



**“AUTO-AJUSTES DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y  
NORMATIVA APLICABLE”**

**Parte I**

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

**Alumno: Ernesto Contreras Rojas  
Profesor Guía: Christian Delcorto Pacheco**

**Santiago, marzo 2017**

## ÍNDICE

### **Introducción**

#### **Capítulo I.-**

##### **Conceptos de Precios de Transferencia en Chile y Marco Legal.**

Concepto de Precios de Transferencia.

¿Por qué Precios de Transferencia?

Antecedentes históricos. Art. 38 Ley de la Renta.

Normativa legal vigente. Art. 41 Letra "E" Ley de la Renta. Mensaje ley N° 20.630 que perfecciona la legislación tributaria y financia la reforma educacional.

Reforma tributaria Ley N° 20.780 y Simplificación Reforma Ley N° 20.899.

Directrices en materia de precios de transferencia de la OCDE.

Principio Arm's Length.

#### **Capítulo II.-**

##### **Metodología para Determinar Precios de Transferencia.**

Análisis de comparabilidad.

Proceso de selección de comparables de mercado.

Rango Arm's Length

Métodos para calcular precios de transferencia.

Estudio de Precios de Transferencia.

¿Por qué haremos el análisis con el Método del Margen transaccional Neto?

### **Capítulo III.-**

**Problema: Proceso de Auto-Ajustes a los Precios de Transferencia.**

**Hipótesis “Son aceptados por el Servicio de Impuestos Internos los auto-ajustes a los precios de transferencia si son hechos para que las transacciones entre relacionadas cumplan con el estudio de precios y sean realizadas a valor de mercado?”**

Definición de Auto-Ajustes de Precios de Transferencia.

Tipos de Auto-Ajustes.

### **Capítulo IV.-**

**Efectos Tributarios y Legales de los Ajustes de Precios de Transferencia**

Ejemplos de Auto-Ajustes con Método del Margen Transaccional Neto.

¿Legalidad de los ajustes y sus efectos tributarios? ¿Hay Incertidumbre Jurídica?

**VII. Conclusiones.**

**VIII. Bibliografía.**

## ABREVIATURAS

Art.: Artículo.

LIR: Decreto Ley 824 que aprueba texto que indica de la ley sobre impuesto a la renta.

SII: Servicio de Impuestos Internos.

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

PT: Precios de Transferencia

BEPS: Erosión de la base imponible y traslado de beneficios

Directrices: Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias.

## INTRODUCCIÓN

### Planteamiento del Problema.

Los precios de transferencia como forma de distribuir los flujos de utilidades entre compañías relacionadas internacionales por operaciones transfronterizas no son absolutos, hay muchos factores en el mercado y fuera del ámbito de precios de transferencia que hacen variar los precios y rentabilidades, esta dinámica complejiza el cumplimiento de los precios y rentabilidades determinadas por el informe de precios de transferencia, obligando a las compañías a monitorear y si es necesario realizar ajustes que según su temporalidad pueden tener o no efectos tributarios y que en la legislación local no están explícitamente normados.

### Hipótesis de trabajo.

Están permitidos por el Servicio de Impuestos Internos y la legislación chilena los auto-ajustes a los precios de transferencia?

Respecto de los ajustes de precios de transferencia analizaremos si las directrices sobre precios de transferencia de la OCDE son vinculantes para el ordenamiento jurídico en Chile.

Revisaremos también respecto a ajustes de precios de transferencia, legislación comparada de algunos países en Latinoamérica.

## Objetivos.

Esta tesis se denominará, “Auto-Ajustes de Precios de Transferencia y Normativa Aplicable” y su propósito será realizar una descripción de cómo se lleva a cabo este proceso de ajustes y evaluar en torno a la legislación chilena e internacional si hay normas que los permitan o hay incertidumbre jurídica, evaluando sus efectos y consecuencias tributarias.

Están fuera del alcance de este trabajo los ajustes determinados después de un proceso de fiscalización de la administración tributaria y los ajustes derivados de otras administraciones tributarias que en virtud de un convenio podrían tener efectos en Chile. (Ajuste correlativo).

Para poner en contexto el tema, la primera parte de este trabajo en su capítulo I abordará el marco legal y en su capítulo II la metodología de precios de transferencia, la idea es presentar un marco teórico que permita tener una mejor comprensión de Precios de Transferencia, repasaremos el concepto, las razones de su estudio y luego los antecedentes legales históricos de las normas de precios de transferencia en Chile hasta su evolución con las reformas tributarias de los años 2012 (ley N° 20.630), 2014 (ley N° 20.780) y 2016 (ley N° 20.899).

Revisaremos además la normativa y directrices que la OCDE ha impartido sobre precios de transferencia y como nuestras autoridades tributarias han hecho eco de ellas incorporándolas o modificando la legislación local con el objeto de cumplir con la normativa de esta organización.

Hablaremos también de la importancia de los criterios de mercado bajo el principio “Arm’s Length”.

Dedicaremos varias páginas para describir la metodología de precios de transferencia, especialmente revisaremos lo siguiente:

El análisis de comparabilidad y el uso de rangos bajo el principio ALP (Arm’s Length) y describiremos los métodos para calcular precios de transferencia, sin entrar a discutir su aplicabilidad, ventajas y desventajas.

Con este marco legal y conceptual en la segunda parte de este trabajo, se abordará la problemática de los ajustes de precios de transferencia, su proceso, efectos y consecuencias.

Primero, en el capítulo III vamos a definir qué se entiende por ajuste de precio de transferencia, porqué es necesario un proceso continuo y luego una completa descripción del proceso y tipos de ajustes.

Luego usando el método del Margen Transaccional Neto presentaremos un pequeño ejercicio para graficar los ajustes de precios de transferencia.

A continuación, en el capítulo IV, analizaremos los potenciales efectos tributarios y legales de los ajustes, a la luz de opiniones de algunas de las 4 grandes consultoras de impuestos, y criterios que podría adoptar el Servicio de Impuestos Internos sobre estos ajustes en una fiscalización por precios de transferencia.

En el capítulo V revisaremos la fuerza vinculante de las Directrices de la OCDE en materia de auto-ajustes en materia de precios de transferencia.

Luego en el capítulo VI analizamos el derecho comparado en Latinoamérica en materia de auto-ajustes en precios de transferencia.

Finalmente describiremos nuestras conclusiones respecto al proceso y efectos tributarios de estos ajustes.

Como apoyo bibliográfico esencialmente tomaremos las normas OCDE y el Art 41 letra E de la LIR, algunas experiencias prácticas de los autores y sitios internacionales de internet que se dedican a recopilar información útil para los diferentes estudios que se requieren para planificar y determinar una política de precios de transferencia.

### Metodología

La sistematización que se pretende desarrollar en esta tesis implica seguir un método de inferencia deductiva y dogmática el que analizará la normativa vinculada a los Precios de Transferencia que se desprende principalmente del artículo 41 letra E del D.L. N° 824 sobre la ley de la renta y las directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en materia de Precios de Transferencia, para seguir, de manera particular, con un análisis del derecho comparado en Latinoamérica sobre Precios de Transferencia.



## CAPITULO I

### CONCEPTOS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y MARCO LEGAL

Se entiende por precios, valores o rentabilidades normales de mercado, “los que haya o habrían acordado u obtenido partes independientes en operaciones y circunstancias comparables” (SII, 2013).

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (en adelante OCDE) los precios de transferencia son “los precios a los cuales una empresa transfiere bienes físicos y propiedad intangible, o provee servicios a empresas asociadas” (OCDE, 2010, p. 24) .

El concepto de precios de transferencia supone que las operaciones o transacciones son transfronterizas, esto es, cualquiera que se celebre entre un contribuyente domiciliado, residente o establecido en Chile, con otra u otras partes relacionadas, que no se encuentren domiciliadas, residentes o establecidas en Chile (OCDE, 2010).

#### ¿Por qué Precios de Transferencia?

1.-Por los riesgos locales de grandes ajustes que el SII podría determinar si considera que los precios de transferencia no son los de mercado.

2.-Por los potenciales efectos de doble tributación que se podrían producir si las administraciones tributarias extranjeras no aceptan los ajustes hechos por el SII en Chile.

3.-Si se determinan diferencias y el SII liquida impuestos las multas e intereses también pueden ser valores importantes.

4.- Por la apertura de consecuencias tributarias secundarias derivadas de la fiscalización por precios de transferencia.

5.- Por el impacto que podrían significar los impuestos, multas e intereses en los reportes financieros de las compañías.

6.- Por los efectos en las expectativas de los inversionistas respecto de la tasa efectiva de impuestos.

7.- Por los impactos en la reputación de las compañías si se ven afectadas por una liquidación de impuestos.

¿Cuál es el interés de las administraciones tributarias en materia de Precios de

Transferencia?

a) La existencia de beneficios y/o costos obtenidos por empresas relacionadas quedan radicados en diferentes jurisdicciones tributarias con distintas tasas impositivas.

b) Situaciones en que se puede observar un claro intento por parte de conglomerados internacionales de situar las utilidades en países de baja o nula tributación a efectos de reducir la carga tributaria.

c) Intenciones por parte de algunas multinacionales de situar costos en países de tributación más alta.

d) Intereses contrapuestos de los distintos Fiscos en cuanto a que cada administración tributaria del mundo buscará recaudar más impuestos en su respectiva jurisdicción.

e) Precios de Transferencia se transforma en una vía idónea para aumentar la recaudación fiscal sin aumentar los tipos impositivos. Esto último es sabido que es bastante impopular y tiene costos políticos no menores.

## Marco Legal de los Precios de Transferencia en Chile.

### Antecedentes Históricos:

La normativa sobre precios de transferencia en Chile es relativamente reciente, surge de las modificaciones legales introducidas al artículo 38 de la LIR por la Ley N° 19.506 de 30 de julio de 1997 y por la Ley N° 19.840 de 23 de noviembre de 2002, en las que se agregaron seis incisos (cuatro la primera y dos la segunda) a la citada disposición, siendo su principal fin evitar disminuciones artificiales a la base imponible tributaria en el caso de empresas chilenas (agencias y sociedades) que realizaran transacciones con empresas relacionadas.

La historia de la Ley N° 19.506 puede servir como un antecedente histórico relevante para dilucidar el limitado desarrollo de la normativa en el país. Cuando se presentó la reforma tributaria durante el gobierno del Presidente Eduardo Frei en el año 1995, dicho mensaje presidencial, no incluía la implementación de un sistema integrado de precios de transferencia, por lo que el establecimiento de esta normativa no surge de un desarrollo concienzudo ni planificado de las implicancias políticas y económicas de la implementación de una regulación orgánica sobre la materia, sino que nace a consecuencia de una indicación del ejecutivo, cuya justificación era simplemente "otorgar nuevas facultades administrativas al Servicio de Impuestos Internos para impugnar precios y gastos relacionados con la doble tributación internacional". Al momento de justificar los motivos para realizar estas modificaciones legales, simplemente se señaló que era necesario complementar las

facultades del SII, considerando "las atribuciones que tienen las administraciones de otros países y que son generalmente aceptadas en el ámbito internacional" sin señalar la fuente utilizada para presentar estas modificaciones. En efecto, las únicas indicaciones relevantes agregadas en el Congreso dicen relación a la inclusión de la palabra "fundadamente" en los incisos tercero y cuartos del artículo 38, los que en la práctica tienen la relevancia de transferir –hasta cierto punto– el peso de la prueba al SII en las controversias sobre precios de transferencia.

Por su parte, la Ley N° 19.840 contempló situaciones en las que se presume legalmente que dos o más empresas son relacionadas para efectos de la aplicación de la normativa de precios de transferencia sin modificar en forma alguna los métodos de precios de transferencia aplicables en el país.

Art. 41 Letra E de la Ley de la Renta. (Ley N° 20.630, sept. 2012).

Toda la normativa anterior casi no tuvo aplicación hasta septiembre del año 2012, cuando se aprobó la ley N° 20.630, que modificó las normas sobre precios de transferencia contenidas en la Ley de Impuesto a la Renta (LIR). Con esta normativa se modificó totalmente el marco conceptual sobre precios de transferencia en Chile, siguiéndose básicamente las normas establecidas por la OCDE, otorgándose mejores herramientas de fiscalización al SII y estableciéndose la obligación de presentar una declaración jurada informativa cuyo incumplimiento conlleva importantes multas.

Esta ley creó el actual art. 41 E de la LIR, que modernizó las reglas de precios de transferencia, adecuando las normas actuales en esta materia a las mejores prácticas internacionales vigentes. Con estas reglas se facultó a la administración tributaria para ejercer un mayor control respecto de transacciones con partes relacionadas, otorgando mayor certeza a los contribuyentes.

Dentro de estas medidas, se incorporaron nuevas normas de relación, la posibilidad de suscribir acuerdos anticipados de precios, y de efectuar rectificaciones al precio, valor o rentabilidad de las operaciones efectuadas con partes relacionadas. También se permite al contribuyente aportar los antecedentes que estime prudente para acreditar si los valores utilizados en sus operaciones con partes relacionadas se ajustan a las condiciones de mercado, considerando alguno de los métodos de valoración contemplados en esta norma. (Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, 2012).

Este artículo además estableció una norma de control que faculta al SII para aplicar el impuesto único del art. 21 de la LIR a las diferencias determinadas en virtud de una fiscalización por precios de transferencia, eliminando la diferencia de criterio anterior que establecía 35% solo en caso de Sociedades Anónimas y modificación de renta para las sociedades de personas.

El 31 de enero del año 2013 el SII emitió la Resolución Exenta N°14 donde estableció la obligación de presentar la Declaración Jurada Anual Informativa de Precios de Transferencia (Formulario 1907). El último día hábil de junio del año 2014 las empresas chilenas, que estaban bajo el alcance de las normas de PT,

presentaron por primera vez el formulario 1907 respecto del año comercial 2013.

A estos cambios en la legislación hay que agregar las acciones realizadas por el SII. En este ámbito destaca la elaboración de la Circular N° 29, de junio de 2013, que aclara y regula la ley N° 20.630 y la declaración jurada N° 1907 (F 1907).

#### Reforma Tributaria, Ley N° 20.780 y Simplificación Ley N° 20.899.

La reforma cambio la tasa aplicable de ajustes de precios de transferencia desde un 35% a un 40% según el art. 21 de la LIR. Además, aclara la facultad del SII para impugnar reorganizaciones empresariales y llevar al extranjero activos a valores que no estén de acuerdo a normas de plena competencia.

La Reforma Tributaria introdujo el artículo 41 H a la LIR, que establece los requisitos para considerar que un territorio o jurisdicción tiene un régimen fiscal preferencial (comúnmente llamados paraísos fiscales). Lo anterior es relevante puesto que la legislación vigente en Chile sobre Precios de Transferencia estipula que un contribuyente debe presentar la Declaración Jurada (Formulario 1907) si mantiene operaciones con empresas relacionadas establecidas en países con regímenes preferenciales.

Por último, estas reformas introdujeron las nuevas normas de relación de la letra F del art. 41, en relación a los intereses pagados por préstamos entre relacionadas transfronterizas.

## Directrices en Materia de Precios de Transferencia de la OCDE

El 22 de julio del 2010 se publicaron las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias, las que nos señalan el principio de plena competencia, la metodología para la determinación de los PT, el análisis de comparabilidad, los procedimientos administrativos destinados a evitar y resolver las controversias en materia de PT, consideraciones aplicables a los activos intangibles, servicios intragrupo, acuerdos de reparto de costes, reestructuración de empresas, etc.

Otra regulación que tiene estrecha relación con las normas de precios de transferencia se dio el 24 de diciembre de 2015, cuando el SII a través de la Resolución Exenta N° 110 establece la obligación de presentar anualmente la Declaración Jurada N° 1913, denominada “Declaración Jurada Anual de Caracterización Tributaria Global”, la cual tiene como propósito obtener información cualitativa para caracterizar a los grandes contribuyentes, en el marco de la gestión de cumplimiento tributario. El último día hábil de abril del 2016 las grandes empresas chilenas presentaron por primera vez el formulario 1913 respecto del año comercial 2015, que fue producto de adopción en nuestra legislación de normas BEPS.

Por otro lado, el 12 de mayo de 2016 el SII informó, a través de la Circular N° 31, en virtud de su Plan de Gestión del Cumplimiento Tributario 2016 y en línea con la OCDE, el plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios conocido internacionalmente como proyecto BEPS, las sanciones aplicables conforme a lo dispuesto en el N° 6 del artículo 41 E de la Ley sobre



Impuesto a la Renta, por la no presentación del formulario 1907, o por haberse presentado la Declaración Jurada de forma errónea, incompleta, extemporánea o maliciosamente falsa.

A nivel internacional, podemos mencionar que el 5 de octubre de 2015 la OCDE publicó los reportes finales de lo que se conoce como el Plan de Acción BEPS, que es el esfuerzo internacional de múltiples países desarrollados a fin de prevenir la elusión y evasión fiscal, buscando una tributación justa y razonable en cada país.

Este plan de acción tiene estrecha relación con el tema de Precios de Transferencia.

Las normas sobre Precios de Transferencia chilenas antes mencionadas incluyeron varias medidas relacionadas con BEPS, como la introducción de normas sobre sociedades controladas en el exterior y normas de sobreendeudamiento más estrictas. Asimismo, con el nuevo formulario 1913 el SII podrá analizar e investigar las operaciones entre partes relacionadas cuando estas pertenecen a un grupo empresarial.

Por último, el día 27 de diciembre del 2016 el SII publicó la Resolución N° 126 en la cual se establece la incorporación de la Declaración Jurada 1937 “Reporte País por País”, en línea con lo dispuesto por la OCDE en el marco del proyecto BEPS, en su Acción 13.

### Principio Arm's Length

Conocido además como el Principio del Operador Independiente o Principio de Plena Competencia “es el principio aceptado por todos los países que han basado

sus legislaciones tributarias de Precios de Transferencia en el modelo propuesto por la OCDE. Indica que las transacciones que se realicen entre empresas relacionadas deben tener las mismas condiciones existentes en transacciones similares, o comparables, realizadas entre empresas independientes”.

Al respecto, podemos señalar que, la OCDE definió el principio Arm's Length, en el modelo de 1979, como “el precio que habrían acordado partes no conexas implicadas en transacciones iguales o análogas en condiciones iguales o análogas en el mercado abierto” (OCDE, 1979 en Foscale, Rosello, & Massud, 2013, pág. 6)

Se considera entonces que un ajuste apropiado es obtenido estableciendo las condiciones de las relaciones comerciales y financieras que se esperaría encontrar entre empresas independientes en transacciones similares y en circunstancias similares. Este es el ajuste inicial que debe realizar toda compañía para determinar sus precios de transferencia bajo el principio Arm's Length. Sin embargo, es posible que los precios entre partes relacionadas se distorsionen durante la operación normal por una o más de las siguientes causas exógenas, a saber: (i) presiones conflictivas gubernamentales; (ii) valuaciones arancelarias; (iii) controles de precios y de tipo de cambio; y (iv) hechos fortuitos. Como también por causas endógenas, tales como (i) necesidades de flujo de efectivo dentro del grupo multinacional; (ii) estrategia para ingresar a nuevos mercados o expandir participación actual, y (iii) gerentes presionados por lograr metas, etc. Esto implicará que las compañías deben estar constantemente monitoreando sus precios para realizar ajustes periódicos durante el año y finales con el objeto de mantener precios o rentabilidades de plena competencia.

Hay varias razones que explican por qué los países miembros y no miembros de la OCDE han adoptado el principio de plena competencia. Una de las primeras causas es que este principio ofrece un tratamiento fiscal equitativo para empresas multinacionales y empresas independientes. Otra causa es porque facilita el crecimiento del comercio y de las inversiones internacionales al excluir las consideraciones fiscales de la toma de decisiones económicas. (OCDE, 2010)

## CAPÍTULO II

### METODOLOGÍA PARA DETERMINAR PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

#### Análisis de Comparabilidad.

Como ya se introdujo en el capítulo anterior la base teórica para la mayoría de los análisis de precios de transferencia realizados es el principio de la plena competencia (Arm's Length), que estipula que las partes relacionadas deben negociar entre sí como si estuvieran tratando con terceros independientes. En teoría, el principio es casi intuitivo, aunque es discutible si es razonable aplicar el principio de plena competencia a las empresas que a menudo obtienen su ventaja competitiva basadas en el nivel de integración entre sus entidades operativas. Además, en la práctica, la aplicación del principio de la plena competencia enfrenta dificultades, sobre todo debido a los enormes desafíos asociados con la identificación de transacciones independientes entre empresas independientes, es decir terceros que podrían ser comparables a las transacciones entre dos partes relacionadas dentro de una empresa multinacional.

Debido a esto en muchos análisis de precios de transferencia, se tiene que recurrir a los llamados métodos basados en los beneficios o utilidad operacional para probar el principio de la plena competencia, esto por la falta de datos transaccionales comparables adecuados. Las compañías llevan a cabo algunos tipos de análisis de la relación a demostrar, aunque de forma indirecta, para asegurar que la operación en cuestión se ha llevado a cabo en condiciones de plena competencia con

compañías relacionadas. En este contexto, se utilizan ratios (Indicadores de rentabilidad) que son vitales para un buen análisis de precios de transferencia. La elección de tales ratios es generalmente regida por la actividad que una entidad está desarrollando, es decir, fabricación, distribución o servicio, así como los factores económicos y su rentabilidad. Por ejemplo, para un fabricante la rentabilidad se rige por la eficiencia con que emplea sus activos operativos, mientras que para una empresa comercializadora y distribuidora la rentabilidad se rige por el éxito de sus ventas a los clientes finales.

La elección de estos ratios es muy importante, de hecho, la elección o aplicación errónea de un ratio invalida todo el análisis de precios de transferencia, la empresa puede suponer que están realizando transacciones de plena competencia mientras que en realidad no están cumpliendo con el standard, desafortunadamente, esta elección no es una tarea fácil, un análisis de comparabilidad bien hecho ayuda mucho, ya que constituye la base para determinar métodos y ratios a aplicar.

Sin embargo, cualquier examen no estará completo sin una comprensión clara y profunda de todos los elementos que deben considerarse en el análisis de comparabilidad, por lo tanto, revisaremos brevemente las directrices que entrega la OCDE en este particular, con el objeto de validar cuando es más conveniente el uso de métodos basados en ganancias, cuya aplicación como su nombre lo indica se basa en el uso de indicadores de beneficios. Además, discutir los distintos indicadores de utilidades que son típicamente utilizados en un contexto de precios de transferencia.

A continuación, se presenta un breve resumen de las directrices de la OCDE para aplicar el estándar de plena competencia (Arm's Length).

La definición del estándar de precios de plena competencia implica que la aplicación de este análisis significa identificar operaciones no controladas o entre terceros independientes que sean lo más parecidas a las transacciones intercompañías que una multinacional este realizando entre sus afiliadas.

Estas operaciones son comparables si no hay diferencias o las existentes no afectan significativamente la condición que se está evaluando, ejemplo precio o margen, y si la afectan, es posible realizar ajustes adecuados lo suficientemente precisos para eliminar los efectos de estas diferencias.

Una empresa independiente para fijar precios evalúa cualquier circunstancia o condición que pudiera ser económicamente relevante, como, por ejemplo: competencia, calidad, mercado, etc.

Esto es similar a lo que se debe realizar para analizar el grado de comparabilidad de las operaciones transfronterizas de compañías relacionadas.

La importancia de estas condiciones está dada por su influencia en la determinación del precio o margen que se analiza, su importancia también varía dependiendo de las características de las operaciones y métodos que se utilicen.

Para mayor claridad se exponen a continuación los principales factores a considerar en un análisis de comparabilidad.

A. Características de los bienes (tangibles o intangibles) o servicios:

- Es un análisis de precios o margen de utilidades.
- En bienes tangibles (calidad, cantidad, exclusividad, etc.)
- En servicios (calidad, duración, complejidad, etc.)
- En intangibles (si son marcas, patentes, fórmulas, know how, derechos de llave, forma de explotación, etc.)

B. Análisis funcional.

Normalmente en las relaciones comerciales entre dos partes independientes, los pagos reflejan las funciones que cada empresa realiza tomando en consideración activos utilizados, riesgos asumidos y funciones realizadas. Esto significa que para nuestro análisis de comparabilidad deben tenerse presente las actividades económicas realizadas y las responsabilidades asumidas por las empresas que están siendo objeto del análisis. Ejemplo, si se trata de empresas manufactureras, de ensamble o maquila, si tienen investigación y desarrollo, si se trata de servicios, compras, distribución, marketing, publicidad, transporte, finanzas y administración.

Muy importante es considerar la frecuencia, naturaleza y valor de las actividades que cada empresa realiza para determinar su significación económica. Que tipos de activos tangibles e intangibles maneja, por ejemplo: productos técnicos, patentes, etc. Si han asumido riesgos importantes que impliquen mayor rentabilidad y la realidad económica de ellos versus los contratos.

Los riesgos se suelen asignar a la parte que tiene mayor control relativo sobre ellos y las compañías deberían definir estrategias de negocios para administrarlos.

El otro factor importante a la hora de determinar comparables es la caracterización de las filiales, que podrían ser:

- Compañías de ventas (Revendedoras o distribuidoras y comisionistas).

- Maquiladoras

- Fabricante simple

- Fabricante intermedio

- Ensamblador de bajo riesgo

- Fabricante llave en mano

- Fabricante completo

A mayor cantidad de funciones, riesgo y activos de las compañías más alta es la rentabilidad exigida.

C. Términos contractuales.



Las compañías establecen contratos donde implícita o explícitamente se distribuyen y asignan responsabilidades, riesgos y beneficios de las operaciones transfronterizas. Además, las políticas de precios y realidad económica deben estar en acuerdo con estos contratos para que sirvan de medios de prueba ante eventuales fiscalizaciones.

#### D. Circunstancias Económicas

Debe tratarse de mercados comparables, sino lo son, las directrices de la OCDE recomiendan identificar el mercado o mercados relevantes tomando en consideración bienes o servicios sustitutos disponibles. Las características de mercado que debieran considerarse son:

- Ubicación geográfica
- Tamaño
- Grado de competencia
- Posiciones competitivas relativas de compradores y vendedores
- Disponibilidad de productos o servicios sustitutos
- Niveles de oferta y demanda
- Poder de compra del consumidor
- Naturaleza y magnitud de regulaciones
- Costos de producción (terrenos, mano de obra y capital) y de transporte
- Mercado mayorista o minorista
- Época de las transacciones y ciclo del producto o servicio

## E. Estrategias de negocios

Debemos considerar las estrategias de acuerdo a la posición competitiva, ventajas comparativas, asociaciones estratégicas, innovación, desarrollo de nuevos productos y servicios, grado de diversificación, aversión al riesgo, evaluación de cambios políticos, tributarios y laborales. La amplitud de estas estrategias y su temporalidad también son factores que pueden influir a la hora de determinar comparables de mercado.

La penetración de nuevos mercados, el aumento de participación o incluso la defensa de la posición competitiva pueden llevar a una empresa a incurrir en mayores costos de publicidad, cobrar precios más bajos, mejorar la calidad de los bienes o servicios, prestar servicios adicionales de postventa, etc., todo esto puede afectar los precios o márgenes de la comparada y las comparables.

Tal como los otros factores se debe evaluar la consistencia entre la estrategia declarada y la realidad de las operaciones llevadas a cabo y obviamente comparar si estas estrategias son usadas por empresas independientes para lograr sus objetivos financieros.

## Proceso de Selección de Comparables de Mercado.

En la práctica las compañías se apoyan de sitios especializados como Osiris, Orbis BVD y otros para conseguir información para sus estudios de comparabilidad. En estos sitios encuentra información de muchas compañías públicas donde pueden seleccionar una lista de posibles evaluaciones comparativas en relación con sus operaciones y resultados.

A fin de determinar las evaluaciones comparativas apropiadas y que reflejen de la mejor forma las operaciones de la compañía evaluada se identifican un número relevante de compañías que desempeñan funciones similares y cuya clasificación se encuentra relacionada con la compañía evaluada. Para ello se hace uso de sitios especializados en los cuales se ingresa un criterio y aparecen potenciales compañías a evaluar.

Luego de identificar a los rubros que más se equiparan con las operaciones comerciales de la compañía evaluada, se busca dentro de bases de datos mundiales el requerimiento de que las compañías estén ubicadas en una región similar a la compañía evaluada con esto se obtiene un listado de evaluaciones comparativas potenciales.

Para ser aceptada como compañía comparable las compañías deben satisfacer

algunos criterios tales como los siguientes:

- a) Las compañías necesitan estar ubicadas en la región del mundo donde está ubicada la compañía evaluada.
- b) Las compañías deben contar con margen de utilidad promedio positivo en los tres últimos años combinados. Márgenes operativos negativos podrían indicar que una compañía podría estar experimentando dificultades financieras u operativas anormales.
- c) Los datos financieros deben estar disponibles para los últimos tres años. Contar con tres años de datos versus solamente uno o dos años de datos, ofrece una medida más precisa de los márgenes operativos. Adicionalmente, asegurar que una compañía se encuentra en operaciones durante por lo menos los últimos tres años, limita el efecto de los márgenes operativos subnormales de compañías que recién se inician.
- d) Las compañías deben tener operaciones similares a la compañía evaluada.

Las compañías que no cumplen con estos criterios van siendo rechazadas disminuyendo el número de compañías de evaluación comparativa potencial.

Después de realizar este filtro se examinan más en detalle las funciones desempeñadas por estas potenciales comparables y vuelven a eliminarse otras

compañías que habían pasado el filtro anterior pero que a nivel de detalle de funciones, riesgos y activos, ya no son tan semejantes a la compañía evaluada. Para realizar este análisis más detallado se hace uso de muchos otros recursos, de las páginas web corporativas de las compañías y de sitios web especializados como: Business.com, Hoover's y Mergent online.

Este último paso de búsqueda descarta otras compañías y deja finalmente el listado de compañías aceptadas que se utilizan para evaluar si las rentabilidades o precios de la compañía evaluada son o no de plena competencia. Como documentación se dejan archivos y tablas con todas las potenciales compañías analizadas y las razones de su exclusión o inclusión dentro de las comparables aceptadas.

En todos los pasos para determinar definitivamente a las compañías comparables, los factores de comparabilidad que se indican en las guías de la OCDE son vitales, ya que representan la práctica internacional en materia de precios de transferencia, si el propósito es realizar un análisis que permita determinar los precios, valores o rentabilidades normales de mercado.

Para la determinación del precio o rentabilidad, monto de la contraprestación o margen de utilidad que habría sido utilizado entre partes independientes, en transacciones comparables, una vez seleccionada las comparable se elige el método más apropiado, estos métodos en Chile son uno de los señalados en el N°2 de la letra E del artículo 41 de la LIR que recoge los métodos recomendados por la OCDE, a continuación se deberá obtener un rango de precios, monto de

contraprestaciones o márgenes de utilidad cuando existan dos o más operaciones comparables.

Si el valor convenido entre las partes vinculadas se encuentra dentro del referido rango, aquél se considerará como pactado a valor de mercado. Si, por el contrario, el valor convenido se encontrara fuera del rango la compañía deberá ajustar al valor de mercado que mejor represente sus funciones, activos y riesgos, conservadoramente para muchas compañías el valor de mercado será la mediana de dicho rango. El rango será calculado mediante la aplicación del método intercuartil (OCDE, 2010).

#### Rango Arm's Length.

Dado que la aplicación de los métodos de precios de transferencia no es una ciencia, la aplicación de la normativa contenida en las Directrices puede generar un rango de valores, todos los cuales pueden ser igualmente fiables (conforme a los factores de comparabilidad antes explicados). La regla general consiste en que, si los precios cobrados entre partes relacionadas se encuentran dentro del rango determinado usando como base los comparables utilizados por la autoridad tributaria, no debería realizarse ningún ajuste.

Al respecto, pueden surgir problemas prácticos en el caso que un contribuyente se encuentre fuera del rango, porque no se sabe a qué lugar preciso (parte inferior, media o alta) del rango debe ajustarse el precio. Esta problemática, ha sido abordada por ejemplo en Estados Unidos, donde se establece la aplicación de normas estadísticas al rango, bajo el principio denominado intercuartil, consistente

en la exclusión del cuarto más alto y más bajo de los precios contemplados en el rango, siempre que todos los precios cumplan con similares estándares de comparabilidad. Una vez determinado el rango, si el precio se encuentra fuera de dichos parámetros, se ajusta al punto porcentual cincuenta.

### Métodos de Precios de Transferencia.

En el art 41 letra E, número 2 de la LIR se recoge la definición de los métodos de precios de transferencia aceptados en Chile.

La ley faculta al SII para impugnar los precios, valores o rentabilidades respectivos que un contribuyente aplica en sus operaciones con partes relacionadas, sí se han efectuado a precios, valores o considerando rentabilidades normales de mercado, que no se hayan calculado según alguno de los siguientes métodos:

- A. Método de Precio Comparable no Controlado: aquel que consiste en determinar el precio o valor normal de mercado de los bienes o servicios, considerando el que haya o habrían pactado partes independientes en operaciones y circunstancias comparables.
  
- B. Método de Precio de Reventa: Consiste en determinar el precio o valor normal de mercado de los bienes o servicios, considerando el precio o valor a que tales bienes o servicios son posteriormente revendidos o prestados por el adquirente a partes independientes. Para estos efectos, se deberá deducir

del precio o valor de reventa o prestación, el margen de utilidad bruta que se haya o habría obtenido por un revendedor o prestador en operaciones y circunstancias comparables entre partes independientes. El margen de utilidad bruta se determinará dividiendo la utilidad bruta por las ventas de bienes o prestación de servicios en operaciones entre partes independientes. Por su parte, la utilidad bruta se determinará deduciendo de los ingresos por ventas o servicios en operaciones entre partes independientes, los costos de ventas del bien o servicio.

C. Método de Costo más Margen: Consiste en determinar el precio o valor normal de mercado de bienes y servicios que un proveedor transfiere a una parte relacionada, a partir de sumar a los costos directos e indirectos de producción, sin incluir gastos generales ni otros de carácter operacional, incurridos por tal proveedor, un margen de utilidad sobre dichos costos que se haya o habría obtenido entre partes independientes en operaciones y circunstancias comparables. El margen de utilidad sobre costos se determinará dividiendo la utilidad bruta de las operaciones entre partes independientes por su respectivo costo de venta o prestación de servicios. Por su parte, la utilidad bruta se determinará deduciendo de los ingresos obtenidos de operaciones entre partes independientes, sus costos directos e



indirectos de producción, transformación, fabricación y similares, sin incluir gastos generales ni otros de carácter operacional.

D. Método de División de Utilidades: Consiste en determinar la utilidad que corresponde a cada parte en las operaciones respectivas, mediante la distribución entre ellas de la suma total de las utilidades obtenidas en tales operaciones. Para estos efectos, se distribuirá entre las partes dicha utilidad total, sobre la base de la distribución de utilidades que haya o habrían acordado u obtenido partes independientes en operaciones y circunstancias comparables.

E. Método Transaccional de Márgenes Netos: Consiste en determinar el margen neto de utilidades que corresponde a cada una de las partes en las transacciones u operaciones de que se trate, tomando como base el que hubiesen obtenido partes independientes en operaciones y circunstancias comparables. Para estos efectos, se utilizarán indicadores operacionales de rentabilidad o márgenes basados en el rendimiento de activos, márgenes sobre costos o ingresos por ventas, u otros que resulten razonables, y

F. Métodos residuales: Cuando atendidas las características y circunstancias del caso no sea posible aplicar alguno de los métodos mencionados precedentemente, el contribuyente podrá determinar los precios o valores de sus operaciones utilizando otros métodos que razonablemente permitan determinar o estimar los precios o valores normales de mercado que haya o

habrían acordado partes independientes en operaciones y circunstancias comparables. En tales casos calificados el contribuyente deberá justificar que las características y circunstancias especiales de las operaciones no permiten aplicar los métodos precedentes.

El contribuyente deberá emplear el método más apropiado considerando las características y circunstancias del caso en particular. Para estos efectos, se deberán tener en consideración las ventajas y desventajas de cada método; la aplicabilidad de los métodos en relación al tipo de operaciones y a las circunstancias del caso; la disponibilidad de información relevante; la existencia de operaciones comparables y de rangos y ajustes de comparabilidad (Ministerio de Hacienda, 2017)

#### Estudio de Precios de Transferencia.

Es el resultado en forma de reporte escrito de la constancia de haber realizado el análisis de comparabilidad y elección del método más adecuado a la realidad de la compañía analizada y que sirve de soporte de que sus precios o rentabilidades son de mercado o libre competencia.

Para efectos del objetivo de este trabajo consideramos que el método del margen neto transaccional es uno de los de mayor aplicación, es el más adecuado para mostrar cómo se realiza el proceso de ajustes a rentabilidades de plena competencia y sus efectos legales y tributarios.

### Por qué Método del Margen Neto Transaccional (TNMM).

El método del margen neto transaccional atribuye a las operaciones relacionadas el resultado neto, calculado sobre costos, ventas o la medida que resulte más adecuada en función de las características de las operaciones, que el contribuyente o, en su caso, terceros habrían obtenido en operaciones idénticas o similares realizadas entre partes independientes, efectuando, cuando sea preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de las operaciones.

El método estudia el resultado neto que debería obtenerse en una operación vinculada en relación con una base apropiada que puede ser costos, ventas, activos u otras fórmulas de cálculo para llegar al precio de libre competencia. Este estudio debe ser comparativo con el que se derive del análisis de operaciones no vinculadas del propio contribuyente o, en su defecto, de terceros independientes. En este método también pueden efectuarse ajustes o correcciones derivadas de la existencia de factores que influyen en el beneficio empresarial y que no son consecuencia de la existencia de vinculación.

De ello se deriva que cuando las características de las empresas comparadas repercutan significativamente sobre los márgenes netos utilizados, no sería adecuado aplicar el margen neto de la operación sin practicar los ajustes necesarios para compensar sus diferencias. Este método ofrece la ventaja de que a través de

la información proporcionada por bases de datos sobre información económica y financiera se puede obtener información de terceros, bases de datos que pueden ser utilizadas para estos efectos son: Osiris, Orbis y BVD. La utilización de estas bases de datos deberá tener en cuenta los diferentes ámbitos territoriales de las empresas incluidas.

Sobre las operaciones similares que permitan conocer el beneficio neto que los terceros obtienen en estas operaciones, el método también permite la utilización de datos agregados de un conjunto de operaciones comparables, incluso, de los datos medios de empresas comparables en la medida que se haya realizado previamente un adecuado análisis de las funciones desarrolladas, los activos empleados, los riesgos asumidos y del grado de homologabilidad de las contabilidades de empresas consideradas. Las Directrices de la OCDE exigen llevar a cabo un análisis de comparabilidad sobre las transacciones mientras que la información suele referirse a las empresas. Sin embargo, admiten la agregación de transacciones cuando las compañías realicen funciones similares siempre que no exista una mejor alternativa.

## CAPÍTULO III

### PROBLEMA.

#### PROCESO DE AUTO-AJUSTES A LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

En este capítulo definiremos los auto-ajustes y describiremos el proceso que aplican las compañías para realizarlos, así como la necesidad de que sean continuos en el tiempo, con el objeto de lograr los precios o rentabilidades de plena competencia.

Definición de Auto-ajuste de Precio de Transferencia.

Es cualquier modificación a los precios, rentabilidades o márgenes de utilidades correspondientes a operaciones realizadas por un contribuyente con sus partes relacionadas, que se lleva a cabo para cumplir con el estudio de precios de transferencia.

¿Por qué establecer un proceso continuo para estos auto-ajustes?

Porque los negocios son dinámicos y existen variables endógenas y exógenas a los negocios que afectan positiva o negativamente los resultados en el tiempo. Esto exige que las compañías monitoreen trimestral o al menos en forma anual el rango

de plena competencia determinado en el informe de precios de transferencia.

Ejemplo de estas variables son las siguientes:

Cambios en la demanda, mix de ventas, mejoras en la calidad de los bienes y servicios, innovación, desarrollo de productos, grado de diversificación, tipo de cambio, mayores costos de producto, publicidad y estrategias de marketing como penetración de mercado y ciclo de los productos o servicios.

#### Tipos de Auto-ajustes a los Precios de Transferencia.

Para mitigar los efectos de estas variables las empresas realizan los siguientes tipos de ajustes:

- 1.- Monitoreo trimestral con auto-ajustes a precios de productos.
- 2.- Auto-ajuste vía facturación o nota de crédito en el último trimestre del año.
- 3.- Auto-ajustes anuales con facturación o nota de crédito el primer trimestre del año siguiente.

#### Monitoreo trimestral con auto-ajustes a precios de productos.

Este tipo de ajuste es que, menos usado por las compañías, ya que requiere de recursos para monitorear y modificar precios en forma continua. Normalmente es usado por grandes compañías que disponen de sistemas computacionales que

permiten este monitoreo a partir del establecimiento de su política de precios. El Informe de precios de transferencia determina el primer auto-ajuste de precios y rentabilidades.

El análisis determina de una rentabilidad por filial basada en los activos, funciones y riesgos, la cual se baja a las diferentes divisiones y líneas de productos que se comercializan. Cuando la comparación inicial indica que la filial está generando una rentabilidad superior a la de plena competencia determinada por el Informe de Precios de Transferencia, la matriz auto-ajusta los precios considerando los promedios de ventas históricas y expectativas futuras de venta a nivel de líneas de productos, para el caso significa estimar un porcentaje de incremento de los precios a la filial que le permita a esta última generar rentabilidades que estén dentro del rango de rentabilidad de sus comparables de mercado.

En estos ajustes a nivel de línea de productos, la filial puede encontrarse que productos individuales (SKU) dentro de la línea presenten costos no competitivos localmente e incluso con márgenes negativos debido a que el precio local no puede incrementarse sin el riesgo de quedar fuera de mercado. Esto no es relevante si a nivel de línea de productos el margen es positivo y a nivel agregado la compañía obtiene una rentabilidad dentro del rango determinado para su estructura, funciones y riesgos de acuerdo al mercado.

Después de realizado el ajuste inicial, filial y matriz monitorean en forma trimestral que la rentabilidad objetivo se está cumpliendo, por lo tanto, la compañía analizada

debe verifica que sus resultados financieros se encuentren dentro del rango de plena competencia determinado. Si está dentro del rango mantendrá la estructura de precios, si no, situación más probable, deberá auto-ajustarlos nuevamente, este monitoreo trimestral es permanente en el tiempo. Las razones que pueden hacer variar en forma periódica las rentabilidades estimadas ya sabemos que pueden entre otras provenir de: cambios en la demanda, cambios de mix de ventas, en qué etapa del ciclo de vida están los productos, ingreso de nuevos productos, operaciones no habituales, marketing y competencia, etc.

Este análisis trimestral de rentabilidad no solo se realiza nivel compañía, sino que también al nivel de líneas de productos o negocios, este trabajo conjunto de matriz y filiales necesita de un proceso dinámico de ajustes de precios (aumentos o disminuciones) que permitan obtener rentabilidades dentro del rango de plena competencia según las funciones, riesgos y activos de la matriz y de cada una de sus filiales.

#### Auto-ajustes anuales en el último trimestre del año.

Es la alternativa más usada por las compañías, en este caso para hacer los auto-ajustes de precios de transferencia, las compañías relacionadas (matriz y filiales) estiman normalmente dentro del último trimestre la rentabilidad que esperan tener dentro del año y de acuerdo a estos resultados comparan con la rentabilidad de plena competencia comprometida en el informe de precios de transferencia, si el resultado de la filial analizada se encuentra dentro de los rangos de plena



competencia no realizan ajustes, si el resultado es menor (materialmente) que la rentabilidad definida para la filial, la matriz envía nota de crédito a la filial de acuerdo a los contratos establecidos entre matriz y subsidiaria. Si el resultado de la filial es mayor (materialmente) que la rentabilidad definida para la filial, la matriz envía factura a la filial para auto ajustarse a la rentabilidad de mercado.

Auto-ajustes anuales en el primer trimestre del año siguiente.

Algunas compañías realizan estos ajustes una vez cerrado el año comercial, cuando tienen la rentabilidad real del año completo la comparan con el informe de precios de transferencia y se facturan o emiten notas de crédito para ajustarse a la rentabilidad que les corresponde según el Estudio de Precios de Transferencia.

Como los estados financieros del año anterior ya están cerrados el ajuste se realiza a nivel de renta líquida imponible.

Ejemplo Aplicación TNMM y Auto-Ajustes de Rentabilidades y Precios de Transferencia.

En el siguiente ejercicio se muestra un estado de resultados estimado ya ajustado al Informe de Precios de Transferencia. El cual determinó que la rentabilidad de mercado o plena competencia para la compañía XXX analizada es del 10% de margen de utilidad operacional.

Rentabilidad Según Informe de Precios de Transferencia Para Compañía Chilena XXX.						
Estado de Resultado Estimado para cumplir con Informe de Precios de Transferencia.	Productos			10 Un A	20 Un B	20 Un C
	Valores	%	Pr Transf	20	20	15
Ventas	2.000			500	800	700
Costo de Ventas(Sup arancel 0, no hay otros costos)	900			200	400	300
<b>Margen Bruto</b>	<b>1.100</b>	<b>55%</b>				
Gastos Operacionales	900	45%				
<b>Margen Utilidad Operacional</b>	<b>200</b>	<b>10%</b>				

El supuesto es que la compañía XXX en Chile distribuye productos de su relacionada YYY domiciliada en Inglaterra.

Caso 1 Monitoreo Trimestral con Auto-Ajustes a Precios de Productos.

En el ejemplo vamos a suponer que el estado de resultados corresponde al primer trimestre del año y lo compararemos con el resultado real del trimestre.

Caso 1 Monitoreo trimestral. Rentabilidad real primer trimestre.						
Estado de resultados real del primer trimestre. Compañía XXX.	Productos			12 Un A	25 Un B	22 Un C
	Valores	%	Pr Transf	20	20	15
Ventas	2.370			600	1000	770
Costo de Ventas(Sup arancel 0, no hay otros costos)	1.070			240	500	330
<b>Margen Bruto</b>	<b>1.300</b>	<b>55%</b>				
Otros Gastos Operacionales	914	39%				
<b>Margen Utilidad Operacional</b>	<b>386</b>	<b>16%</b>				

La rentabilidad real del primer trimestre de XXX es de un 6% mayor que la estimada.

Las relacionadas ajustan sus precios con el objeto de llegar al final del año a la rentabilidad de mercado estimada de 10%, por lo tanto, la compañía YYY realiza un incremento de precios a su relacionada XXX de un 14%, lo cual aumenta los costos de XXX y ajusta la rentabilidad a la de mercado. Para ello, en base al resultado del primer trimestre determinan la mejor estimación de ventas, mix y precios necesarios para lograr la rentabilidad del Informe de Precios de Transferencia, tal como lo muestra el siguiente cuadro:

<b>Auto-ajuste a precios para cumplir con Informe de Precios de Transferencia.</b>						
<b>Estado de resultados esperados para los siguientes trimestres de la compañía XXX.</b>				<b>12 UN A</b>	<b>25 Un B</b>	<b>22 Un C</b>
	<b>Valores</b>	<b>%</b>	<b>Pr Transf</b>	<b>22,8</b>	<b>22,8</b>	<b>25,08</b>
Ventas	2.370			600	1000	770
Costo de Ventas (Incr PT 14%)	1.219			274	570	376
<b>Margen Bruto</b>	<b>1.151</b>	<b>49%</b>				
Otros Gastos Operacionales	914	39%				
<b>Margen Utilidad Operacional</b>	<b>237</b>	<b>10%</b>				

Caso 2 Auto-Ajuste anual en último trimestre.

Para usar el mismo ejemplo vamos a suponer ahora que la rentabilidad del estado de resultados estimado de acuerdo al informe de precios de transferencia corresponde a todo el año.

<b>Rentabilidad Según Informe de Precios de Transferencia. Compañía XXX</b>						
<b>Estado de Resultado Estimado para cumplir con Informe de Precios de Transferencia.</b>				<b>Productos</b>		
	<b>Valores</b>	<b>%</b>				
Ventas	2.000					
Costo de Ventas(Sup arancel 0, no hay otros costos)	900					
<b>Margen Bruto</b>	<b>1.100</b>	<b>55%</b>				
Gastos Operacionales	900	45%				
<b>Margen Utilidad Operacional</b>	<b>200</b>	<b>10%</b>				

Comparamos ahora con rentabilidad real a septiembre acumulada más último

trimestre estimado para la compañía XXX.

<b>Caso 2: Auto-ajuste en el último trimestre del año con facturación o nota de credito por "Ajuste a PT"</b>			
<b>Estado de resultados real a Sept Acumulado más último trimestre estimado. Compañía XXX.</b>	<b>Valores</b>	<b>%</b>	
Ventas	2.090		
Costo de Ventas	856		
<b>Margen Bruto</b>	<b>1.234</b>	<b>59%</b>	
Otros Gastos Operacionales	914	44%	
<b>Margen Utilidad Operacional</b>	<b>320</b>	<b>15%</b>	

Ambas relacionadas acuerdan que la compañía YYY emitirá una factura por concepto de "Ajustes Precios de Transferencia", para aumentar el costo de la compañía XXX y lograr la rentabilidad determinada por el informe.

<b>Estado de resultado anual con rentabilidad ajustada de acuerdo al Informe de precios de Transferencia.</b>	<b>Compañía XXX</b>		
	<b>Valores</b>	<b>%</b>	
Ventas	2.090		
Costo de Ventas	856		
Ajuste PT (Factura)	111		
<b>Margen Bruto</b>	<b>1.123</b>	<b>54%</b>	
Otros Gastos Operacionales	914	44%	
<b>Margen Utilidad Operacional</b>	<b>209</b>	<b>10%</b>	

Caso 3 Auto-Ajuste Anual en la Renta Líquida Imponible.

Usando el mismo ejemplo anterior vamos a suponer ahora para la compañía XXX que el Estado de resultados estimado según rentabilidad requerida por el informe de precios de transferencia corresponde al año completo y el estado de resultados real también corresponde a todo el año. En este caso la compañía YYY envía la factura de "Ajuste de Precios de Transferencia" en el primer trimestre del año siguiente, por lo tanto, las compañías realizan el ajuste de rentabilidad vía RLI, tal como se presenta en el cuadro siguiente:

<b>Rentabilidad Según Informe de Precios de Transferencia. Compañía XXX</b>		
<b>Estado de Resultado Estimado para cumplir con Informe de Precios de Transferencia.</b>	<b>Productos</b>	
	<b>Valores</b>	<b>%</b>
Ventas	2.000	
Costo de Ventas(Sup arancel 0, no hay otros costos)	900	
<b>Margen Bruto</b>	<b>1.100</b>	<b>55%</b>
Gastos Operacionales	900	45%
<b>Margen Utilidad Operacional</b>	<b>200</b>	<b>10%</b>
<b>Estado de resultados real anual Acumulado. Compañía XXX</b>		
	<b>Valores</b>	<b>%</b>
Ventas	2.090	
Costo de Ventas	856	
<b>Margen Bruto</b>	<b>1.234</b>	<b>59%</b>
Otros Gastos Operacionales	914	44%
<b>Margen Utilidad Operacional</b>	<b>320</b>	<b>15%</b>
<b>Caso 3: Auto-ajuste el primer trimestre del año siguiente con factura o nota de crédito como "Ajuste a Precios de Transferencia"</b>		
<b>Estado de resultados real. Compañía XXX.</b>	<b>Valores</b>	<b>%</b>
Ventas	2.090	
Costo de Ventas	856	
<b>Margen Bruto</b>	<b>1.234</b>	<b>59%</b>
Otros Gastos Operacionales	914	44%
<b>Margen Utilidad Operacional</b>	<b>320</b>	<b>15%</b>
Gastos/ingresos Financieros	50	
<b>Resultado antes de Impuesto</b>	<b>270</b>	
Impuesto	65	
<b>Resultado después de Impuesto</b>	<b>205</b>	
Mas Ajustes tributarios (CM, Dep y Prov)	35	
<b>Menos Ajuste Precios de Transferencia</b>	<b>111</b>	<b>5%</b>
<b>RLI</b>	<b>129</b>	

### CAPÍTULO III

#### EFFECTOS TRIBUTARIOS DE LOS AUTO-AJUSTES DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

En Chile no hay normativa explícita ni instrucciones respecto a los auto-ajustes de precios de transferencia, pero éstos son una práctica habitual en el mercado. Las compañías para mantener la consistencia con el Informe de Precios de Transferencia realizan auto-ajustes periódicos y anuales con el objeto de cumplir con la rentabilidad determinada.

Lo primero que busca responder este trabajo es la pregunta de si ¿Están permitidos en Chile los auto-ajustes a rentabilidades y precios de transferencia? El enfoque está dirigido a los ajustes facturados en el último trimestre del año y primer trimestre del año siguiente, ya que los ajustes a precios en forma continua son menos usados y no hay contingencias tributarias si son consistentes con la metodología de aplicación de precios de transferencia y búsqueda de operaciones y empresas comparables.

Para ello entrevistamos a referentes y expertos en la materia de las grandes consultoras que operan en Chile. (Big Four) y referentes del Servicio de Impuestos Internos, con el objeto de llegar a una conclusión consensuada.

La opinión generalizada de los expertos en precios de transferencia de estas

grandes consultoras (Big Four), es que los auto-ajustes a rentabilidades y precios de transferencia son una práctica habitual de mercado, no hay legislación que los prohíba o restrinja y están permitidos en la medida que sean consistentes con la aplicación de la metodología de precios de transferencia y la búsqueda de operaciones o compañías comparables. No es un sí absoluto hay que considerar la caracterización tributaria de la compañía y los contratos entre relacionadas vigentes en relación a precios de transferencia.

Según la opinión personal de referentes ligados al Servicio de Impuesto Internos, estos ajustes no están siendo rechazados mientras tengan sustancia y se pueda probar que se hacen para lograr las rentabilidades o precios de mercado, evidencia de la aceptación la constituye la declaración jurada de precios de transferencia que exige el Servicio de Impuestos Internos en la cual solicita que se informen estos ajustes.

Respecto al concepto para aplicar estos auto-ajustes, los expertos de las grandes consultoras y personeros relacionados con el Servicio de Impuestos Internos coinciden en que es difícil realizar este ajuste como un mayor valor por servicios entre compañías relacionadas, ya que, como este se determina cuando se tiene información real para comparar con el informe de precios de transferencia, no es posible que el servicio se haya realizado, por lo tanto, lo más recomendable es “Ajuste de Precios de Transferencia a Productos”

El efecto tributario directo que tienen estos ajustes es aumentar o rebajar la

rentabilidad base con que parte la RLI que determina los ingresos tributables, con la contingencia cuando el ajuste rebaja la rentabilidad, que si el ajuste no es consistente con la metodología de determinación de precios de transferencia y de la búsqueda de operaciones o compañías comparables puede quedar afecto al art 21 de la LIR como gasto rechazado. Es bien rebuscada esta contingencia

Respecto al IVA hay diferencias entre las opiniones de las grandes consultoras sobre si aplicaría o no en el caso de una facturación de ajustes de precios de transferencia entre una compañía local y su relacionada extranjera, si la compañía local recibe la facturación por ajuste de precios de transferencia según el criterio de algunas de las Big Four, como podría calificarse como un mayor valor de importación estaría afecto a IVA, pero si se trata de una nota de crédito que ajusta los precios de transferencia hacia abajo, creen que es difícil solicitar recuperación de IVA por menor valor de importación.

No hay instrucciones del Servicio de Impuestos Internos en ambos casos, de todos modos, el efecto debería ser neutro, ya que, si se aplica IVA a la mayor facturación por ajustes de precios de transferencia, este mismo IVA debería ser aceptado como crédito fiscal.

Según las grandes consultoras en la práctica el tipo de ajuste más usado es la facturación o nota de crédito en el último trimestre del año, bajo el concepto de "Ajuste de precios de transferencia", pero también hay muchas compañías que este ajuste lo realizan en el primer trimestre del año siguiente, esto es más riesgoso



porque deben considerar un documento fechado en un año posterior al reconocimiento de los ingresos o pérdidas.

También de acuerdo a información de personeros vinculados con el Servicio de Impuestos Internos conseguimos confirmar que el método de determinación de precios de transferencia más usado en Chile es el de Márgenes transaccionales netos y que el ajuste habitual que hacen las compañías es en el último trimestre del año. De acuerdo a estas mismas fuentes, el Servicio de Impuestos Internos trabaja en la actualidad en un instructivo que aclare y de certidumbre a los contribuyentes respecto al tratamiento de los auto-ajustes de precios de transferencia.

## CONCLUSIONES

La falta de normas o instrucciones del Servicio de Impuestos Internos respecto a los auto-ajustes a precios de transferencia que realizan las empresas para ajustarse al Estudio de Precios de Transferencia produce en los contribuyentes incertidumbre jurídica.

Esta incertidumbre se ha visto mitigada pero no solucionada porque el Servicio de Impuestos Internos conoce de esta práctica e indirectamente la ha validado con el requerimiento de la declaración de los ajustes en la declaración jurada 1907 sobre precios de transferencia.

De todos modos, hasta que no haya legislación específica o el Servicio de Impuestos Internos no emita instrucciones oficiales al respecto las compañías estarán haciendo los ajustes bajo el supuesto de que serán aceptados si son para ajustar los precios de transferencia al valor de mercado.

Creemos que para estar en mejores condiciones de validar este ajuste ante el Servicio de Impuestos Internos en una eventual fiscalización el contribuyente debería ser capaz de cumplir con los siguientes requisitos:

- Haber presentado las declaraciones normales o complementarias contemplando el ajuste realizado. (DDJJ 1907 y 1913).
- Obtener la información o documentos que demuestren que la transacción entre compañías relacionadas se pactó como entre partes independientes en operaciones comparables.
- Mantener evidencia en la que se explique la consistencia o inconsistencia de la aplicación de la metodología de precios de transferencia y la búsqueda de operaciones o compañías comparables.
- Obtener y conservar la documentación en la que se demuestre que con la realización del ajuste la transacción entre compañías relacionadas se encuentra pactada a precios de mercado.
- Mantener y reconocer en la contabilidad el ajuste y disponer de los documentos de respaldo. (Factura o nota de crédito).
- Acreditar que la parte relacionada con la que se celebró el ajuste haya

aumentado o disminuido su rentabilidad en valores equivalentes pero inversos a la compañía que efectuó el ajuste en Chile.

- Realizar estos ajustes en el periodo en que efectivamente fueron reconocidas las operaciones que los originaron.
- Nuestro país al ser miembro pleno de la OCDE desde el año 2010 recoge los principios internacionalmente aceptados sobre P.T., en particular los contenidos en las Guías de P.T. de la OCDE.
- La OCDE trata el auto ajuste como ajuste compensatorio.
- Al analizar la legislación comparada en Latinoamérica nos damos cuenta de que la mayoría de los países no contemplan dentro de su normativa tributaria el tema de los auto-ajustes, salvo Perú, Colombia, Ecuador y Bolivia.
- El auto-ajuste al ser un tema no regulado en nuestra legislación deja un vacío legal que los contribuyentes usan para realizar los ajustes necesarios para cumplir con el precio de mercado.

## BIBLIOGRAFÍA

Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (2012). Historia de la Ley N°20.630 Perfecciona la legislación tributaria y financia la Reforma Educacional. Santiago: Biblioteca del Congreso Nacional de Chile.

Foscale, M., Rosello, J., & Massud, L. (2013). Biblioteca Digital. Obtenido de Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Ciencias Económicas: [http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos\\_digitales/5224/foscalepreciosdetransferencial.pdf](http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5224/foscalepreciosdetransferencial.pdf)

Ministerio de Hacienda. (1 de enero de 2017). Ley de Renta. Artículo 41 E N°2. Obtenido de Biblioteca del Congreso Nacional de Chile: <https://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=6368>

OCDE. (2010). Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

SII. (14 de junio de 2013). Circulares. Obtenido de Servicio de Impuestos Internos: <http://www.sii.cl/documentos/circulares/2013/circu29.pdf>