidades independientes como punto de partida. FA, por el contrario, parte desde un todo consolidado, al que fracciona y asigna. Se usará el anglicismo por facilidad de referencia. Normalmente los elementos que se proponen para la fórmula son parámetros que buscan reflejar la actividad real, como remuneraciones, empleados, valor de activos, ventas, kilómetros recorridos, metros lineales de oleoductos, etc.

Este método de asignación es usado, entre otros países, en Estados Unidos, Canadá, Suiza y Alemania, para distribuir ingresos entre las distintas jurisdicciones internas. Actualmente FA está siendo discutido para su aplicación a nivel europeo (Cobham, 2017), como veremos en la discusión de la Base Impositiva Corporativa

⁸ Para una pequeña explicación de estos métodos véase Anexo 1

Común Consolidada (*The Common Consolidated Corporate Tax Base*, o CCCTB) en la segunda parte del estudio.

A primera vista, se podía pensar que ALP y FA son dos teorías contrarias y excluyentes, pero esto no es efectivo. Ambas representan dos puntos entre los cuales existe un continuo de posibilidades (Ostwal, 2009). Dentro de este continuo se encuentran posicionadas (más cerca de ALP o de FA) las distintas alternativas de métodos de tasación de las OCDE TPG. En nuestro desarrollo histórico, mostraremos el movimiento a lo largo de la línea que une ambos puntos a medida que surgen alternativas de tasación en el desarrollo teórico internacional. Por los momentos, basta con referir que ALP y FA han convivido desde 1930 en los acuerdos multilaterales (Avi-Yonah, 2010). Es necesario advertir que, como veremos, este continuo es reconocido por una gran cantidad de académicos y publicaciones técnicas, pero la OCDE, por motivos políticos que se discutirán, no lo reconoce así en las OCDE TPG, manteniendo, por el contrario, que FA no es compatible con ALP. Ya que nuestro trabajo versa sobre consideraciones teórico - técnicas, optamos por desechar la posición oficial de la OCDE, ya que subscribirla impediría explicar de manera correcta el marco teórico y la evolución del concepto de ALP como es entendido a nivel internacional. De manera gráfica nuestro enfoque es el siguiente:



Una vez creada la base teórica que sostiene el desarrollo normativo, pasaremos a examinar cómo el concepto ha cambiado a lo largo del tiempo y las implicancias que dichos cambios tienen en la tasación.

2. Evolución histórica del concepto

2.1. 1917-1935 Orígenes e internacionalización del concepto

La manipulación de TP es una de las maneras más simples de evadir impuestos, por ello no es sorprendente que el origen del concepto para combatirla date tan atrás como prácticamente en los orígenes del impuesto al ingreso moderno (Avi-Yonah, 2007).

Las reglas del Reino Unido (en adelante UK) de TP fueron promulgadas en 1915 y estaban orientadas a evitar la evasión de los altos impuestos de la primera guerra mundial (1914-1918) por parte de las compañías extranjeras con presencia en UK a través de subsidiarias o establecimientos permanentes. Mediante esta legislación un controlador extranjero, independiente de la forma de operar en UK, podía ser catalogado como agente del contribuyente local y el verdadero monto de

las utilidades realizadas por el controlador extranjero podían ser determinadas como un porcentaje de la rotación del negocio local (Picciotto, 1992). Raghu (2015) señala que esta forma de cálculo refleja el problema que se buscaba enfrentar que eran las ventas que a través de sobre precios o sub-precios dejaban las ganancias en el extranjero, pero que solo logró moderado éxito en reducir la evasión, sin lograr eliminarlo. Para finales de 1918 el interés de los Estados Unidos (en adelante US) era el mantener la tributación en residencia al mínimo, de modo de beneficiar a los capitales nacionales que estaban invirtiendo en la reconstrucción europea después de la guerra. Para este tiempo, los gobiernos aliados europeos le debían a US en créditos para reconstrucción millones de USD. Ya que existía reticencia a involucrar al gobierno en esa época, el acceso necesario a dólares por parte de Europa para pagar dicha deuda, junto con comprar exportaciones de US, y de garantizar la estabilidad necesaria para mantener la paz, dependía de estas inversiones. En el mismo período, los países de Europa cobraron interés en crear un sistema funcional de leyes impositivas debido al incremento del comercio e inversión internacional y el alza generalizada de las tasas de impuesto a nivel internacional (Durst, 2018c). El lobby por parte de privados a este objeto había comenzado antes de 1914 (Picciotto, 1992). El surgimiento de organizaciones internacionales gubernamentales como la Liga de las Naciones (LN) en 1918, y, por parte de los privados, de la Cámara Internacional de Comercio (CIC), establecida en París en 1919 logró dar impulso a esta iniciativa. La CIC inició las discusiones después de la guerra para establecer un sistema impositivo coordinado. Para ello buscó la asistencia de la LN, de manera de diseñar un sistema que permitiera a las compañías evitar la doble

imposición en los de negocios establecidos que invertían en el extranjero. El argumento de la CIC era que la doble imposición era un serio impedimento al comercio internacional y debía encontrarse alguna alternativa de manera de asignar el ingreso, para propósitos impositivos, entre las naciones en las que los negocios operaban. Esto se catalogó como el problema de TP (Durst, 2018c).

El próximo paso en US se dio en 1921 cuando el Comisionado fue autorizado a consolidar de por sí las cuentas de corporaciones afiliadas con el propósito de hacer una adecuada distribución o imputación (*apportionment*, mismo término que en FA) de las ganancias, utilidades, ingresos, deducciones, o capital entre los mencionados negocios o comercios. El motivo principal del cambio era para cerrar las oportunidades de evasión de aquellas corporaciones que no podían ser requeridas de presentar declaraciones consolidadas con sus afiliados domésticos, de modo que las ganancias quedaban alocadas en el extranjero sin poder ser gravadas en el país. (Avi-Yonah, 2007). De esta manera en este punto se encuentra el inicio de dicha legislación para tratar conjuntamente el problema de TP interno y externo.

Ya en 1920 la liga de las naciones identificó en su conferencia financiera sostenida en Bruselas los problemas de la doble imposición y la evasión de impuestos. En 1921 se delegó al comité financiero de la liga de las naciones el proponer mecanismos para solucionar este problema.

El comité de expertos (Bruins, Einaudi, Seligman y Stamp) en 1923 propuso como solución el vasallaje económico (*economic allegiance*) que estipuló que la solución ideal es que la facultad económica del individuo solamente sea gravada

una vez, y que los derechos de las jurisdicciones en pugna se dividan de acuerdo con el relativo interés del contribuyente en cada una.

En 1928 el articulado en US fue cambiado y se creó la sección 45 (§ 45) de alocación de ingresos y deducciones IRC. De esta manera vemos que la alocación tiene dos propósitos en su origen; prevenir la evasión y reflejar adecuadamente el verdadero ingreso.

Antes de cerrar esta sección se estima conveniente el referir que el ALP puede ser concebido como una forma de regla de sustancia sobre forma. Esta visión involucra el respetar los acuerdos de los contratos entre compañías siempre que éstos no sean inconsistentes con los que se encontrarían entre empresas no relacionadas. Dado esto, es entendible el por qué las cortes eran reticentes a aplicarlo del mismo modo que son reticentes a aplicar la doctrina de sustancia sobre forma de manera general, ya que hacerlo crearían un clima de incerteza que sería un obstáculo serio al comercio. De esta manera, la solución adoptada por la LN creó la posibilidad de que las empresas crearan estructuras legales que serían respetadas por las cortes para mover sus ingresos a países de baja tributación. De hecho, los debates de la LN ya habían anticipado este posible escenario, pero los encargados del proyecto estaban más preocupados por lo que ellos percibían como el objetivo inmediato de evitar la doble tributación que por posibles prácticas de evasión que pudiesen surgir en el futuro (Durst, 2018c) Es precisamente esta realidad la que subyace a la doctrina de vasallaje económico, aspecto fundamental de las normas de nexos y razón que permite la tributación resuelta mediante ALP.

Por lo tanto, negar el uso de ALP como una norma anti-elusiva no se condice con el andamiaje conceptual subyacente.

2.2. 1933 El reporte Carroll

El reporte encontró que la mayoría de los sistemas impositivos trabajaban a las operaciones locales como entidades separadas del resto de la empresa y con una contabilidad propia, pero los criterios de alocación para las transacciones inter-compañía no estaban tratados más que en unas pocas legislaciones. El reporte Carroll se tradujo en un borrador de convención en 1935 que nunca fue adoptado en reemplazo del de 1927 (Ostwal, 2009; Picciotto, 1992), pero su importancia radica en que el resultado que arrojó al problema de las empresas con operaciones interdependientes en múltiples jurisdicciones, que era tratar las operaciones como si se trataran de independientes, e.i. ALP, se incorporó a los modelos de tratados y es la esencia del actual artículo 9 del modelo OCDE. De esta manera, la contabilidad separada fue sustentada y el método de FA fue relegado a aquellos casos en que no era posible aplicar ALP (Picciotto, 1992). Actualmente el comentario original en relación con FA todavía se encuentra en el modelo ONU, mientras el modelo OCDE ha eliminado el párrafo cuarto que lo contenía y que permitía “determinar las utilidades que deben atribuirse a un establecimiento permanente sobre la base de la imputación (*apportionment*) de las ganancias totales de una compañía a sus diversas partes constituyentes”. (Langbein y Fuss, 2018; Picciotto, 2017a)

2.2.1. Los paraísos fiscales y la planificación

En el plano internacional el surgimiento de los paraísos fiscales se entiende por las limitaciones que los países de bajo ingreso tienen para recaudar. Al contrario de los países de alto ingreso, donde las ganancias per cápita de la población permiten aplicar formas amplias de impuestos personales en ingresos y consumo, en los países de bajos ingresos, el ingreso per cápita es una seria limitación a la recaudación. Esto se exagera con las facilidades de mover capitales que el avance tecnológico ha posibilitado, lo que ha creado un clima de competencia impositiva de los países, bajando las tasas corporativas para atraer inversión. Esto crea presión en los países de bajos ingresos a bajar sus tasas impositivas empresariales a niveles muy bajos y así lograr atraer empresas y atacar los niveles crónicos de desempleo que normalmente tienen sus economías, compensar la falta de entrenamiento de su fuerza laboral y la falta de infraestructura Durst (2018b). Muy pronto después de la segunda guerra mundial, los asesores de las empresas multinacionales desarrollaron técnicas para evitar el pago de impuestos en los países en los que tenían operaciones sin que fuese necesario que esos países extendieran exenciones de manera formal a través de legislación. El simple dejar hacer era suficiente. Estas técnicas han involucrado el uso de cuatro formas básicas de estructuras transaccionales que han sufrido muy pocos cambios desde los 50, todas involucran el uso de paraísos fiscales y representan gran parte del “problema BEPS” actual.

- Transacciones de Desplazamiento de Ingresos Utilizando Préstamos
- Transacciones de Desplazamiento de Ingresos Utilizando Intangibles

- Transacciones de Desplazamiento de Ingresos utilizando Transacciones de Servicios y Propiedad Tangible.
- Transacciones de Desplazamiento de Ingresos Utilizando Exportaciones de Productos

2.3. 1943-1963 Nuevo Modelo OCDE

En 1943, en plena Segunda Guerra Mundial (1939-1945), existió una reunión del Comité Fiscal celebrada en México, en donde se propuso reemplazar el texto del tratado, pero no existió acuerdo en ese sentido (Ostwal, 2009). En 1946 la OCDE celebró un nuevo Comité Fiscal, al final de la guerra, en Londres. En dicha reunión se pretendió nuevamente actualizar la convención de 1927. Tampoco hubo consenso para llegar a un acuerdo. (Wittendorff, 2009). El trabajo del comité fiscal de la LN fue continuado por el comité fiscal de una nueva organización formada en 1956, la OCDE. En 1960 dicha organización propuso un nuevo artículo 7 que trataba la atribución de ganancias a los establecimientos permanentes y que fue ratificado en 1963. También se eliminó el método presuntivo y se conservó FA como un segundo método. (Da Cruz, 2013) Debido al fracaso de los modelos de Londres y México fue evidente que el trabajo de TP debía ser dividido en diferentes instancias. Los modelos entre los países desarrollados se desarrollarían en la OCDE, mientras que los de países desarrollados con países en desarrollo se desarrollarían en la ONU (Langbein y Fuss, 2018). En una nueva reunión en 1963, esta vez de la OCDE, los textos de Londres fueron propuestos en los mismos términos, siendo ratificados finalmente

con ajustes meramente lingüísticos que clarificaban ideas en vez de tratar de cambiar la propuesta (Wittendorff, 2009).

De esta manera, el modelo OCDE de 1963 trata TP de modo maleable y dependiente tanto de la posibilidad de encontrar comparables como de la naturaleza, integrada o no, de los negocios. Esta combinación, en línea con lo expuesto en la tesis con el rango formado por ALP y FA, al ser sancionado favorablemente, fue incorporada en tratados en la era posterior, en contraste con el reporte Carroll, que solo poseía una visión acotada de ALP sin posibilidad de aplicar una aproximación distinta. Esta característica es importante, ya que en los '60 los métodos de un solo lado colapsarán en US por los cambios geopolíticos y económicos, lo que llevará a dicho país a abandonar el método del Comparable no Controlado (*Comparable Uncontrolled Price*, CUP) (Langbein y Fuss, 2018) y a moverse a lo largo de la línea hacia FA.

Estimamos que este momento de la historia es el adecuado para explorar una vez más el concepto de ALP en una de sus aristas. Hasta ahora hemos determinado que el ALP busca poner en igualdad a un contribuyente controlado y a uno no controlado y para ello se utiliza un parámetro de mercado. ¿Significa eso que el concepto de ALP es igual al de valor de mercado? La próxima sección explora ambos a fin de dar respuesta a esta interrogante.

2.3.1. El ALP y el valor de mercado: ¿Conceptos gemelos o solo cercanos?

Para comenzar la comparación es necesario recordar que ALP es entendido como aquel precio que, en las transacciones entre relacionados, en las que se

establecen o imponen condiciones entre las dos empresas en sus relaciones comerciales o financieras que difieren de las que se obtendrían entre empresas independientes, permite incorporar cualquier ganancia que, de no ser por esas condiciones, se hubieran materializado para una de las empresas, pero, debido a esas condiciones, no se ha materializado, de modo que pueden incluirse en los beneficios de esa empresa y tributar en consecuencia (Timms, 2013). Por otra parte, el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (*International Accounting Standards Board*) define el valor de mercado como “el precio que se recibiría al vender un activo o se pagaría para transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de medición” (Wittendorff, 2011). Esta definición se incorpora a las IFRS en dos vertientes; la primera definición de “valor razonable” (término alternativo a *fair value* que nosotros traducimos como valor de mercado) es exactamente la misma que acabamos de referir y se aplica para la mayoría de las normas contables (IFRS Foundation, 2018).

La comparación de ALP y valor de mercado se hará analizando tres elementos: a) la transacción controlada, b) la transacción de referencia y c) la valuación que se realiza. Es necesario mencionar que ambos conceptos reconocen, en principio, la transacción “tal como fue estructurada” (Financial Accounting Standards Board, 2010; Wittendorff, 2011). De esta manera obtenemos la siguiente comparación entre los dos estándares.

Tabla I Comparación entre ALP y Valor de Mercado		
	ALP	Valor de Mercado
Transacción	Reconocida tal como fue	Reconocida tal como fue

Controlada	estructurada	estructurada
Transacción de Referencia	Requiere partes independientes	Requiere partes independientes
	Requerimientos de comparabilidad:	Requerimientos de comparabilidad:
	- Objeto verdadero de la transacción	- Objeto verdadero de la transacción
	- Transacción realizada	- Transacción hipotética
	- Participantes reales	- Participantes Hipotéticos
	- Mercado real	- Mercado Hipotético
Valuación	Perspectiva de ambos participantes	Perspectiva del lado vendedor
	Agregación de transacciones con un criterio comercial amplio	Agregación de transacciones con un criterio comercial restringido
	Rango ALP	Principio del uso más alto y mejor
	Utiliza la regla del mejor método	Utiliza la regla del mejor método
	Presupone la maximización de utilidades	Presupone la maximización de utilidades
	Motivos de los participantes no son relevantes	Motivos de los participantes no son relevantes
Resultado Final	Subjetivo, valoración específica para la compañía.	Objetivo, valor basado en el mercado

El principio ALP del modelo OCDE y el valor de mercado son estándares de valoración distintos que divergen entre sí en aspectos significativos. El principio de ALP exige una valoración subjetiva, específica de la entidad, mientras que el valor razonable requiere una valoración objetiva, basada en el mercado. Por lo tanto, las valoraciones realizadas según los dos estándares no necesariamente coincidirán, ya que los dos estándares persiguen objetivos diferentes. Por otra parte, se debe considerar que aplicar el valor de mercado como estándar no es ni siquiera deseable, tanto la teoría como un examen detallado de la práctica muestran que aplicar un criterio sobre la base de los precios de "mercado" es erróneo. La razón de ser de una empresa multinacional integrada son las economías de escala y

alcance y la generación de beneficios de la sinergia, ganancias que por su naturaleza no se manifiestan en el mercado. Los métodos microeconómicos pueden identificar el valor generado por estos, pero no proporcionan ninguna base para su asignación. Los criterios para la asignación de los costos y beneficios de una multinacional integrada deben tener una dimensión política, ya que para la empresa implica cuestiones de estrategia, y para los estados el control de los poderes oligopolísticos sobre la inversión y la asignación de los beneficios de la integración económica internacional. Tal control se manifiesta en la repartición negociada de las rentas producidas por poderes monopolísticos globales (Picciotto, 1992)

2.4. 1962-1995 La era del paradigma

El debate en US para aplicar FA a nivel internacional no avanzó en las negociaciones políticas y se encargó al IRS redactar nueva normativa de TP, de manera de remediar los problemas (Avi-Yonah, 2010). El trabajo fue completado en 1969, reemplazando § 45 por la actual § 482 (Picciotto, 1992).

Los cambios de las regulaciones eran un avance de la idea de Carroll de división de procesos, creando requerimientos más estrictos para construir las transacciones Inter compañías que resultaron en transacciones que previamente no se registraban bajo las reglas anteriores, como los pagos por licencias y marcas. También estas regulaciones crearon categorías hasta el momento inexistentes para las transacciones. Las categorías fueron prestamos, provisión de servicios, arriendo de propiedades tangibles, licencias, y transferencia de intangibles. Igualmente, las regulaciones introdujeron una jerarquía de métodos

para TP en el caso de la propiedad tangible, lo que hasta el momento solo tenía la noción vaga de aplicar contabilidad separada (Langbein y Fuss, 2018). Las nuevas reglas significaron la reformulación de lo que hoy se conoce como los métodos clásicos, añadiendo al ya existente CUP los métodos de costo adicionado (*Cost-Plus*, C+) y método de reventa (*Resale Price Method*, RPM). Los tres métodos involucran de distinta manera el encontrar un comparable no controlado a las operaciones bajo examen (Avi-Yonah, 2010). El orden establecido era CUP, RPM, C+, y si los tres fallaban se podría utilizar “otros” métodos. De esta manera, la normativa buscó definir reglas para tipos específicos de transacciones, cambiando el ALP de una norma general a procedimientos específicos en materia de TP (Eden et al., 2001). El resultado de los nuevos métodos era la alocaión de la utilidad marginal en un solo componente de la empresa. Esto creó una concentración de utilidad marginal que es parte de la problemática BEPS. El resultado es una redefinición de las nociones fundamentales del modelo de 1963, en el que imperaba la noción de creación de valor y centro de decisiones administrativas, implantando la noción de propiedad de los activos empresariales (Langbein y Fuss, 2018). La combinación de eliminar la noción general por procedimientos, sumado al alejarse de la creación de valor en favor de la propiedad de los activos definidos por los contratos, creó una visión legalista de ALP que tendría impacto en el futuro y alejó la posibilidad original de utilizar ALP como una norma anti-elusiva.

En 1993 la OCDE organizó una conferencia informal que reunió a expertos académicos y profesionales del sector privado con funcionarios de la OCDE y

representantes de algunos gobiernos importantes, incluidos US, UK y Japón. La conferencia rechazó cualquier movimiento inmediato hacia FA, pero recomendó una especie de tregua, expresando la opinión de que el ALP radical y la FA de pleno derecho deberían considerarse extremos en un continuo, en lugar de ser puntos de vista totalmente incompatibles entre sí. Las objeciones levantadas son relevantes, a razón de la iniciativa BEPS.

En US durante este tiempo se incorporaron dos nuevos métodos, el CPM y el método de la partición de utilidades (*Profit Split Method*, PSM). La OCDE, por su parte, en 1995 incorporó los nuevos métodos a las OCDE TPG, aunque realizando cambios al CPM y rebautizándolo Método Transaccional de Márgenes Netos (*Transactional Net Margin Method*, TNMM) para enfatizar que se trata de una alocaación de la transacción y no de la rentabilidad total, consistente con su política declarada de que sostiene que ALP es preferible a FA y que en dicha época se reflejó en que los métodos tradicionales deberían ser preferidos por sobre los nuevos (Avi-Yonah, 2010).

El ALP en este momento incorpora una evaluación de las funciones realizadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos (Langbein y Fuss, 2018). Estas tres variables se comparan con transacciones entre no relacionados para determinar un set de operaciones comparables. Las regulaciones luego estipulan que las funciones, los términos contractuales, los riesgos, las condiciones económicas y la naturaleza de la propiedad y de los servicios involucrados sean los factores decisivos para determinar finalmente las operaciones comparables que serán utilizadas.

2.4.1. Principio Tal Como fue Estructurado (As Structured Principle) en ALP

Tanto las empresas asociadas como las no relacionadas que negocian un contrato dispondrán con frecuencia de numerosas formas de estructurar su relación contractual. Sin duda, ciertos aspectos de la estructura del contrato están predeterminados. Por ejemplo, cuando un fabricante negocia un contrato con un distribuidor, normalmente está predeterminado que el primero realizará una función de fabricación, mientras que el último realizará una función de distribución. Sin embargo, otros aspectos son más o menos negociables. Estos podrían incluir, por ejemplo, el volumen y la calidad de la propiedad o servicio transferido, la forma del contrato (por ejemplo, como venta o licencia), y otros similares. Las empresas asociadas a veces establecen o imponen condiciones especiales en sus relaciones comerciales o financieras (transacciones controladas) que difieren de las que las empresas no relacionadas con una situación similar habrían realizado. Cuando este es el caso, el ALP puede autorizar a una administración tributaria a incluir en las ganancias de una empresa, e imponer un impuesto en consecuencia, aquellas ganancias que se hubieran producido para esta empresa en ausencia de tales condiciones especiales. Estas condiciones especiales no solo serán necesariamente las condiciones del precio, sino que también pueden extenderse a cualquier otra condición estableciendo la estructura del contrato. Por lo tanto, las empresas asociadas pueden no solo asignar valores distintos a sus transacciones que aquellos que pactarían empresas independientes, sino que también pueden estructurarlas de manera diferente, e incluso realizar transacciones que las empresas independientes no contemplarían en absoluto (Bullen, 2011).

En el Artículo 9 del Modelo OCDE se contempla la posibilidad de, en casos excepcionales, ajustar los precios de las transacciones u otros elementos del valor del contrato basado en el ALP. (Bullen, 2011). Las OCDE TPG estipulaban, hasta el 2010, que los entes fiscalizadores deben reconocer un contrato “tal como fue estructurado” por las partes y solo contemplan dos situaciones en las cuales las administraciones pueden ajustar otros elementos del contrato distintos al precio. La primera circunstancia que contemplan las guías es cuando la substancia económica de la transacción difiere de su forma. La segunda circunstancia es cuando los acuerdos del contrato no tienen racional comercial y son un impedimento para que la administración tributaria determine un TP adecuado. Como se ve, ambas causas están íntimamente relacionadas y las reestructuraciones que escapan a ambas no se encuentran autorizadas, independiente de que el contribuyente examinado podría haber adoptado una estructura de transacción alternativa que genera una carga fiscal más alta que la estructura realmente adoptada, lo que es compatible con el principio de libertad contractual. Las posibilidades de reestructuración surgen, en términos de desarrollo histórico, primeramente, en 1979 incorporando consideraciones de “substancia económica”, mientras que la “racionalidad comercial” se incorpora en 1995 (Bullen, 2011).

2.5. 1998-2010 Primeros pasos a BEPS

La actualización de las OCDE TPG de 2008 asimila los conceptos de EP y subsidiarias, aplicando las mismas normas para ambas y eliminando las diferencias que hasta el momento existían (Raghu, 2015).

En 2010 la OCDE lanza nuevos lineamientos para las OCDE TPG junto con un nuevo Modelo OCDE, la novedad en ambos es el cambio de criterio de la forma de atribuir beneficios a los establecimientos permanentes (EP), cambiando el criterio de “Enfoque de actividad empresarial relevante” que existía hasta entonces por el “Enfoque de Entidad Funcionalmente Separada” por medio de cambios al párrafo 2° del Artículo 7 del modelo. Este cambio se conoce como “Enfoque Autorizado de la OCDE” (*Authorized OECD-Approach*, AOA). El AOA rompe para los EP lo que era la práctica normal hasta ese momento de guiarse por las asignaciones contractuales determinadas por la empresa. En su lugar, se debe hacer un análisis de las funciones realizadas, activos utilizados y riesgos asumidos, estos últimos a ser determinados por las “funciones del personal” del EP.

El proceso del año 2010 también elimina el anterior párrafo 4 del artículo 7 del Modelo OCDE. Dicho párrafo permitía a los estados contratantes “determinar los beneficios que se atribuirían a un establecimiento permanente sobre la base de un prorrateo [FA] de los beneficios totales de la empresa en sus diversas partes”. En esta fecha se estipula que los países pueden seguir dicho procedimiento “en la medida en que haya sido habitual” hacerlo. Para el 2010 las OCDE TPG también realizan un avance respecto a las re-caracterizaciones e incorporan a las reestructuraciones en los posibles escenarios para aplicar ajustes a las transacciones y no solamente a los precios (Wittendorff, 2010).

De esta manera las OECD TPG transforman el ALP en las reestructuraciones y EPs desde un enfoque mecánico que normalmente seguía

los contratos tal como fueron estructurados a un estándar de comportamiento basado en un test hipotético interno de comportamiento con las funciones del personal en su centro. La nueva noción de creación de valor sigue a un levantamiento de perfil funcional que permite realizar las alocaiones en TP. De esta manera, se elimina la relocalización contractual del “exceso de ingresos” y solo es posible realizarla si se cambia a las funciones y personal asociado de una manera física (Langbein y Fuss, 2018). El resto de las reglas que no rigen a las reestructuraciones no fueron modificadas.

3. Análisis de normativa interna

A fin de dar una respuesta a nuestra hipótesis que postula que la normativa del artículo 64 CT actual obedece a una importación en la normativa interna de la teoría y práctica internacional en materia de tasación bajo el ALP previo a BEPS, es necesario explorar historia legislativa del ordenamiento jurídico Chileno.

3.1. Contexto normativo que rodea la norma tributaria

La Constitución de 1925 introduce modificaciones respecto a la protección de los derechos de propiedad, junto con mantener la tradición de establecer un poder ejecutivo relativamente fuerte. Ésta constitución fue avanzando con varias enmiendas que aumentaron las prerrogativas del presidente y otorgaron más poderes al Estado para regular la economía. En general, estas reformas evidencian el creciente papel que jugó el Estado en la organización de la vida económica en Chile y son un ejemplo particular de la consolidación del proyecto centrado en el Estado (Bernedo, 2013).

En el período 1959 y 1973, ante la necesidad de instaurar una institucionalidad que regule el mercado, sobre todo en materia de libre competencia, el Gobierno de Chile invitó a un grupo de economistas estadounidenses –conocido como la misión Klein-Saks– a presentar un paquete de medidas para estabilizar la economía nacional. Esta invitación se explica por la adopción de la legislación antimonopolios en US en las primeras décadas del siglo XX. Basado en las recomendaciones de la comisión y antecedentes de la ley en US se crea el título V de la ley N° 13.305 de 1959, denominado “Normas para fomentar la libre competencia industrial y comercial”. En el mensaje que acompañó al proyecto de ley cuando fue enviada al Congreso se insistió en que: “la política errada ... de tratar de proteger los intereses del consumidor mediante la mera aplicación de controles de precios, ha contribuido a crear en el país acuerdos entre productores que se traducen en un encarecimiento artificial de los precios... Para que la empresa privada defienda efectivamente el interés del consumidor es indispensable que los productores y distribuidores estén preocupados de reducir sus costos impulsados constantemente por una sana y efectiva competencia en el abastecimiento de los mercados” (Bernedo, 2013).

De esta manera comenzó a aplicarse en Chile la doctrina “norma de razón”, conocida también como “regla de la razón” (*rule of reason*), creada por el Tribunal Supremo de US, la Comisión chilena aplicó este criterio para declarar como ilícitos actos sin que estos estuvieran expresamente mencionados en la ley. De acuerdo con dicha regla el demandante debe probar que existe un efecto anticompetitivo en un mercado relevante. Una compañía no puede ser condenada si es que la

conducta cuestionada es explicable desde una perspectiva de bienestar (la razón) considerada como eficiencia y no como de interés público. (Bernedo, 2013).

La Comisión estableció tempranamente en un fallo su visión acerca de cómo interpretaba esta ley en términos doctrinarios, y, en consecuencia, estableció que aplicaría los preceptos del título v de la ley N° 13.305, afirmando que éstos: “(...) descansan en el principio que hay conveniencia pública en que el precio de los productos se fije por la libre competencia, y que, por tanto, es contrario al interés nacional y debe sancionarse como delictuoso todo acto que impida el funcionamiento de esa competencia”.

Más allá de esta claridad de principios, hubo un fallo de la Comisión que estableció que los convenios de fijación de precios constituían un acto monopólico cuando tendían a provocar alzas de precios, pero no cuando su objetivo era bajarlos. En esa misma línea, se precisó que no sería considerado delito un acuerdo de rebaja de precios que estipulara un precio máximo de venta para un determinado artículo, con la condición de que dejara en libertad a los pactantes para rebajar libremente el precio. La crítica a este fallo se centró en que el criterio aplicado no contempló la figura del precio predatorio, que sí afecta la libre competencia con la fijación de precios bajo el nivel del costo de producción (Bernedo, 2013).

Estos antecedentes demuestran que el contexto de la regulación económica de mercado en Chile, previa al Gobierno Militar, se encuentra inspirada en el valor de libre mercado, bajo los lineamientos de la normativa Antitrust de US. Este

antecedente informa las condiciones bajo las que las regulaciones que sirven de antecedente para el artículo 64 CT operaban.

Es importante considerar que, al momento de efectuar el golpe de Estado, las Fuerzas Armadas no contaban con un programa económico que guiara las decisiones en este ámbito. La excepción en este escenario la constituyó el Comandante en Jefe, almirante José Toribio Merino, quien había encargado que se le entregara un programa económico de gobierno algunos meses antes del golpe. Este programa, conocido como “El Ladrillo”, inspirado en el pensamiento económico neoliberal de los académicos del departamento de Economía de la Universidad de Chicago, se transformó en la piedra angular del proceso de revolución económica que se puso en marcha (Palacios, 2017).

El Gobierno militar promulga un nuevo régimen de ley de libre competencia mediante el Decreto Ley 211 de 1973 (en adelante DL 211), que tiene similitudes considerables con su sucesor pero, dada su interacción con la Constitución de 1980, llevó a la idea de que el DL 211 era una expresión de libertad económica. Contrariamente a lo que se ha considerado comúnmente, es difícil identificar el carácter neoliberal distintivo DL 211, que no es radicalmente diferente del de su predecesor de 1959. Esta continuidad es probablemente la consecuencia de tener al fiscal Waldo Ortuzar entre el equipo de redacción de este decreto y como su principal ejecutor a partir de entonces (Palacios, 2017).

La transición a la democracia en 1990 no equivalió a una redefinición del orden jurídico y político en Chile, sino que condujo a su continuación. El primer presidente de la Concertación, Patricio Aylwin (1990 - 1994) anunció la

continuidad del modelo económico y el fiscal designado por el presidente Aylwin, Gilberto Villablanca, mantuvo la misma posición con respecto a la aplicación de la ley de competencia. Sin embargo, la alianza Concertación decidió durante el mandato del presidente Eduardo Frei Ruiz-Tagle (1994 - 2000) abordar el desempeño regulatorio. Este proceso llevó a la reforma del DL 211 mediante la ayuda de la revisión por pares preparada por OCDE en 2003 y publicada en 2004 que propone crear un tribunal especializado que aborda las cuestiones de derecho de la competencia de acuerdo con las doctrinas desarrolladas en otras jurisdicciones (Palacios, 2017).

Chile se convirtió oficialmente en miembro de la OCDE en 2010. El examen de adhesión de 2010 (redactado y discutido en 2009, pero publicado en 2011) ofrece una visión general de la historia de la aplicación de los regímenes de derecho de la competencia (competition law regimes) y propone una serie de ideas sobre su dirección a lo largo del tiempo.

3.2. Antecedentes Históricos del Sistema Tributario Chileno

Torres (1952), quien realizó estudios en el *Bureau of Internal Revenue* de US y es Ex Inspector de la Dirección General de Impuestos Internos, refiere un Informe Económico y Financiero de la ONU, emitido en 1951 a propósito de la misión económica de dicha entidad en Chile en el período 1949-1950. En el informe se destaca la “necesidad imperiosa de desarrollar y mejorar el sistema tributario en Chile ... El problema en Chile es esencialmente de modernización y de mejoras, tanto en la legislación impositiva como en el sistema administrativo ... Se necesita, además, un buen sistema tributario para garantizar el desarrollo

económico permanente del país ... La mayor parte de este trabajo puede hacerse por economistas y juristas chilenos"

El informe indicaba que el sistema tributario era demasiado complejo, además de poco actualizado. El informe aboga por la introducción de una reforma substancial, con el objeto de establecer una distribución más equitativa de la carga impositiva, elevando las contribuciones de ciertos grupos que hasta ahora han sido favorecidos indebidamente. Paralelamente, debe mejorarse la administración de impuestos, a fin de disminuir la evasión y aumentar los ingresos. Para ello se indica que debe crearse **un nuevo y orgánico Código Tributario**.

Dentro del informe, también se mencionan términos clave que están contemplados en el artículo 64, que se refieren especialmente al problema que se originaba por la inflación y los valores de tasación en la propiedad: "En un país como Chile, en que parece ser bastante **difícil averiguar exactamente las rentas fiándose en declaraciones personales, sería conveniente fundarse en lo posible en criterios objetivos**, y como una parte apreciable de la renta del país va a parar a manos de los propietarios de bienes raíces, **un impuesto considerable, basado en el valor de tasación de la propiedad inmueble, debería ocupar una posición central dentro de la estructura tributaria** ... El sistema que se utiliza en Chile para tasar el valor de la propiedad inmueble se ajusta a los métodos que siguen las buenas oficinas de tasaciones de otros países. La ley en vigor exige que se levante un catastro cada cinco o diez años ... el valor de la propiedad inmueble, durante el período de inflación han registrado grandes discrepancias entre estos valores, aunque las tasaciones eran correctas en el momento de

efectuarse, el rápido aumento de los precios las desvalorizaba aún antes de que se percibieran los impuestos calculados sobre ellas. En tales condiciones, es evidentemente un problema urgente ajustar las tasaciones a los precios reales y corrientes de la propiedad ... Si se estabilizan los precios será posible por medio de este sistema lograr una relación razonable entre las tasaciones y los valores reales de la propiedad ... **las tasaciones empleadas para la determinación del monto del impuesto sobre los traspasos de propiedad inmueble, muy rara vez se han ajustado a los precios que rigen en el mercado.** Una razón para esto es que la determinación de estos valores se confía a las declaraciones de los contribuyentes. En la actual situación inflacionista parecería justificable aumentar la tasa tributaria por lo menos al 6%. En todo caso debería tratarse de que los funcionarios encargados de la tasación de la propiedad inmueble **comprobaran las tasaciones imponiéndose las multas correspondientes en los casos en que se declaren valores inferiores a los de los precios reales de venta**”

Es en este contexto que, en 1956, cinco años más tarde que el informe de la ONU, surge la ley 12.084 que fija el texto de la ley sobre impuestos a las compraventas, permutas e introduce modificaciones a las leyes de impuestos que señala, y un mes más tarde será aislado en la ley 12.120 sin las modificaciones que introducía el anterior. En este texto encontramos el primer antecedente en su artículo 55 que refiere *“El Servicio de Impuestos Internos podrá tasar, conforme a los procedimientos reglamentarios respectivos, los precios o valores de las especies afectas al tributo contemplado en esta ley, cuando, a juicio de esa*

repartición, el precio convenido o el valor fijado a las especies contratadas, sean notoriamente inferior al corriente en plaza para un determinado artículo”

Vergara (2018b) refiere que, en 1960, se dictó el Código Tributario (DFL 190) que trató de reunir en un solo cuerpo legal las normas que otorgaban facultades a la administración fiscal, sin embargo, no se innovó en el texto de las reglas recopiladas. Por ello, la tasación fue tomada del artículo 55 de la Ley de Impuestos a las Compraventas y otras Convenciones ya referido.

Entonces, en su primera etapa, la regla del artículo 64 solamente facultaba a la administración para impugnar los valores acordados por las partes en los casos cubiertos por la ley anterior, no siendo de carácter general (Vergara, 2018b).

Recién el Decreto Ley N° 830, de Hacienda de 1974, modificó el espectro de los impuestos respecto de los que se podía ejercer la facultad de tasación, con lo que este inciso pasó a ser una norma de aplicación general, lo que es concordante con la naturaleza misma del Código Tributario (Vergara, 2018b).

La similitud entre los temas tratados en el artículo 64 original y los abordados en el informe de la ONU no debe ser desconocida, ya que sigue al pie de la letra el tomar los “valores inferiores a los de los precios reales de venta” para realizar la tasación, lo que sitúa su origen en recomendaciones de normativa internacional.

La mantención de esta normativa en 1974 tampoco debe ser obviada, los antecedentes presentados para el DL 211 del año anterior sugieren que el origen internacional de la normativa, su relación con el nuevo modelo económico

implantado y los métodos de trabajo que siguieron los técnicos encargados. Debe considerarse que el marco tributario de US es la referencia natural de los académicos del Gobierno Militar, lo que podría explicar los pocos cambios en la ley de libre competencia, ya que refieren al mismo sistema legal. Al tener la normativa del artículo 64 un contexto internacional y ser similar al objetivo planteado por la § 482 US IRC que busca “evitar la evasión de impuestos o... reflejar claramente el ingreso de cualquiera de tales organizaciones, comercios, o negocios” no es difícil comprender por qué dicha normativa se mantuvo y, a nuestro juicio, claramente la sitúa como una norma de origen internacional tanto en 1956 como en 1974.

El SII en el año 1996 en su circular 68, que hace referencia a la división de una sociedad, a la fusión de sociedades por creación o por incorporación y a otras reorganizaciones en que subsista la empresa aportante, e indicó que si la nueva sociedad o la subsistente mantiene registrado el valor tributario que tenían los bienes de la empresa o de la sociedad dividida o aportante, no se producen efectos tributarios respecto a la Ley sobre Impuesto a la Renta se destaca que si existe reorganización para los efectos anteriores cuando sea evidente una “legítima razón de negocios”.

En definitiva el legislador nacional no dio explicación alguna respecto de qué es la legítima razón de negocios, la expresión parece haber sido tomada de una de las doctrinas antielusivas desarrolladas por la Corte Suprema norteamericana y por ello se estima que podría haber tenido como referente al llamado propósito de negocios del derecho tributario de Estados Unidos de Norteamérica, institución

que se relaciona con la doctrina de la sustancia económica, y encuentra su justificación dentro de la tradición jurídica de ese país, siendo una de las formas de evitar que los contribuyentes burlen el propósito de la legislación, recurriendo a transacciones artificiosas, que solamente buscan obtener una ventaja fiscal, las que, si bien cumplen con la letra de la ley, infringen sus fines.

4. Conclusiones de la Primera sección.

Como resultado del estudio se puede concluir:

1. La Normativa Chilena en temas de tasación sigue patrones internacionales. Sus antecedentes demuestran que en gran medida se han recogido las recomendaciones formuladas por entidades Internacionales, como en el caso del “Informe de la misión económica de las naciones unidas, en Chile, 1949-1950”, que cuestionó la falta de regulación en asuntos de tasación de bienes raíces, cuando los valores eran inferiores a los precios reales y corrientes de la propiedad y la falta de multas ante incumplimientos. En tal sentido, dicha crítica fue subsanada con la entrada en vigencia del Código Tributario de 1974, cuerpo legal que dicho informe sugirió era necesario crear
2. El antecesor inmediato del artículo 64, artículo 55 de la ley 12.120 sobre impuesto a las compraventas y otras convenciones, promulgada en 1956, surge posterior a las recomendaciones del informe y con marcadas coincidencias con las recomendaciones que éste realiza
3. La visión restrictiva del artículo 64 CT, solo objetando el menor valor, es una norma claramente restringida en comparación a la § 482 US IRC que busca

“evitar la evasión de impuestos o...reflejar claramente el ingreso de cualquiera de tales organizaciones, comercios, o negocios” no limitado a un menor valor, en tal sentido la normativa de 1974 no avanzó respecto a la de 1956 que sigue el informe de la ONU. Sin embargo, al haber eliminado las referencias a un procedimiento específico para tasación de la norma anterior, creó libertad en la elección de métodos de tasación basado en el mercado y la racional comercial

Bibliografía

Libros

Bernedo, P., (2013). Historia de la libre competencia en Chile 1959-2010. Santiago: Fiscalía Nacional Económica. Disponible en http://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2013/11/Historia_libre_competencia.pdf. Visitado 15/01/2019

IFRS Foundation, (2018) Traducción al español de las Normas Internacionales de Información Financiera Ilustradas Parte A, Normas requeridas para los periodos contables que comiencen el 1 de enero de 2018, excluyendo cambios no requeridos todavía. IFRS Foundation Publications Department, London. United Kingdom.

Keat, P. G., y Young, P. K. (2004). Economía de empresa. Pearson Educación.

Meza, B., e Ibaceta, D., (2004) El principio constitucional de legalidad en materia tributaria, Cuadernos Del Tribunal Constitucional, LOM Ediciones, Santiago de Chile.

OECD (2018), Tax Challenges Arising from Digitalisation - Interim Report 2018: Inclusive Framework on BEPS, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris. Disponible en <http://dx.doi.org/10.1787/9789264293083-en>

Torres, O., (1952), Crisis del sistema Tributario Chileno. Editorial Bustos y Letelier, Santiago de Chile.

Vergara, G., (2016) Norma Antielusiva general, Editorial Libromar, primera edición, Santiago de Chile

Capítulos de libros

Arnold, B., (2017) The Role Of A General Anti-Avoidance Rule In Protecting The Tax Base Of Developing Countries. In: United Nations Handbook on Selected Issues in Protecting the Tax Base of Developing Countries, Second Edition, New York, United Nations, Disponible en: <http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2017/08/handbook-tax-base-second-edition.pdf>. Visitado 25/09/2018

Avi-Yonah, R., y Pougá, Z., (2017). Formulary Apportionment and International Tax Rules In: Taxing multinational enterprises as unitary firms. Institute of Development Studies, International Centre for Tax and Development https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/bitstream/handle/123456789/12851/Taxing%20Multinational%20Enterprises_Br1497_4b.pdf

Clausing, K., (2017). Lessons For International Tax Reform From The US State Experience Under Formulary Apportionment. In: Taxing multinational enterprises as unitary firms. Institute of Development Studies, International Centre for Tax and

Development https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/bitstream/handle/123456789/12851/Taxing%20Multinational%20Enterprises_Br1497_4b.pdf

Cobham, A., Jansky, P., y Loretz, S., (2017). Key Findings From Global Analyses Of Multinational Profit Misalignment. In: Taxing multinational enterprises as unitary firms. Institute of Development Studies, International Centre for Tax and Development https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/bitstream/handle/123456789/12851/Taxing%20Multinational%20Enterprises_Br1497_4b.pdf

Dayle, E., Picciotto, S., Mintz, J., y Sawyerr, A., (2017). Unitary Taxation In The Extractive Industry Sector. In: Taxing multinational enterprises as unitary firms. Institute of Development Studies, International Centre for Tax and Development https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/bitstream/handle/123456789/12851/Taxing%20Multinational%20Enterprises_Br1497_4b.pdf

Dayle, E., Nalukwago, M., y Pereira, M., (2017). Lessons From Existing Subnational Unitary And Formulary Apportionment Approaches for a Regional Transition To Unitary Taxation. In: Taxing multinational enterprises as unitary firms. Institute of Development Studies, International Centre for Tax and Development https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/bitstream/handle/123456789/12851/Taxing%20Multinational%20Enterprises_Br1497_4b.pdf

Durst, M. (2017). A Practical Approach to a Transition to Formulary Apportionment. In: Taxing multinational enterprises as unitary firms. Institute of Development Studies, International Centre for Tax and Development. Disponible en https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/bitstream/handle/123456789/12851/Taxing%20Multinational%20Enterprises_Br1497_4b.pdf

Eden, L., (1998). Taxing multinationals: Transfer pricing and corporate income taxation in North America. University of Toronto Press. Chapter 21, Disponible en <http://www.voxprof.com/eden/TRANSFERPRICING/Eden-OHIB2-Ch21.pdf>. Visitado 07/09/2018

Eden, L. (2016) The Arm's Length Standard: Making It Work in a 21st Century, World of Multinationals and Nation States. Thomas Pogge and Krishen Mehta, editors. Global Tax Fairness. Oxford University Press. Disponible en <http://www.voxprof.com/eden/TRANSFERPRICING/Eden-Pogge-book-chapter-2014-03-31.pdf>. Visitado 07/09/2018

European Union, (2017) Working Paper No 71, Aggressive tax planning indicators Final Report. Publications Office of the European Union, Luxembourg. Disponible en https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/taxation_papers_71_atp_.pdf. Visitado 04/12/2018

Financial Accounting Standards Board, (2010). Statement of Financial Accounting Standards No. 157 Fair Value Measurements. Financial Accounting Foundation. Disponible en https://www.fasb.org/pdf/aop_FAS157.pdf. Visitado 21/11/2018

Gonnet, S., (2016) Risks Redefined in Transfer Pricing Post-BEPS, in Lang M., Storck A, Petruzzi R, Transfer Pricing in a Post-BEPS World, Kluwer Law International B.V., The Netherlands

Gresik, T., (2012) Assessing the Normative Differences Between Formula Apportionment and Separate Accounting. In: Schön W., Konrad K. (eds) Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics. MPI Studies in Tax Law and Public Finance, Vol 1. Springer, Berlin, Heidelberg

Kroppen, H., Dawid, R., y Schmidtke, R., (2012). Profit Split, the Future of Transfer Pricing? Arm's Length Principle and Formulary Apportionment Revisited from a Theoretical and a Practical Perspective. In: Schön W., Konrad K. (eds) Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics. MPI Studies in Tax Law and Public Finance, Vol 1. Springer, Berlin, Heidelberg

Li, J., (2014). Protecting the Tax Base in a Digital Economy. Papers on Selected Topics in Protecting the Tax Base of Developing Countries, Paper No. 9, United Nations, Department of Economic and Social Affairs. Disponible en http://www.un.org/esa/ffd/tax/2014TBP/Paper9_Li.pdf. Visitado 19/09/2018

Murphy, R., y Sikka, P., (2017). Unitary Taxation: The Tax Base And The Role Of Accounting. In: Taxing multinational enterprises as unitary firms. Institute of Development Studies, International Centre for Tax and Development . Disponible en https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/bitstream/handle/123456789/12851/Taxing%20Multinational%20Enterprises_Br1497_4b.pdf

Picciotto, S. (2017b). The Current Context And A Little History. In: Taxing multinational enterprises as unitary firms. Institute of Development Studies, International Centre for Tax and Development https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/bitstream/handle/123456789/12851/Taxing%20Multinational%20Enterprises_Br1497_4b.pdf

Picciotto, S. (2017c). Unitary Alternatives and Formulary Appointment. In: Taxing multinational enterprises as unitary firms. Institute of Development Studies, International Centre for Tax and Development https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/bitstream/handle/123456789/12851/Taxing%20Multinational%20Enterprises_Br1497_4b.pdf

Runkel, M., (2012) In Favor of Formulary Apportionment A Comment on Kroppen/ Dawid/Schmidtke: "Profit Split, the Future of Transfer Pricing? Arm's Length Principle and Formulary Apportionment Revisited from a Theoretical and a Practical Perspective". In: Schön W., Konrad K. (eds) Fundamentals of International Transfer Pricing In Law and Economics. MPI Studies In Tax Law and Public Finance, vol 1. Springer, Berlin, Heidelberg

Sadiq, K., (2017). Unitary Taxation Of The Finance Sector In: Taxing multinational enterprises as unitary firms. Institute of Development Studies, International Centre for Tax and Development. Disponible en https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/bitstream/handle/123456789/12851/Taxing%20Multinational%20Enterprises_Br1497_4b.pdf

Artículos de revistas

- Alamuddin, D., Nemirov, B., Georgijew, I., Lobb, A., Shapiro, A., y Tabart, M., (2014). "Arm's Length Standard. OECD Release on Intangibles: Many Issues Unanswered". Deloitte. Global Transfer Pricing. Disponible en https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/tax/dtt_tax_armlengthstandard_140921.pdf. Visitado 08/08/2018
- Aldunate, E., (2010). "La Posición De Los Tratados Internacionales En El Sistema De Fuentes Del Ordenamiento Jurídico Chileno A La Luz Del Derecho Positivo". *Ius et Praxis*, 16(2), 185-210. Disponible en <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-00122010000200007>. Visitado 19/11/2018
- Arnold, B., y McDonnell, T., (1993), "Report on the Invitational Conference on Transfer Pricing: the Allocation of Income and Expenses among Countries", *Canadian Tax Journal* 41(5), 899. Disponible en http://www.ctf.ca/ctfweb/en/publications/ctj_contents/1993ctj5.aspx. Visitado 17/09/2018
- Austin, S., Chakravarty, A., Ghosh, S., Plunkett, R., Shapiro, A., y Tietjen, C., (2014). "Arm's Length Standard. OECD Release on Transfer Pricing Documentation: The New Global Standard". Deloitte. Global Transfer Pricing. Disponible en https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/tax/dtt_tax_armlengthstandard_140921.pdf. Visitado 08/08/2018
- Avi-Yonah, R., (2010). "Between formulary apportionment and the OECD guidelines: a proposal for reconciliation". *Tax J.* 2(1), 3-18, Disponible en <http://repositorio.law.umich.edu/cgl/vlewcontent.cgi?article=2179&context=articles>. Visitado 07/09/2018
- Avi-Yonah, R., y Xu, H., (2017) "Evaluating BEPS", *Erasmus L. Rev.*, 10, 3. Disponible en <http://hn3.giga-lib.com/HOL/PDFsearchable?handle=hein.journals/erasmus10&collection=journals§ion=6&id=&print=section§ioncount=1&ext=.pdf&nocover=>. Visitado 18/09/2018
- Bottom, W., (2003). "Keynes' attack on the Versailles Treaty: An early investigation of the consequences of bounded rationality, framing, and cognitive illusions". *International Negotiation*, 8(2), 367-402. Disponible en https://www.researchgate.net/profile/William_Bottom2/publication/228432066_Versailles_Treaty_Keynes_Attack_on_the_Versailles_Treaty_A_Study_of_the_Consequences_of_Bounded_Rationality_Framing_and_Cognitive_Illusions/links/5453a0010cf2bccc490b1e50/Versailles-Treaty-Keynes-Attack-on-the-Versailles-Treaty-A-Study-of-the-Consequences-of-Bounded-Rationality-Framing-and-Cognitive-Illusions.pdf. Visitado 14/11/2018

Bravo, J. (2006). "La elusión, el fraude a la ley tributaria y el segundo párrafo de la norma VIII del título preliminar del Código Tributario". *Revista del Instituto Peruano de Derecho Tributario*, 44, 143-153. Disponible en www.ipdt.org/editor/docs/04_Rev44_JBC.pdf. Visitado 02/08/2018

Bundgaard, J., (2016). "EU Initiatives Regarding Aggressive Tax Planning". *Danmarks Skatteadvokater*. Disponible en <http://corit-academic.org/wp-content/uploads/2011/12/EU-Initiatives-Regarding-Aggressive-Tax-Planning.pdf>. Visitado 07/08/2018

Christians, A., (2007). "Hard Law, Soft Law, and International Taxation". *Wls. Int'l LJ*, 25, 325. Disponible en <http://ssrn.com/abstract=988782>. Visitado 13/09/2018

Christians, A. (2016). "BEPS and the new international tax order". *Brigham Young University Law Review*, 2016(6), 1603-1646. Disponible en <https://search-proquest-com.uchile.idm.oclc.org/docview/1895904870?accountid=14621>. Visitado 18/09/2018

Cobham, A., y Jansky, P. (2017). "Measuring misalignment: The location of US multinationals' economic activity versus the location of their profits". *Development Policy Review*. Disponible en <https://www.researchgate.net/publication/318217350>. Visitado 07/09/2018

Cockfield, A., (2004). "Formulary Taxation Versus the Arm's-Length Principle: The Battle Among Doubting Thomases, Purists, and Pragmatists". *Canadian Tax Journal*, 52(1), 114. Disponible en <https://staging.fcf-ctf.ca/ctfweb/Documents/PDF/2004ctj/04ctj1-cockfield.pdf>. Visitado 13/09/2018

Cruz, B., (2011). "The arm's length standard vs the commensurate with income standard: transfer pricing issues in the valuation of intangible assets". *University of Puerto Rico Business Law Journal*, V2 – Is2, p. 302-313, Disponible en <http://uprblj.org/issues/volume%202%20issue%202/notes/2-UPRBLJ-302.pdf>. Visitado 09/10/2018

De Homont, P., y Voegelé, A., (2015). "Brand Management Centres in The Age of BEPS". *International Tax Review*, Special features In Intangibles. Disponible en <http://www.nera.com/publications/archive/2015/brand-management-centres-in-the-age-of-beps.html>. Visitado 29/07/2018

Durst, M. C., (2018a) "Taxing Multinational Business in Lower-Income Countries". *Tax Notes International*; Volume 89, issue 2/19/2018

Durst, M. C., (2018b) "Poverty, Tax Competition, and Base Erosion", *Tax Notes International*; Volume 89, issue 3/19/2018

Durst, M. C., (2018c) "The Historical Evolution of Base Erosion and Profit Shifting", *Tax Notes International*, Volume 90, issue 4/16/2018

Durst, M. C., (2018d) "The OECD's BEPS Project and Lower-Income Countries", *Tax Notes International*, Volume 90, issue 6/4/2018

Eden, L., Dacin, M., y Wan, W., (2001). Standards across borders: crossborder diffusion of the arm's length standard in North America. *Accounting, Organizations and Society*, 26(1), 1-23. Disponible en <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.629.6239&rep=rep1&type=pdf> Visitado 09/08/2018

Finley, R., (2017) "The Year in Review: The Year of the Many Arm's-Length Standards". *Tax Notes Int'l* 85, 25.

Herzfeld, M., (2017) "The EU Treaty and Transfer Pricing" *Tax Notes Int'l* 85, 42.

Hoke, W., (2017) "Multinationals Concerned About Misuse of CbC Reports". *Tax Notes Int'l* 85, 409.

Jimenez, A., (2016) "The Spanish Position on the Concept of a PE: Anticipating BEPS, Beyond BEPS or Simply Wrong Interpretation of Article 5 OECD Model?", 70(8) *Bull. Inti. Taxn.* 458. Disponible en https://www.ibfd.org/sites/ibfd.org/files/content/pdf/bit_2016_08_es_3.pdf Visitado 25/09/2018

Jiménez, A., (2018). "BEPS, The Digital(ized) Economy and the Taxation of Services and Royalties". *Intertax*, 46(8), 620-638. Disponible en https://www.academia.edu/36990297/BEPS_the_Digital_ized_Economy_and_the_Taxation_of_Services_and_Royalties? . Visitado 15/08/2018

Kane, M., (2012). "Milking Versus Parking: Transfer Pricing and CFC Rules under the Code". *Tax L. Rev.*, 66, 487. Disponible en http://www.law.nyu.edu/sites/default/files/ECM_PRO_073859.pdf. Visitado 12/09/2018

Kane, M., (2014). "Transfer Pricing, Integration and Synergy Intangibles: A Consensus Approach to the Arm's Length Standard". *World Tax J., Journals IBFD*, 6(3). 282-314

Lang, J., Stack, R., Charnovitz, S., y Brady, J., (2000). "What tax lawyers should know about trade law". *Tax Management International Journal*, 29(10), 566-566. Disponible en https://www.ipbtax.com/media/publication/112_29TMIJ_No10_10-13-2000_BradyArticle.pdf. Visitado 02/08/2018

Langbein, S., y Fuss, M., (2018) "The OECD/G20-BEPS-Project and the Value Creation Paradigm: Economic Reality Disemboguing into the Interpretation of the 'Arm's Length' Standard". *The International Lawyer* (51)2, 259. Disponible en https://www.americanbar.org/content/dam/aba/administrative/international_law/til_51-2_cpy.authcheckdam.pdf Visitado 18/09/2018

Lewis, A., (2017). "Information Exchange Remains a Challenge for Developing Countries". *Tax Notes Int'l* 85, 713.

Morgan, J., (2017). "Taxing the powerful, the rise of populism and the crisis in Europe: the case for the EU Common Consolidated Corporate Tax Base". *International Politics*, 54(5), 533-551. Disponible en

<http://eprints.leedsbeckett.ac.uk/3784/1/Tackling%20corporate%20tax%20avoidance.pdf> Visitado 18/09/2018

Oates, M., y O'Brien, J., (2009). The Arms-length Standard: Why it Matters. Transfer Pricing, International Tax Journal, CCH Wolters, July-August. Disponible en http://tax.cchgroup.com/images/FOT/ITJ_35-04_Oates-OBrien.pdf. Visitado 02/08/2018

Ostwal, T., y Daya S.(2012) "At Arm's Length: A Shot in The Foot?" GovernanceNow June, p22-24. Disponible en <http://tpostwal.in/downloads/governance%20now%20article%20by%20Ostwal%20Sir%20&%20Shezaan.pdf>. Visitado 13/09/2018

Pankiv, M. (2016). "Post-BEPS Application of the Arm's Length Principle to Intangibles Structures". International Transfer Pricing Journal, 23 (6).

Picciotto, S. (1992). "International Taxation and Intrafirm Pricing in Transnational Corporate Groups". Accounting, Organizations and Society, 17(8), 759-792.

Pichhadze, A. (2015). "The Arm's Length Comparable in Transfer Pricing: A Search for an "Actual" or a "Hypothetical" Transaction?". World Tax Journal, 7(3), 1-28.

Schön, W., (2009). "International tax coordination for a second-best world (part I)". World Tax Journal, Vol. 1, No. 1, pp. 67-114, September 2009. Disponible en SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1577035>. Visitado 20/09/2018

Shapiro, A., y Wolosoff, T., (2014). "Arm's Length Standard. OECD Releases Guidance on Transfer Pricing Issues. Deloitte. Global Transfer Pricing". Disponible en https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/tax/dtt_tax_armslengthstandard_140921.pdf. Visitado 08/08/2018

Sheppard, L., (2008), "Reflections on the Death of TransferPricing", 51 Tax Notes International 970, at 971. Disponible en <http://www.taxhistory.org/www/features.nsf/Articles/043B19232220449A852574C7005F05BF?OpenDocument>. Visitado 05/10/2018

Soong, S., (2017). "No One Can Serve 'Two Masters' on Global Tax Reform, Noonan Says". Tax Notes Int'l 85, 713.

Starkov, V., Llinares, E., y Fris, P., (2015) "Discussion Draft On BEPS Action 10: Use Of Profit Split In The Context Of Global Value Chains"; Disponible en <https://www.nera.com/content/dam/nera/publications/2015/OECD%20CCA%20Discussion%20-%20NERA%20Comments.pdf>. Visitado 08/10/2018

Van Droogenbroek, B., y Droulez, B., (2017). "Impact of the BEPS on tax liability: A practical approach", EY Luxembourg, Magazine du Tresorier, Disponible en https://www.ey.com/lu/en/newsroom/pr-activities/articles/article_201710_impact_beps_tax_liability. Visitado 07/08/2018

Vergara, G., (2018a) "Análisis crítico de la tasación del artículo 64 del Código Tributario" Revista de Derecho Tributario Universidad de Concepción, Vol. 4, p. 33 – 62, ISSN: 2452-4891 Disp. en http://works.bepress.com/gonzalo_vergara/15/

Vergara, G., (2018b). Excepciones a la facultad de tasar del artículo 64 del código tributario. Revista de Estudios Tributarios, (18), pp. 63-97. Consultado de <https://revistas.uchile.cl/index.php/RET/article/view/48161/51091>

Webber, S., (2011a). "The tax-efficient supply chain: Considerations for multinationals". Tax Notes International, 61(2), 149-168.

Webber, S. (2011b). "Escaping the US Tax System: From Corporate Inversions to Re-domiciling". Tax Notes International, 63(4), 273-295.

Wittendorff, J. (2009). "The Transactional Ghost of Article 9 (1) of the OECD Model". Bulletin for International Taxation (IBFD), March, 107.

Wittendorff, J. (2010). "The Object of Art. 9 (1) of the OECD Model Convention: Commercial or Financial Relations". International Transfer Pricing Journal May/June, 200.

Wittendorff, J. (2011). "The Arm's Length Principle and Fair Value: Identical Twins or Just Close Relatives?". Tax Notes International, 18, 223-249. Disponible en: <http://corit-academic.org/wp-content/uploads/2011/12/62TI0223-4.pdf>. Visitado 02/08/2018

Wittendorff, J. (2016). "At Arm's Length BEPS Actions 8-10: Birth of a New Arm's-Length Principle". Tax Notes International, 87.

Wright, D. R., Keates, H. A., Lewis, J., y Auten, L., (2016). "The BEPS Action 8 Final Report: Comments from Economists". International transfer pricing journal, March/April, 99-108.

Tesis

Da Cruz, M.,(2013). Transfer pricing and the arm's length principle in the European Union law and domestic law. Tese de Mestrado em LL.M in European and Transglobal Business Law. Disponible en <https://repositorium.sdum.uminho.pt/bitstream/1822/28395/1/Transfer%2520pricing%2520and%2520the%2520arms%2520length%2520principle%2520in%2520the%2520European%2520Union%2520law%2520and%2520domestic%2520law-3.pdf>. Visitado 29/07/2018

Fedusiv, O., (2016). Transfer Pricing Treatment of Transactions With Hard-To-Value Intangibles: Is BEPS Action 8 Based On The Arm's Length Principle? . Master Thesis in European and International Tax Law. Disponible en <http://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordId=8879998&fileId=8881199>. Visitado 18/08/2018

Nabben, R., (2017). Intellectual Property Tax Planning In The Light Of Base Erosion And Profit Shifting. Master Thesis in International Business Tax

Economics. Disponible en <http://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=143915>. Visitado 07/08/2018

Palacios, A., (2017). "Competition law in Latin America: markets, politics, expertise (Doctoral dissertation", University College London. Disponible en http://discovery.ucl.ac.uk/1529869/1/Palacios%20Lleras_AP_final_draft_corrections-102016.pdf . Visitado 15/01/2019

Pleune, J., (2017). "The desirability of the arm's length principle in the 21st century, Master thesis International Business Tax Economics, Tilburg University. Disponible en: <http://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=143966>. Visitado 29/07/2018

Zuurbier, N., (2016). Transfer Pricing In A Post-BEPS World - Transfer Pricing Aspects Of Intangibles. Master Thesis in Fiscal Economics. Disponible en <http://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=141892>. Visitado 02/08/2018

Documentos públicos

Andrus, J., y Oosterhuis, P. (2017). Transfer Pricing After BEPS: Where Are We and Where Should We Be Going. Disponible en <https://www.skadden.com/-/media/files/publications/2017/03/transfer-pricing-afterbepswhereareweandwhereshould.pdf>. Visitado 18/09/2018

Avi-Yonah, R., (2007). The Rise and Fall of Arm's Length: A Study in the Evolution of US International Taxation. University of Michigan Law & Economics Working Papers Archive: 2003-2009, Art. 73 [2007], http://repository.law.umich.edu/law_econ_archive/art73. Visitado 07/09/2018

Bullen, A., (2011). Arm's Length Transaction Structures: Recognising And Restructuring Controlled Transactions In Transfer Pricing — Summary —. Disponible en: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/gen_info/conferences/andreas_bullen_summary.pdf. Visitado 17/08/2018

Desai, M. A., y Dharmapala, D. (2011). An alternative transfer pricing norm. Disponible en [http://www.sbs.ox.ac.uk/centres/tax/symposia/Documents/Dharmapala \(Vol. 20\)](http://www.sbs.ox.ac.uk/centres/tax/symposia/Documents/Dharmapala%20(Vol.%2020).pdf). Visitado 27/09/2018

Devereux, M., y Vella, J. (2014). Are we heading towards a corporate tax system fit for the 21st century? Working Paper, Oxford University Center for Business Taxation. Disponible en <https://www.sbs.ox.ac.uk/faculty-research/tax/publications/working-papers-0/are-we-heading-towards-corporate-tax-system-fit-21st-century>. Visitado 05/09/2018

Dix, E., (2010). "From General to Specific: The Arm's-Length Standard's Evolution and Its Relevancy In Determining Costs to Be Shared In Cost-Sharing Agreements". Tax Law., 64, 197. Disponible en <http://www.jstor.org/stable/41149534>. Visitado 16/09/2018

European Parliament News, (2018). MEPS Approve New EU Corporate Tax Plan Which Embraces “Digital Presence”, Disponible en <http://www.europarl.europa.eu/news/en/press-room/20180309IPR99422/meps-approve-new-eu-corporate-tax-plan-which-embraces-digital-presence>. Visitado 12/10/2018

OECD (2010) Report On The Transfer Pricing Aspects Of Business Restructurings, Chapter Ix Of The Transfer Pricing Guidelines. Centre For Tax Policy And Administration. Disponible en <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/45690216.pdf> Visitado 08/12/2018

Ostwal, T., (2009) “Transfer Pricing in Developing Countries An Introduction”, Tax Justice network. Disponible en https://www.taxjustice.net/wp-content/uploads/2013/04/TP_in_developing_countries.pdf. Visitado 29/07/2018

Pankiv, M. (2017). Contemporary Application of the Arms Length Principle in Transfer Pricing. IBFD, Amsterdam. Disponible en https://www.ibfd.org/sites/ibfd.org/files/content/pdf/17_016_contemporary_application_of_the_arms_lengths_final_web.pdf. Visitado 21/09/2018

Picciotto, S. (2017a). What Have We Learned About International Taxation and Economic Substance? (No. 13499). Institute of Development Studies, International Centre for Tax and Development. Disponible en https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/bitstream/handle/123456789/13499/ICTD_SummaryBrief9_Online.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Visitado 11/09/2018

Raghu, G. (2015). Transfer pricing policy under international taxation law with special reference to Arms length principle a comparative study of India USA UK and Australia. Disponible en <http://shodhganga.inflibnet.ac.in/handle/10603/99649>. Visitado 07/09/2018

Shapiro, A., y Wolosoff, T., (2014). Arm's Length Standard. OECD Releases Guidance on Transfer Pricing Issues. Deloitte. Global Transfer Pricing. Disponible en https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/tax/dtt_tax_armlengthstandard_140921.pdf. Visitado 08/08/2018

Timms, D. (2013). The Harmonisation of Transfer Pricing: the Obstacles, the Arm's Length Principle and the OECD Guidelines. University of Wellington, LLM Research Paper. Disponible en <http://researcharchive.vuw.ac.nz/xmlui/bitstream/handle/10063/3186/thesis.pdf>. Visitado 14/08/2018

Leyes

Código Tributario (2018a) Decreto Ley 830, texto con modificaciones hasta Noviembre de 2018. Disponible en <https://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=6374>

Código Tributario (2018b) Código Tributario con modificaciones incorporadas en el proyecto de ley presentado con fecha 23 de agosto de 2018, Mensaje N° 25, Boletín 12043-05 de la Cámara de Diputados. Disponible en

<http://baraona.cl/reforma2018/wp-content/uploads/2018/08/codigo-tributario-web.pdf>

Ley 12.084 (1956) Fija el texto de la ley sobre impuestos a las compraventas, permutas e introduce modificaciones a las leyes de impuestos que señala, <https://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=27030&tipoVersion=0>

Ley 12.120, (1956) Fija el texto de la ley de impuestos a las compraventas, permutas o cualquiera otra convención que sirva para transferir el dominio de bienes corporales muebles o de derechos reales constituidos sobre estos, <https://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=27034&buscar=ley+12120>

Sitios Web

Dictionary (2015). The Merriam-Webster Online Dictionary. Merriam-Webster, Incorporated. Disponible en <https://www.merriam-webster.com>

EUR-LEX (2018). Acceso a documentos oficiales de la Unión Europea. Versión consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea - Tercera Parte : Políticas Y Acciones Internas De La Unión - Título VII : Normas Comunes Sobre Competencia, Fiscalidad Y Aproximación De Las Legislaciones - Capítulo 1 : Normas sobre competencia - Sección segunda : Ayudas otorgadas por los Estados - Artículo 107 (antiguo artículo 87 TCE). Disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN-ES/TXT/?uri=CELEX:12008E107&fromTab=ALL&from=EN>. Visitado 21/12/2018

Kubicova, J., (2016). Exit Tax in the World of International Migration of Companies and Individuals. In Conference Proceedings. 16th International Scientific Conference Globalization and Its Socio-Economic Consequences. University of Zilina, The Faculty of Operation and Economics of Transport and Communication, Department of Economics; ISBN 978-80-8154-191-9. Disponible en https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3084669. Visitado 07/08/2018

Li, J., (2005) The Economic Substance Doctrine and GAAR: A Critical and Comparative Perspective [DRAFT] Disponible en: https://www.law.utoronto.ca/documents/conferences/tax_li.pdf. Visitado 18/09/2018

Morris, E., (2013) Transfer Pricing: History And Application Of Regulations, CliftonLarsonAllen LLP, Disponible en <https://www.claconnect.com/-/media/files/white-papers/whitepaper-transferpricinghistoryandapplicationofregulationscliftonlarsonall.pdf>. Visitado 16/09/2018

OECD (2001) Glossary of Statistical terms, Disponible en <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2201>. Visitado 08/12/2018

OECD (2017), OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017, OECD Publishing, Paris, Disponible en <https://doi.org/10.1787/tpg-2017-en>. Visitado 05/09/2018

Schön, J., (2017) Here's how an obscure tax change sank Puerto Rico's economy, CNBC News. Disponible en <https://www.cnbc.com/2017/09/26/heres-how-an-obscure-tax-change-sank-puerto-ricos-economy.html> Visitado 18/11/2018

Anexo 1, Explicación del continuo y los métodos

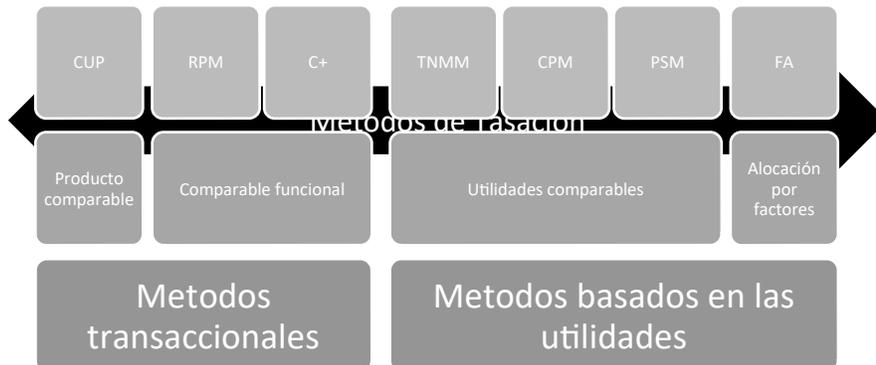
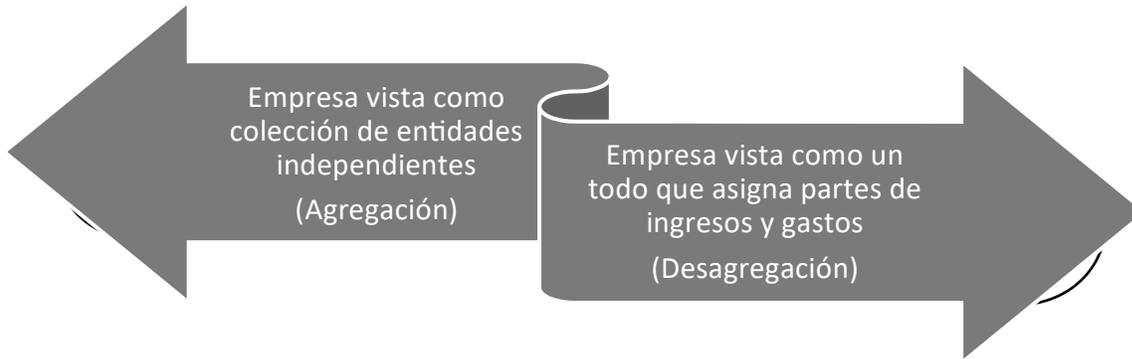


Tabla II, Resumen de metodologías de TP		
	Nombre	Descripción
CUP	Comparable	El método del comparable no controlado se utiliza

	Uncontrolled Price	si es posible localizar datos de transacciones no controladas comparables. El precio en una transacción no controlada comparable se sustituye por el precio utilizado por las partes en su transacción controlada para crear condiciones de ALP (Timms, 2013). Este método solo puede ser utilizado cuando las transacciones son sobre el mismo producto (Ostwal, 2009)
RPM	Resale Price Method	El método del precio de reventa comienza con el precio al que un producto ha sido comprado a una empresa asociada en una transacción controlada, y luego compara ese precio de compra con el precio al cual ese producto se revende a una empresa independiente. Para llegar al precio ALP, el RPM reduce el precio de reventa en un margen que refleja la cantidad de ganancias que el revendedor podría esperar apropiadamente en función de sus costos, activos y riesgos (Timms, 2013). Este método normalmente se utiliza en las operaciones de marketing (Ostwal, 2009)
C+	Cost plus Method	El método del costo adicionado toma los costos incurridos por el proveedor en una transacción controlada y agrega un margen de beneficio para reflejar la cantidad apropiada de ganancias que el proveedor debe obtener sobre la base de las funciones del proveedor y las condiciones del mercado en las que opera. Se llega al precio de la transacción original al agregar el margen a los costos del proveedor. El método del costo más es más útil cuando los productos semiacabados se venden en una transacción no controlada o cuando la transacción controlada implica la prestación de servicios (Timms, 2013). Cuando se venden productos semiacabados entre partes relacionadas sobre la base de joint ventures o para la prestación de servicios en transacciones controladas, se utiliza este método(Ostwal, 2009).
TNM M	Transactional Net Margin Method	El método del margen neto transaccional en lugar de calcular el precio ALP calcula la cantidad de ganancias ALP. Las OCDE TPG requieren que la cantidad de beneficios ALP se calcule utilizando un

		<p>rango de ratios financieros, como el rendimiento de los activos, el ingreso operativo a los ingresos por ventas y otras medidas de beneficio neto. Idealmente, la ganancia neta que un contribuyente obtiene de una transacción controlada debe compararse con la ganancia neta que un contribuyente idéntico ganaría en una transacción no controlada (Timms, 2013).</p>
CPM	Comparable Profits Method	<p>El método de las utilidades comparables es el equivalente al TNMM, pero no aplica a la transacción sino a las utilidades ALP. El método pertenece a la legislación interna de los US. CPM debe ser utilizado para intangibles si los otros métodos fallan (Eden, 1998)</p>
PSM	Profit Method Split	<p>El método de división de ganancias llega a la cantidad de ganancias ALP al tomar las ganancias combinadas de un grupo multinacional y dividir esa cantidad entre cada una de las empresas asociadas dentro de ese grupo multinacional. A cada empresa dentro del grupo multinacional se le atribuye una parte del beneficio que refleja la contribución económica de la empresa al grupo combinado (Timms, 2013). Este método se usa de dos maneras</p> <ul style="list-style-type: none"> • División por contribución: la contribución relativa de cada miembro de un grupo controlado a las ganancias derivadas de transacciones integradas se valora sobre la base de las actividades y los riesgos asumidos por cada miembro. Las ganancias combinadas se asignan luego entre los miembros del grupo controlado de forma prorrateada de acuerdo con sus contribuciones; para determinar sus contribuciones relativas se pueden usar los métodos transaccionales. • División residual: se aplica normalmente cuando las ganancias combinadas del grupo controlado se explican por economías de escala mutuas o por intangibles únicos y valiosos de propiedad del grupo. Este

		<p>método consta de 2 etapas: primero, a cada miembro del grupo controlado se le asigna una ganancia suficiente para proporcionarle un rendimiento básico apropiado para el tipo de transacciones que realiza (principalmente medido por métodos tradicionales). Luego, la siguiente etapa consiste en calcular los beneficios residuales en función del análisis de cómo podría haberse asignado entre empresas independientes</p>
FA	Formulary Apportionment	<p>Los sistemas de asignación por fórmula intentan eludir el problema de valorar cada transacción dentro de la compañía al exigir a una empresa que informe su beneficio mundial total (o el beneficio de toda la unión, en el caso de Europa) a cada país y luego usar una fórmula predeterminada para alocar el beneficio total a cada país. Las fórmulas más comunes se basan en la participación de la compañía local como porcentaje del global en costos laborales, activos e ingresos. Dependiendo de los factores específicos utilizados en una fórmula dada, la distribución de la fórmula puede, pero no necesariamente evita costosos costos de auditoría y cumplimiento (Gresik, 2012).</p>

VITA

Yuvixa Bugeño Munizaga, es Contador Auditor titulado de la Universidad Arturo Prat de Iquique, Magister en Tributación de la Universidad de Chile.

Su experiencia profesional se encuentra enfocada en las áreas Contable, Financiera y Tributaria, velando por el correcto registro y control de los hechos económicos, la utilización eficiente de los recursos, y el cumplimiento de las obligaciones tributarias relacionadas, utilizando para ello modelos de mejores prácticas. Esta experiencia abarca rubros tan diversos como el Minero, Obras civiles, Transporte, y Administradora de Fondos de Inversión.

Su reciente experiencia profesional en materia de precios transferencias fue el motivo inspirador para realizar un análisis de la normativa tributaria internacional, buscando comprender las interacciones históricas entre la teoría de precios de transferencia y la normativa tributaria Interna de Chile.