



REGULACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN CHILE

Reorganizaciones y reestructuraciones empresariales en la normativa chilena sobre precios de transferencia. Definición y problemática

(Parte I)

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

**Alumno:
Claudio Escobar Murillo**

Profesor Guía: Christian Delcorto

Santiago, 06 de abril de 2021

A mi esposa y mi hijo. Por ustedes. Para nosotros.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, quisiera agradecer al profesor guía de este proyecto, el Sr. Christian Del Corto, por su apoyo académico, por sus consejos técnicos y, especialmente, por ayudarme a definir y encausar las ideas iniciales, permitiendo que las diferentes posibilidades que pensé cuando me embarqué en este desafío se convirtieran en este estudio.

Igualmente importante, quisiera agradecerle a la Srta. Fernanda Sarratea, abogada, compañera y amiga, por su apoyo, consejo y compromiso, por ser un pilar técnico y emocional, y por todo el trabajo arduo que compartimos para lograr completar este proyecto. Creo, sinceramente, que no pude tener una mejor compañía para enfrentar este trabajo.

Al cuerpo docente del programa de Magister de la Universidad de Chile, por su dedicación y gran disposición. Por ayudarme a ser un mejor profesional.

A mis amigos, Ahimara Navea, Cesar Gárate, Ismael Cerda, Manuel Aranguiz, Johanna Pino y Claudio Pavez, por su apoyo y energía, y por siempre recordarme lo importante de tener a alguien que te escucha y se preocupa por ti, incluso cuando las condiciones mundiales no permitieron vernos en persona.

Y a mi familia, especialmente a mi esposa Claudia Olmedo y nuestro hijo Bruno, porque nada de esto sería posible sin su compañía, amor, comprensión y paciencia, porque sin ellos a mi lado este proyecto no se habría realizado.

A todos, muchas gracias.

ABREVIATURAS

AFE	Actividad de formación equivalente
APA	Acuerdo precio de valoración de precios de transferencia (APV) o APA por sus siglas en inglés (Advance pricing arrangement)
AT	Año tributario
BEPS	Plan de lucha contra la erosión de bases imponibles y traslado de beneficios
CDI	Convenio para evitar la doble Imposición Internacional
DIRECTRICES OCDE	Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias 2017
DL	Decreto Ley
G-20	Grupo de los 20 países
EP	Establecimiento permanente
FMI	Fondo Monetario Internacional
GBM	Grupo del Banco Mundial

IFA	International Fiscal Association
IPC	Índice de Precios al Consumidor
LIR	Decreto Ley N° 824 de 1974 que fija el texto de la Ley sobre Impuesto a la Renta
MCOCDE	Modelo de Convenio Tributario de la OCDE
OCDE	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico
ONU	Organización para las Naciones Unidas
RRE	Registros de Rentas Empresariales
SII	Servicio de Impuestos Internos
SNA	Servicio Nacional de Aduanas

RESUMEN EJECUTIVO

La presente AFE tiene por objetivo efectuar un análisis sobre la existencia de una definición formal de los conceptos de Reorganización y Reestructuración empresarial dentro del ordenamiento jurídico tributario de nuestro país, y sus posibles efectos en la aplicación de las normas de precio de transferencia.

Para ello se procederá, en primer lugar, a efectuar un análisis de las normas de precio de transferencia, tanto a nivel de las directrices internacionales como de las normas locales. Con ello se espera presentar las bases técnicas suficientes para el entendimiento de este procedimiento y sus alcances locales.

Durante esta primera etapa, se analizarán los conceptos relevantes del tema, tales como el Principio de Plena Competencia (*arm's length principle*), los métodos de determinación de los precios de transferencias y el análisis funcional, entre otros.

Posteriormente, se efectuará un estudio detallado de la normativa local, consagrada en el Artículo 41 letra E de la LIR, su estructura y alcances, con el objeto de dar a conocer al lector del estado actual de esta normativa en el país, sus similitudes y diferencias con las recomendaciones internacionales, exigencias de formalidad, obligaciones y eventuales penalizaciones por su incumplimiento, el proceso de acuerdos anticipados y cerrar con el procedimiento de ajuste correspondiente sobre la materia.

Una vez cubierto el marco teórico y normativo, el estudio se concentrará en el desarrollo de los conceptos de reestructuraciones y reorganizaciones en materia de precios de transferencia, iniciando con un planteamiento general de la problemática que se pretende analizar y resolver con este estudio.

RESUMEN EJECUTIVO (continuación)

Posteriormente, se presenta una búsqueda en el ordenamiento jurídico local de una definición de estos conceptos, en paralelo a lo que indican las directrices de la OCDE sobre la materia, con el objeto de analizar si efectivamente las leyes chilenas, enfocadas en normativa tributaria, se hacen cargo de la definición y alcances de estos conceptos.

Con los resultados de esta búsqueda, se procederá con un análisis de los posibles efectos de lo que se conoce convencionalmente como reorganizaciones y reestructuraciones empresariales, presentando un listado de ellas a modo de evaluación, considerando un posible análisis funcional aplicable a la materia.

Todo lo anterior será, entonces, el fundamento teórico y doctrinario para una propuesta de definición de estos conceptos, con un enfoque dirigido a las normas de precios de transferencia, pero, de una forma flexible, su posible extensión al resto de la normativa tributaria local.

Finalmente, se entregarán las conclusiones y comentarios resultantes de este estudio.

TABLA DE CONTENIDOS

I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. CAPÍTULO I: PRECIOS DE TRANSFERENCIA; MARCO TEÓRICO.....	7
1. Contexto de la regulación de los precios de transferencia	7
2. Aspectos principales en la regulación de los precios de transferencia a nivel internacional.....	11
2.1. Principio de Plena Competencia.....	12
2.2. Metodología para la determinación de los precios de transferencia	19
2.2.1. Métodos tradicionales basados en las operaciones	21
2.2.1.1. Precio libre comparable.....	22
2.2.1.2. Precio de reventa	23
2.2.1.3. Coste incrementado	25
2.2.2. Métodos tradicionales basados en el resultado de las operaciones	26
2.2.2.1. Margen neto operacional.....	27
2.2.2.2. Distribución de resultados	28
2.3. Análisis funcional	29
3. Regulación en materia de precios de transferencia en la Ley sobre Impuesto a la Renta.....	32
3.1. Marco legal inicial y operaciones reguladas en el artículo 41 E de la LIR ...	32
3.2. Reconocimiento del principio de plena competencia.....	34
3.3. Normas de relación	36
3.4. Reconocimiento de los métodos de determinación de precios de transferencia	38
3.5. Estudios o informes de precios de transferencia	40
3.6. Ajuste de precios de transferencia y tributación	42
3.7. Reclamación.....	45
3.8. Obligaciones de información	45
3.9. Acuerdos Anticipados de Precios de Transferencia	48
3.10. Ajuste correspondiente	50

III. REESTRUCTURACIONES Y REORGANIZACIONES EN MATERIA DE PRECIO DE TRANSFERENCIA	53
4.1. Planteamiento inicial.....	53
4.2. Definición de Reorganización y Reestructuración: Análisis	55
4.3. Efectos de la falta de definición de reorganización y reestructuración en la normativa local	58
4.4. Evaluación de definición propuesta	66
IV. CONCLUSIONES	70
BIBLIOGRAFÍA	72
VITA	75

LISTA DE TABLAS

TABLA 1 ACCIONES DEL PLAN BEPS Y SUS PILARES	8
TABLA 2 DESCRIPCIÓN FACTORES DE COMPARABILIDAD	16
TABLA 3 ESQUEMA REGULACIÓN ARTÍCULO 41 E) DE LA LIR.....	34
TABLA 4 NORMAS DE RELACIÓN.....	36
TABLA 5 COMPARATIVO MÉTODOS DE DETERMINACIÓN SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIA..	39
TABLA 6 OBLIGACIONES DE INFORMACIÓN EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA “DJ 1907, 1937 Y 1950”	46
TABLA 7 OBLIGACIONES DE INFORMACIÓN EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA “DJ 1951”	47
TABLA 8 EJEMPLO DE EVALUACIÓN DE OPERACIONES DE REORGANIZACIÓN O REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL	64

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 ESQUEMA SOBRE FACTORES DE COMPARABILIDAD.....	16
FIGURA 2 ESQUEMA SOBRE MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA ..	20
FIGURA 3 ESQUEMA MÉTODO DE PRECIO DE REVENTA	24
FIGURA 4 SÍNTESIS APLICACIÓN DE AJUSTE DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	45
FIGURA 5 REQUISITOS PARA EFECTUAR LA SOLICITUD DE RECTIFICACIÓN.....	51
FIGURA 6 ESCENARIO Nº 1	59
FIGURA 7 ESCENARIO Nº 2	60
FIGURA 8 ESCENARIO Nº 3	60

I. INTRODUCCIÓN

En un mundo cada vez más interconectado y globalizado, los mercados y economías locales han enfrentado cambios vertiginosos en la forma de hacer negocios.

Particularmente, los Estados han tenido que enfrentar con frecuencia el hecho de que sus normativas fiscales se han visto rápidamente superadas por las nuevas formas de estructura de las empresas, tanto nacionales como multinacionales, y, en ese sentido, ha sido el propio mercado quien ha obligado al legislador a actualizar y ampliar sus formas de regir la tributación, ya no solo pensando en su propia jurisdicción, sino en la convivencia de ella con otros países y los diferentes tipos de negocios.

En ese contexto, un elemento clave de los últimos años ha sido el cómo regular aquellas situaciones en donde un grupo empresarial que participa en varios países a la vez, soporte una carga tributaria acorde al riesgo, la responsabilidad, y valor agregado que cada una de esas jurisdicciones aporte al o los procesos que intervienen en el negocio del grupo, y que dicha carga no sea definida arbitrariamente por la administración central del grupo, quien muy probablemente, a falta de regulación, buscará generar la mayor utilidad principal de su negocio en aquellos países o jurisdicciones donde la carga tributaria sea más baja o, eventualmente, nula.

Evitar la obtención de ventajas tributarias es un tema central que se ha abordado en los estudios relacionados con las operaciones transfronterizas, lo que se ha visto reflejado en las recomendaciones y modelos de convenios internacionales y precio

de transferencia que han surgido en instituciones de cooperación económica internacional como la OCDE, de la cual Chile forma parte desde el año 2010, siendo el primer país de América del Sur en adherir a esta organización. Particularmente la OCDE ha presentado directrices y catálogos tendientes a unificar tratamientos y recomendaciones para sus miembros, con el objetivo de reducir el riesgo de erosiones a la base imponible de forma arbitraria.

La OCDE define, en esta materia, los precios de transferencia como *“los precios a que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles, o presta servicios a empresas asociadas.”*¹, y por medio del artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario (MCOUDE) señala que se considera “relación”, indicando que las sociedades se encuentran relacionadas cuando:

- (i) una empresa de un Estado contratante participa directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa del otro Estado contratante; o
- (ii) unas mismas personas participan directa o indirectamente de la dirección, control o capital de una empresa de un Estado contratante y de una empresa del otro Estado contratante².

Si bien cada jurisdicción en particular puede tener una definición más amplia de la relación a la hora de aplicar su normativa interna, este parámetro OCDE ya entrega una base para el estudio y sus efectos a nivel de grupos empresariales.

Chile, a partir de las recomendaciones de la OCDE, ha incorporado a su normativa local regulación sobre precios de transferencia. En específico, en el año 2012 por

¹ OCDE (2017), Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones julio 2017, p.19.

² OCDE (2017), ob.cit., p.30.

medio de la Ley N° 20.630 incorporó a la LIR el Artículo 41 letra E, sobre las normas relacionadas con el cumplimiento, declaración, impuestos, rectificaciones y otros, además de establecer los plazos y sanciones correspondientes. En la normativa local se incorporaron elementos de las recomendaciones del catálogo de la OCDE en lo relacionado a los modelos de precio de transferencia.

Mediante la incorporación del artículo indicado, el legislador señaló que las disposiciones del mismo se aplicarán *respecto de las reorganizaciones o reestructuraciones empresariales o de negocios señaladas cuando a juicio del SII, en virtud de ellas, se haya producido a cualquier título o sin título alguno, el traslado desde Chile al extranjero³ de bienes o actividades susceptibles de generar rentas gravadas en el país y se estime que de haberse transferido los bienes, cedido los derechos, celebrados los contratos o desarrollado las actividades entre partes independientes, se habría pactado un precio, valor o rentabilidad normal de mercado, o los fijados serían distintos a los que establecieron las partes, para cuyos efectos deberá aplicar los métodos referidos en este artículo* (énfasis agregado)

Como se puede observar, la ley limita el rango de actuación de esta norma a los efectos citados, y entrega en los párrafos posteriores el marco regulatorio de aplicación, sin embargo, no profundiza en una definición en particular, que se entiende por “reorganizaciones o reestructuraciones empresariales”.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Así las cosas, la norma del Artículo 41 E no define en detalle, o al menos un alcance general lo que se entiende por “reorganizaciones o reestructuraciones

³Ley 20.780 de 2014 reemplazó expresión “desde Chile a un país o territorio de aquellos incluidos en la lista a que se refiere el número 2, del artículo 41 D” por “desde Chile al extranjero”

empresariales”, dando un espacio amplio de interpretación de estos conceptos, tanto basados en la jurisprudencia interna como los estudios y recomendaciones internacionales.

Esto, en términos prácticos, supone un problema en cuanto al alcance que esta norma podría tener al momento de que un grupo empresarial decida efectuar cambios, ya sea societarios o de estructura económica, debiendo considerar los riesgos que ello implique respecto al cumplimiento local.

Además, las directrices de la OCDE mencionan, en su capítulo IX, las reestructuraciones empresariales como un foco de control en precios de transferencias, pero la normativa chilena incorporó al mismo nivel las reorganizaciones. Esto supone una extensión a nivel local de un análisis internacional que, en circunstancias específicas, podría no ser aplicable en otras jurisdicciones, pero si en la chilena, pudiendo generar una desventaja competitiva que haga poco atractivo al mercado local, en el caso de que una empresa evalúe su instalación en el país en comparación a otros de la región.

2. HIPÓTESIS

De acuerdo con lo indicado en la problemática y de las inquietudes antes formuladas, la hipótesis a validar en el siguiente estudio es:

- i) ¿Existe, efectivamente, una falta de definición de los alcances de la norma de precios de transferencia en circunstancias de una reorganización o reestructuración empresarial?
- ii) Si se concluye que si existe una definición ¿es aplicable dentro del alcance de precio de transferencia cualquier operación que pudiera ser calificada como una reorganización o reestructuración empresarial?

- iii) Por otro lado, en caso de confirmarse que no hay una definición, ¿implica esto un impedimento de la aplicación de la normativa de precios de transferencia?
- iv) ¿Debería, entonces, el legislador, proponer cambios a la normativa con el objetivo de definir y delimitar las actividades señaladas, con el fin de evitar interpretaciones amplias que puedan conducir a confusión?”

Así, con el objeto de validar la hipótesis antes señalada, el presente estudio se abordará el siguiente tema: “Reorganizaciones y reestructuraciones empresariales en la normativa chilena sobre precios de transferencia. Definición y problemática.”

3. OBJETIVO GENERAL

Esta AFE tendrá como objetivo general el estudio de lo que implica una reorganización o reestructuración empresarial en la legislación chilena y en las directrices de la OCDE. Para estos efectos, se estudiará la regulación sobre los precios de transferencia que ha emanado el SII, y a consecuencia de la regulación efectuada en el artículo 41 E de la LIR, que dispone un primer acercamiento a estos efectos, además del capítulo IX de las directrices de la OCDE, entre otros textos de interés.

Todo lo anterior, se llevará a cabo con el objeto de entender los alcances de la normativa de precios de transferencia en cuanto aplique sobre estas actividades.

4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Revisar y estudiar las definiciones de lo que se entiende por reorganizaciones y reestructuraciones empresariales a nivel local, y una comparación con las definiciones internacionales de la OCDE.

- b) Analizar el alcance de estas definiciones y como sus efectos podrían tener impactos en materias de precio de transferencia.
- c) Efectuar un análisis de posibles limitaciones a la aplicación de las normas de precio de transferencia en caso que se confirme que no existe una definición sobre las reorganizaciones o reestructuraciones.
- d) Con los antecedentes recopilados, proponer una definición general sobre las operaciones señaladas, con el objeto de minimizar la interpretación arbitraria o subjetiva de lo que se entiende por reorganización o reestructuración en materias de precio de transferencia.

5. METODOLOGÍA

En el presente estudio, se utilizará el método dogmático, analítico y deductivo a través del examen de la normativa legal disponible relacionada con las definiciones existentes sobre los procesos señalados. Lo anterior, con el objeto validar la hipótesis que se ha propuesto y cumplir con los objetivos generales y específicos de este trabajo.

II. CAPÍTULO I: PRECIOS DE TRANSFERENCIA; MARCO TEÓRICO

1. CONTEXTO DE LA REGULACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

En la última década, las prácticas sobre fiscalidad internacional han estado en la mira a la hora de analizar los impactos que las operaciones realizadas por ciertos contribuyentes y, especialmente, por multinacionales, generan en la recaudación fiscal de los Estados que poseen potestad tributaria a su respecto.

Así, entre otras prácticas, la erosión de las bases imponibles y el traslado de beneficios ha sido uno de los ejes centrales a la hora de proponer principios transversales en materia de tributación internacional⁴ que, por sobre todo, permitan que los beneficios obtenidos por ciertos sujetos de impuestos tributen donde se realizan las actividades económicas que generan valor.

A consecuencia de lo anterior, en el año 2013, producto de la publicación del informe “lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios”, los países que forman parte de la OCDE y el G-20 apoyaron adoptar un plan –denominado plan BEPS⁵– que consistía en 15 acciones destinadas a tratar los problemas de erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios, restaurando la tributación en el Estado de la fuente y residencia, en casos en que, los ingresos transfronterizos no se gravarían o de hacerlo, la imposición sería muy baja⁶.

⁴ En este contexto, se ha señalado que: “la BEPS es la respuesta al impacto de dos factores en el marco de la fiscalidad internacional: el desarrollo de lo que se conoce, popularmente hablando, como planificación fiscal agresiva o abusiva y la incidencia de la crisis sistémica internacional.” CARBAJO VASCO, D. (2015), El plan de acción de la iniciativa BEPS. Una perspectiva empresarial, Crónica Tributaria, (154/2015), p. 57.

⁵ OCDE (2016), Garantizar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor, Acciones 8 a 10 – Informes finales 2015, Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios, Éditions OCDE, Paris, p.4.

⁶ CIAT Y OTROS (2020), Revista de Administración Tributaria N° 46, octubre de 2020 p.112.

En este contexto, las acciones propuestas por el plan BEPS y sus pilares fueron las siguientes:

TABLA 1 ACCIONES DEL PLAN BEPS Y SUS PILARES

ACCIONES	PILARES DE LAS ACCIONES BEPS
1	Desafíos Economía Digital
2	Neutralizar los efectos de los mecanismos híbridos
3	Normas sobre entidades extranjeras controladas “CFC Rules”
4	Limitar erosión por deducciones de intereses de financiamiento
5	Combatir prácticas tributarias agresivas (perjudiciales)
6	Prevención de utilización abusiva de convenios
7	Prevención artificial de EP
8	Precios de transferencia en transacciones que involucran intangibles
9	Precios de transferencia en asignación de riesgo y capital
10	Precios de transferencia en otras áreas de alto riesgo
11	Medición y monitoreo de BEPS
12	Revelación de mecanismos de planificación fiscal agresiva
13	Documentación de precios de transferencia
14	Resolución de controversias
15	Instrumento multilateral ⁷

Fuente: Marcos Bravo - Exposición Impacto de BEPS en Chile – Instituto Chileno de Derecho Tributario.

En particular, uno de los ejes principales del plan BEPS consiste en garantizar que los precios de transferencia estén en línea con la creación del valor. Para ello, dicho

⁷ BRAVO. M (2016), Impacto de BEPS en Chile [diapositivas], Chile, Instituto Chileno de Derecho Tributario, p. 8. Cfr. OCDE (2015), Proyecto OCDE/G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios, Informes Finales 2015, p.3.

plan se centró en tres (3) áreas claves en materia de precios de transferencia. La primera de ellas consiste en la “acción 8” que analiza los aspectos de precios de transferencia sobre operaciones de intangibles. La segunda de ellas consiste en la “acción 9” cuyo trabajo trata, en términos generales, la asignación contractual de riesgos económicos y la consecuente atribución de ingresos a las entidades que asumen tales riesgos. Finalmente, la “acción 10” se centra en áreas que presentan riesgos significativos, tales como, el uso de los métodos de determinación de los precios de transferencia, la necesidad de neutralizar el uso de ciertos tipos de pagos entre empresas del grupo, entre otros⁸⁻⁹.

Adicionalmente, el enfoque integral dado por las acciones anteriores se encuentra respaldado por una cuarta acción del plan BEPS, esto es, por la “acción 13”.

La acción 13 se centra, en palabras simples, en establecer ciertas directrices y obligaciones en materia de transparencia, ya que el análisis que deben hacer las administraciones tributarias respecto de los precios de transferencia depende directamente del acceso a la información que tengan a su disposición¹⁰⁻¹¹.

⁸ OCDE (2016), ob.cit., p.12.

⁹ Sobre el particular, se ha señalado respecto de la “Acción 8” que la misma tiene por objeto “Desarrollar reglas que impidan la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios por medio del movimiento de intangibles entre miembros de un grupo.” La “Acción 9” tiene por objeto “Desarrollar reglas que impidan la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios por medio de la transferencia de riesgos entre, o la asignación excesiva del capital a, miembros del grupo.”. Finalmente, en relación con la “Acción 10” se pretende evitar la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios “por medio de la participación en tracciones que no ocurrirían, o que ocurrirían sólo muy raramente, entre terceros. OCDE (2014), Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, p.p. 23-24. Cfr. LÓPEZ DE HARO ESTESO, R. (2015), Los precios de transferencia: normativa y tendencias. En: SERRANO ANTÓN, F. Fiscalidad Internacional, Edición 2015, España, Centro de Estudios Financieros, p.p. 673-675.

¹⁰ OCDE (2016), ob.cit., p.14.

¹¹ En términos generales, la Acción 13 del plan BEPS establece ciertos estándares que deben cumplir los contribuyentes en materia de entrega de información relacionada con sus operaciones con partes vinculadas. Así, sugiere la entrega de la información pertinente sobre operaciones globales y locales incluida en los archivos maestro y local (“Máster File” y “Local File”). A su vez, a través del informe país por país (“Country by Country Report”) se puede realizar una mejor

A nivel internacional, las directrices OCDE sobre precios de transferencia constituyen la guía principal para los contribuyentes y las administraciones tributarias al momento de interpretar y aplicar las normas sobre precios de transferencia, directrices que, si bien no tienen carácter vinculante, consagran ciertos principios e interpretaciones que permiten unificar en cierta medida criterios y reglas sobre estas materias. Las directrices OCDE recogen y unifican los criterios y acuerdos adoptados en el marco del plan BEPS respecto de las acciones 8, 9, 10 y 13 sobre precios de transferencia.

En el plano nacional, la regulación sobre los precios de transferencia se circunscribe esencialmente a la LIR¹²⁻¹³. En este contexto, con la entrada en vigencia de la Ley N° 20.630 de fecha 27 de septiembre de 2012 que perfecciona la legislación tributaria y financia la reforma educacional (la “Ley N° 20.630”) se introdujeron una serie de modificaciones en la LIR en materia de precios de transferencia, con el objeto de ajustar la normativa chilena a los estándares internacionales propuestos por la OCDE en esta materia¹⁴⁻¹⁵. Entre otros, se incorporaron nuevas normas de

evaluación de los riesgos al otorgar información respecto del reparto global de los ingresos, beneficios, impuestos y actividad económica del Grupo Multinacional. Ver OCDE (2016), ob.cit., p.14. Con todo, hacemos presente que no ahondaremos en mayor medida respecto de las acciones del plan BEPS indicadas en este apartado, pues su referencia únicamente tiene por objeto dar un contexto sobre la regulación en materia de precios de transferencia.

¹² Hacemos presente que, en materia aduanera también existen normas que establecen métodos destinados a establecer el valor en Aduana de las importaciones. Dichas normas se encuentran contenidas en el Capítulo 2 sobre valoración de mercancías. No haremos mayor énfasis en dichas normas por escapar el objeto de estudio de la presente AFE.

¹³ La normativa chilena de precios de transferencia fue introducida por la Ley N° 19.506 del 30 de julio de 1997. Por una serie de circunstancias y principalmente por la limitación en sus disposiciones, los precios de transferencia no tuvieron un impacto importante en los planes de auditoría de la administración tributaria. TOLEDO, C. y VIANA, H. Cahiers de droit fiscal international, Volume 102 A: Assessing BEPS: origins, standars, and responses, Chile. En: RÍO DE JANEIRO CONGRESS 2017, International Fiscal Association, p. 221.

¹⁴ En este sentido, ver BIBLIOTECA DEL CONGRESO NACIONAL, Historia de la Ley N° 20.630 Perfecciona la legislación tributaria y financia la reforma educacional.

¹⁵ Sobre el particular, la ONU ha señalado que es recomendable que las legislaciones internas sobre

relación, la posibilidad de suscribir APAs y de efectuar rectificaciones al precio, valor o rentabilidad de las operaciones efectuadas con partes relacionadas, etc.¹⁶.

Cabe señalar que, a la fecha, la norma sobre precios de transferencia introducida por la Ley N° 20.630, esto es, el artículo 41 E, no ha sufrido mayores modificaciones posteriores, en particular, se ha modificado el hecho gravado sobre reestructuraciones y reorganizaciones, las normas de relación y algunos aspectos sobre las obligaciones de información, pero en lo medular, sigue vigente la estructura y regulación introducida por dicha ley¹⁷.

2. ASPECTOS PRINCIPALES EN LA REGULACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA A NIVEL INTERNACIONAL

Tal como se indicó en el título anterior, las directrices OCDE constituyen el documento principal en materia de precios de transferencia a nivel internacional. Entre otros aspectos, dichas directrices establecen principios y guías respecto de la aplicación del principio de plena competencia, los métodos para la determinación de los precios de transferencia, servicios intragrupo, reestructuraciones entre grupos multinacionales, documentación, entre otros.

precios de transferencia tengan en cuenta los resultados de las acciones 8-9-10 y 13 del plan BEPS, debido a que estos temas tienden a tener una estructura legal más armonizada con un enfoque posterior al proyecto BEPS. UNITED NATIONS (2017), Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries, p. 356.

¹⁶ CHILE (1974), Decreto Ley N° 824: Ley sobre Impuesto a la Renta, diciembre de 1974, artículo 41 E). En el mismo sentido, ver Biblioteca del Congreso Nacional, Historia de la Ley N° 20.630 Perfecciona la legislación tributaria y financia la reforma educacional.

¹⁷ Sobre el particular, puede verse en el documento del CIAT denominado “Transacciones identificadas por administraciones, que erosionan la base gravable de acuerdo con los riesgos planteados en el Plan de Acción BEPS” que corresponde a la base de datos sobre normas y prácticas de precios de transferencia en países de América Latina y el Caribe, que en el caso de Chile, las principales transacciones que erosionan bases imponibles son: (i) híbridos financieros; (ii) uso de traders en venta de commodity; y (iii) servicios intragrupo.

En este apartado, haremos referencia únicamente a los criterios establecidos en dichas directrices respecto de la aplicación del principio de plena competencia, de los métodos de plena competencia y del análisis funcional, porque como se expondrá en su oportunidad, el principio de plena competencia y los métodos de determinación de precios de transferencia se encuentran recogidos en el artículo 41 E de la LIR y el análisis funcional constituye un elemento clave al determinar: (i) si las operaciones vinculadas cumplen con dicho principio; y (ii) el método de precios de transferencia más idóneo para el análisis de la operación.

Adicionalmente, dichos aspectos constituyen un pilar fundamental sobre la materia que se hace necesario estudiar, pues ello nos otorgará una mayor técnica sobre precios de transferencia.

2.1. PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA

El principio de plena competencia, plena concurrencia o “arm’s length principle” constituye el eje central en la determinación de los precios de transferencia en operaciones vinculadas.

En particular, el principio de plena competencia *“exige que el precio fijado para aquellas operaciones realizadas entre empresas asociadas sea el mismo que si se tratase de operaciones entre empresas independientes en condiciones y circunstancias económicas comparables¹⁸.”* En otras palabras, este principio demanda que las operaciones entre partes vinculadas sean efectuadas a valor de

¹⁸ OCDE (2016), ob.cit., p.11. Cfr. NARVAEZ GALÍNDEZ, J. (2015), Problemática de los Precios de Transferencia en América Latina en el marco de las BEPS, CIAT, Memoria 2015 VIII Jornadas Bolivianas de Derecho Tributario, Precios de Transferencia, p.15.

mercado, logrando con ello que las rentas queden razonablemente alocadas en los Estados correspondientes para el ejercicio de la potestad tributaria¹⁹.

La importancia del principio de plena competencia radica en que cuando las empresas independientes negocian entre sí, normalmente son las fuerzas del mercado las que fijan las condiciones de las relaciones comerciales y financieras que regirán sus operaciones, lo que no necesariamente ocurre cuando las operaciones son realizadas entre partes vinculadas, donde las fuerzas externas del mercado pueden no afectar de la misma forma sus relaciones comerciales y financieras²⁰. Cuando los precios de transferencia no son convergentes con las fuerzas del mercado y con el principio de plena competencia, puede configurarse una distorsión en las obligaciones tributarias, cantidades adeudadas por concepto de impuestos de las empresas vinculadas y en la recaudación de los países receptores de la inversión²¹.

El reconocimiento internacional al principio de plena competencia se encuentra en el apartado 1 del artículo 9 del MCOCDE²², que establece: *“(Cuando)... dos empresas (asociadas) estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieren de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y*

¹⁹ VILLALÓN, V. (2011), Tributación internacional. Introducción a precios de transferencia, Revista de Estudios Tributarios (5), p.76.

²⁰ OCDE (2017), ob.cit., p.39.

²¹ OCDE (2017), ob.cit., p.40.

²² OCDE (2017), ob.cit., p.41. En el mismo sentido, SALCEDO GABRIELLI, C., MUÑOZ PERDIGUERO, M., BRAVO CATALÁN, M., SALCEDO & CIA., 2018, Precios de Transferencia y BEPS, Thomson Reuters Checkpoint, p. 14.

someterse a imposición en consecuencia^{23-24.}”

Cabe señalar que, este principio ha sido adoptado tanto por países miembros de la OCDE como por países que no lo son, debido a que permite otorgar un trato igualitario desde una perspectiva fiscal a empresas vinculadas e independientes, evitando que surjan ventajas o desventajas que pudieran influir en la posición competitiva de cada entidad²⁵. Además, facilitaría el crecimiento del comercio y de las inversiones debido a que se excluirían los temas fiscales de la toma de decisiones de carácter económico^{26,27}.

Una cuestión que debe considerarse al aplicar el principio de plena concurrencia es el análisis de comparabilidad, entendiendo por éste, la necesidad de que las operaciones realizadas entre vinculados y aquellas realizadas por independientes, para determinar si las primeras se ajustan a valores de mercado, se hayan efectuado en condiciones y circunstancias económicas semejantes²⁸. En otras palabras, el análisis de comparabilidad se basa en una comparación de las condiciones de una operación vinculada con las condiciones de las operaciones que

²³ OCDE (2017) Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio, versión abreviada, 21 de noviembre de 2017, p. 38.

²⁴ En este contexto se ha señalado que: “Este apartado establece que las autoridades fiscales de un Estado contratante podrán, con el fin de calcular el impuesto de las empresas asociadas, rectificar la contabilidad de las empresas si, por las relaciones especiales existentes entre ellas, sus libros no reflejan los beneficios imponibles reales generados en ese Estado.” OCDE (2017) Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio, versión abreviada, 21 de noviembre de 2017, p. 228.

²⁵ SALCEDO GABRIELLI, C. y OTROS., 2018, ob.cit., p. 14.

²⁶ OCDE (2017), ob.cit., p.42. Cfr. FMI y OTROS (2017), Plataforma de Colaboración en Materia Tributaria, Guía práctica para afrontar las dificultades asociadas con la falta de comparables en los análisis de precios de transferencia, p.15.

²⁷ Con todo, se ha indicado que, “una de las grandes críticas esgrimidas en contra de la aplicación del arm’s length principle o principio de plena competencia, es la carga no menor de subjetividad que presenta la aplicación de su metodología, además de las dificultades propias que nacen de la búsqueda de comparables idóneos y otros menesteres propios de esta materia.” SALCEDO GABRIELLI, C. y OTROS., 2018, ob.cit., p. 14.

²⁸ OCDE (2017), ob.cit., p.42.

se hubiesen efectuado de ser partes independientes, en circunstancias y contextos similares.

Así las cosas, dos (2) son los aspectos claves al efectuar el análisis de comparabilidad. El primero de ellos, consiste en determinar las relaciones comerciales o financieras entre empresas vinculadas y las condiciones y circunstancias económicamente relevantes que poseen dichas relaciones con el propósito de identificar de forma precisa la operación vinculada. El segundo de ellos consiste en comparar las condiciones y circunstancias económicamente relevantes de la operación vinculada a analizar y las de operaciones comparables realizadas entre empresas independientes²⁹.

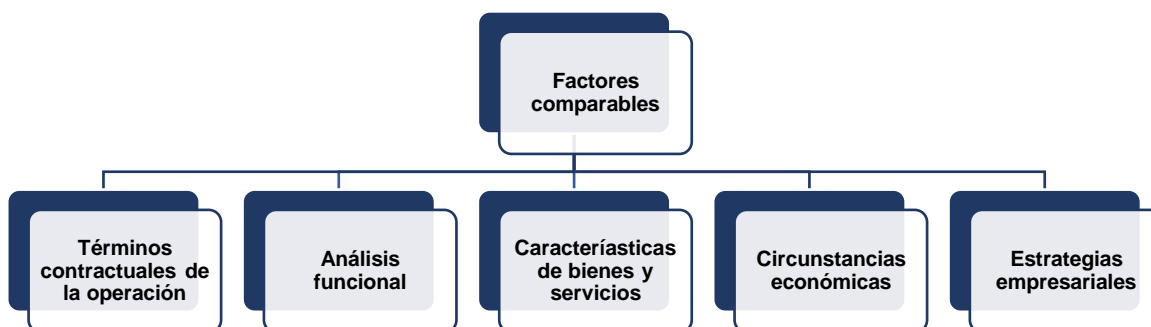
En este contexto, las condiciones relevantes económicamente o los factores de comparabilidad que se deben identificar en las relaciones comerciales o financieras de las empresas vinculadas, se clasifican generalmente, en las siguientes categorías: (i) términos contractuales de la operación; (ii) funciones desempeñadas por cada una de las partes de la operación, teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos, incluyendo el modo en que se relacionan con la generación del valor, circunstancias que concurren en la operación y prácticas del sector; (iii) características de los bienes que se transfieren o de los servicios que se prestan; (iv) circunstancias económicas de las partes y el mercado en el que operan; y (v) estrategias empresariales que persiguen los intervinientes³⁰.

En términos generales, las categorías de comparables se pueden reflejar de la siguiente forma:

²⁹ OCDE (2017), ob.cit., p.51.

³⁰ OCDE (2017), ob.cit., p.52.

FIGURA 1 ESQUEMA SOBRE FACTORES DE COMPARABILIDAD



Fuente: elaboración propia

Con todo, en el caso de existir diferencias en las operaciones vinculadas e independientes que se analizarán de acuerdo con el párrafo anterior, estas podrán ser salvadas a través de ajustes de precios de transferencia, eliminando con ello, las distorsiones que pudiesen generarse en el nivel de comparabilidad³¹.

En términos generales, los factores de comparabilidad descritos pueden definirse de la siguiente forma:

TABLA 2 DESCRIPCIÓN FACTORES DE COMPARABILIDAD

FACTORES DE COMPARABILIDAD	DESCRIPCIÓN
Términos contractuales de la operación	Si las empresas vinculadas formalizan sus relaciones económicas o financieras a través de acuerdos escritos, dichos acuerdos son el punto de partida para definir la operación vinculada y determinar la forma de distribución de responsabilidades, riesgos y beneficios derivados de las operaciones. Para dicho análisis, también se deben tener presente las comunicaciones mantenidas por las partes al

³¹ En este sentido, se ha sostenido que: “Una operación no vinculada se puede comparar con una vinculada cuando no hay diferencias entre ellas que puedan afectar sustancialmente la determinación de precios objeto de análisis, o cuando, existiendo esas diferencias, se efectúan ajustes de comparabilidad razonablemente precisos para anular los efectos de esas diferencias.” FMI y OTROS (2017), ob.cit., p.20.

	<p>margen del contrato escrito. Si el contrato suscrito entre las partes no aborda –implícita o explícitamente– las características de las operaciones con relevancia económica, la información que proporcione debe complementarse con los otros factores de comparabilidad que se analizarán a continuación³². Así, las directrices OCDE llaman a demostrar el comportamiento real de las empresas vinculadas. Si las condiciones económicamente relevantes no son consistentes con el contrato suscrito, la operación debe definirse de acuerdo con las características de la misma. En los Anexos N° 1 y 2 se pueden consultar ejemplos sobre la materia.</p>
<p>Análisis funcional</p>	<p>Este análisis supone identificar las actividades económicamente relevantes y las responsabilidades asumidas, los activos utilizados y aportados y los riesgos asumidos por las partes. Así, el análisis se centra en lo realizado fácticamente por las partes y las capacidades que aportan. En este contexto, es relevante la determinación de la forma en que el grupo genera valor, las interdependencias de las funciones que realizan las empresas con el resto del grupo y la contribución de las mismas en la creación del valor. Al aplicar este factor de comparabilidad, especial atención amerita la relevancia económica de las funciones en términos de frecuencia, naturaleza y valor con respecto a las partes de la operación. Finalmente, también resulta relevante determinar los derechos y obligaciones de cada parte en el ejercicio de sus funciones, ya que, si bien una parte puede realizar muchas funciones en comparación con aquellas efectuadas por la otra parte, lo que importa es la relevancia económica de dichas funciones en relación con la frecuencia, naturaleza y valor que asume cada parte en la operación³³.</p>
<p>Características de los bienes y servicios</p>	<p>Las diferencias en las características específicas de los bienes o servicios muchas veces explican, al menos de forma parcial, las diferencias en sus valores en el mercado. Así, comparar dichas</p>

³² OCDE (2016), ob.cit., p.22. Cfr. SALCEDO GABRIELLI, C. y OTROS., 2018, ob.cit., p. 15., y OCDE (2017), ob.cit., p.57.

³³ OCDE (2016), ob.cit., p.p. 25-26.

	<p>características puede servir para definir la operación y determinar la comparabilidad entre las operaciones vinculadas e independientes. En el caso de transmisiones de bienes tangibles, las características que pueden resultar útiles al analizar los factores de comparabilidad son las físicas, cualidades, fiabilidad, disponibilidad y volumen de la oferta. En el caso de la prestación de servicios resulta útil poner la atención en la naturaleza y el alcance de los servicios. Finalmente, en el caso de intangibles, se debe considerar la forma que adopta la operación (por ejemplo, si se trata de la cesión del uso de una licencia o su venta), tipo de activo (por ejemplo, patente, marca o conocimientos prácticos), duración, protección y beneficios derivados de la utilización del bien³⁴⁻³⁵.</p>
<p>Circunstancias económicas</p>	<p>Los precios de plena competencia pueden variar entre mercados diferentes, aunque estemos frente a operaciones sobre unos mismos bienes o servicios. En consecuencia, para efectos de comparabilidad se requiere que los mercados en que operan las empresas independientes y las vinculadas no presenten diferencias que puedan afectar significativamente en los precios o que se puedan realizar los ajustes indicados. Las circunstancias económicas relevantes para determinar la comparabilidad de los mercados son: (i) localización geográfica; (ii) dimensión; (iii) grado de competencia y posición competitiva de compradores y vendedores; (iv) disponibilidad de bienes y servicios alternativos; (v) niveles de oferta y demanda en la totalidad y en determinadas zonas relevantes del mercado; (vi) poder adquisitivo de los consumidores, naturaleza y alcance de la reglamentación del mercado; (vii) costes de producción; (viii) costes de transporte; (ix) nivel de mercado; (x) fecha y momento de la operación, entre otros³⁶.</p>

³⁴ OCDE (2016), ob.cit., p.41.

³⁵ Cabe señalar que, de acuerdo con las directrices OCDE “El grado de importancia que se concede a este factor depende del método de determinación de precios de transferencia que se aplique. Entre los métodos (...), la exigencia de comparabilidad de los bienes o servicios es más estricta en el método del precio libre comparable.” OCDE (2017), ob.cit., p.84.

³⁶ OCDE (2016), ob.cit., p.42.

Estrategias empresariales	Las estrategias empresariales pueden tener múltiples enfoques dependiendo de la empresa de que se trate. A modo de ejemplo algunas de ellas pueden ser: (i) innovación y desarrollo de nuevos productos; (ii) grado de diversificación; (iii) aversión al riesgo; (iv) incidencia de las leyes laborales vigentes y en proyecto, entre otros. Este tipo de estrategias puede influir al momento de establecer el precio de plena competencia por lo que deben tenerse en consideración al efectuar el análisis de comparabilidad ³⁷ .
---------------------------	--

Fuente: elaboración propia

Finalmente, se debe tener presente que, el análisis de comparabilidad no siempre tiene por objeto determinar el precio de plena competencia. En algunas ocasiones, la finalidad de este tipo de análisis es determinar si efectivamente se ha llevado a cabo una operación o si ésta se ha realizado de una forma distinta a la señalada en los contratos y en la documentación³⁸.

2.2. METODOLOGÍA PARA LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

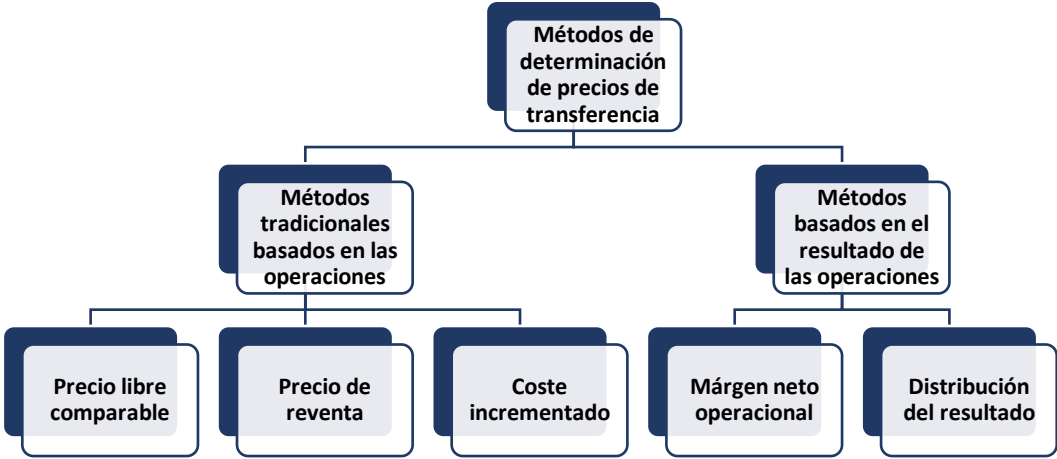
De acuerdo con lo señalado en las directrices OCDE, los métodos para la determinación de los precios de transferencia se pueden diferenciar entre “métodos tradicionales basados en las operaciones” y “métodos basados en el resultado de las operaciones.” Dentro de los primeros encontramos el precio libre comparable, el precio de reventa y el coste incrementado. Dentro de los segundos, el método del margen neto operacional y el método de la distribución del resultado.

³⁷ OCDE (2016), ob.cit., p.43.

³⁸ FMI y OTROS (2017), ob.cit., p.16.

En términos generales, la panorámica sobre los métodos para la determinación de los precios de transferencia puede reflejarse de la siguiente forma:

FIGURA 2 ESQUEMA SOBRE MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA



Fuente: elaboración propia

A continuación, se analizarán cada uno de los métodos antes indicados con el objeto de ilustrar sobre cada método que puede utilizarse para determinar si las condiciones financieras o económicas que se han pactado en las operaciones vinculadas se ajustan al principio de plena competencia.

Cabe señalar que, de los métodos antes señalados, se debe aspirar a la selección del método más idóneo atendiendo las circunstancias concretas de la operación que se está analizando³⁹. Como se expondrá en su oportunidad, la legislación chilena no establece una jerarquía en la aplicación de los métodos de determinación de

³⁹ OCDE (2017), ob.cit., p.109.

precios de transferencia, siendo elección de los contribuyentes la aplicación del método más razonable o idóneo para el caso.

De esta forma, la selección del método a utilizar para la determinación de los precios de transferencia no debe ser antojadiza, por el contrario, el ideal es que se pueda seleccionar el método más apropiado según la información con la que se cuente, ponderando ventajas y desventajas de la aplicación de cada uno de los métodos disponibles para dicho análisis.

Además, el principio de plena competencia no exige la aplicación de más de un método en una operación determinada o conjunto de operaciones agregadas. En los casos en que la selección de un método no sea directa, pudiendo considerarse en principio más de uno, en general será posible seleccionar un solo método para llegar a la mejor estimación posible⁴⁰.

2.2.1. MÉTODOS TRADICIONALES BASADOS EN LAS OPERACIONES

Se ha entendido que este tipo de métodos son el medio más directo para determinar si las condiciones pactadas entre empresas vinculadas se ajustan al principio de plena competencia⁴¹. Lo anterior se debe a que *“cualquier diferencia entre el precio de una operación vinculada y el de una operación comparable no vinculada puede imputarse directamente a las relaciones comerciales o financieras aceptadas o impuestas entre las empresas, pudiendo determinar las condiciones de plena competencia sustituyendo directamente el precio de la operación vinculada por el*

⁴⁰ OCDE (2017), ob.cit., p.113.

⁴¹ OCDE (2017), ob.cit., p.110.

*de la no vinculada.*⁴²

Así las cosas, las directrices OCDE indican que, cuando exista la posibilidad de aplicar de manera fiable un método tradicional basado en las operaciones y un método basado en el resultado de las mismas, es recomendable recurrir a los primeros⁴³. Cabe señalar que, a diferencia de lo indicado anteriormente, la legislación chilena no establece un orden de prelación en la aplicación de los métodos de precios de transferencia, por lo que los contribuyentes pueden aplicar el método que en su concepto resulte más razonable aun cuando exista la posibilidad de usar algún método tradicional basado en las operaciones.

Con todo, en la práctica, esta clase de métodos son los menos utilizados al momento de determinar si las operaciones vinculadas se ajustan a la normativa sobre precios de transferencia, debido a que requieren: (i) un alto grado de comparabilidad en las operaciones y productos; e (ii) información de terceros que normalmente no se encuentra disponible para el público. Dichas dificultades hacen compleja la posibilidad de eliminar o ajustar las diferencias para que las operaciones adopten un mayor grado de comparabilidad⁴⁴.

2.2.1.1. PRECIO LIBRE COMPARABLE

El método del precio libre comparable consiste en efectuar una comparación del precio facturado por bienes transferidos o servicios prestados entre empresas vinculadas y el precio facturado por bienes transferidos o servicios prestados en una

⁴² OCDE (2017), ob.cit., p.110.

⁴³ OCDE (2017), ob.cit., p.110.

⁴⁴ SALCEDO GABRIELLI, C. y OTROS., 2018, ob.cit., p. 17.

operación independiente comparable, en circunstancias comparables de acuerdo con los criterios desarrollados en el título anterior. El hecho de existir diferencias entre los precios señalados puede ser indicio de que las condiciones comerciales y financieras de la operación vinculada no se ajustan al principio de plena competencia y, que eventualmente, el precio de la operación vinculada tenga que ser reemplazado por el precio de la operación independiente⁴⁵.

A la luz del método del precio libre comparable, una operación entre partes asociadas será comparable con una operación entre partes independientes si se cumple alguna de estas condiciones: (i) si hay diferencias entre las operaciones, ninguna de dichas diferencias influye significativamente en el valor normal de mercado; o (ii) pueden realizarse ajustes precisos para eliminar los efectos relevantes que provoquen esas diferencias⁴⁶. En otras palabras, el método del precio libre comparable permite que existan diferencias entre las operaciones a comparar, siempre que dichas diferencias no sean significativas o de serlo, puedan salvase por medio de ajustes.

Cuando las condiciones de comparabilidad de las operaciones analizadas permitan aplicar este método, esta aplicación debe preferirse por sobre el resto, por ser el más directo y fiable. Para mayor claridad sobre la aplicación de este método véase el Anexo N° 3.

2.2.1.2. PRECIO DE REVENTA

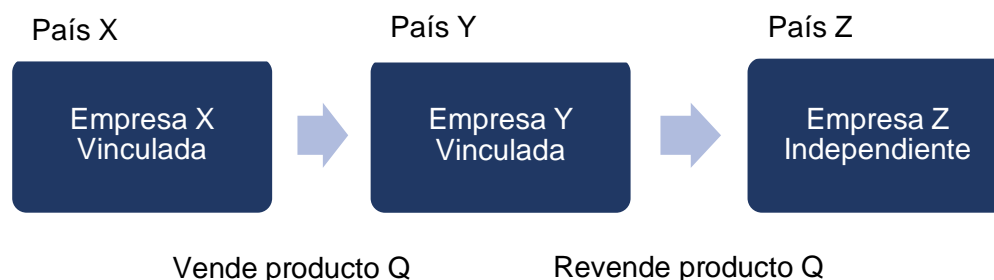
El método del precio de reventa se inicia con el precio al que se ha adquirido un

⁴⁵ OCDE (2017), ob.cit., p.114.

⁴⁶ OCDE (2017), ob.cit., p.114.

determinado producto a una empresa vinculada el que es vendido posteriormente a una empresa independiente⁴⁷. Lo descrito puede reflejarse de la siguiente forma:

FIGURA 3 ESQUEMA MÉTODO DE PRECIO DE REVENTA



Fuente: elaboración propia

En este caso, el precio de reventa “se reduce en un margen bruto apropiado (el “margen del precio de reventa”) representativo de la cuantía con la que el revendedor pretende cubrir sus costes de venta y gastos de explotación y, dependiendo de las funciones desempeñadas (considerando los activos utilizados y los riesgos asumidos), obtener un beneficio apropiado.”⁴⁸

En este contexto, el margen del precio de reventa que obtiene el revendedor partiendo del margen del precio de reventa que haya obtenido el mismo revendedor respecto de artículos comprados y vendidos en operaciones no vinculadas con comparables. De igual forma puede utilizarse como pauta el margen del precio de reventa obtenido por una empresa independiente en operaciones comparables con partes independientes⁴⁹.

⁴⁷ OCDE (2017), ob.cit., p.119.

⁴⁸ OCDE (2017), ob.cit., p.119.

⁴⁹ OCDE (2017), ob.cit., p.120. Cfr. SALCEDO GABRIELLI, C. y OTROS., 2018, ob.cit., p. 18.

Cabe señalar que, por su naturaleza, este método es el más apropiado al analizar actividades de comercialización o distribución.

Para determinar la comparabilidad de las operaciones analizadas se deben aplicar los mismos criterios que se analizaron respecto del precio libre comparable⁵⁰. Con todo, en la aplicación del método de reventa se requerirán menos ajustes que subsanen las diferencias que puedan darse en el análisis de comparabilidad. Lo anterior, debido a que existe una menor probabilidad de que las diferencias puedan impactar sobre los márgenes del beneficio⁵¹. Para mayor claridad sobre la aplicación de este método véase el Anexo N° 4.

2.2.1.3. COSTE INCREMENTADO

El método del coste incrementado requiere un análisis a partir de los costos en que ha incurrido el proveedor de los bienes o servicios en una operación vinculada por los bienes transmitidos o los servicios prestados a un comprador o beneficiario relacionado. Luego, este coste se incrementa en un margen que permita que el proveedor obtenga un beneficio adecuado según las funciones desempeñadas y condiciones del mercado⁵².

Este método posee una mayor utilidad al determinar los precios de transferencia en venta de productos semiacabados entre vinculados, cuando las partes han concluido acuerdo de explotación común y cuando existe prestación de servicios

⁵⁰ Esto es, se entenderá que una operación entre partes asociadas será comparable con una operación entre partes independientes si se cumple alguna de estas condiciones: (i) si hay diferencias entre las operaciones, ninguna de dichas diferencias influye significativamente en el precio de reventa en el mercado libre; o (ii) pueden realizarse ajustes precisos para eliminar los efectos relevantes que provoquen esas diferencias.

⁵¹ SALCEDO GABRIELLI, C. y OTROS., 2018, ob.cit., p. 18.

⁵² OCDE (2017), ob.cit., p.p. 125-126.

entre empresas vinculadas⁵³.

Con el objeto de determinar si los precios de transferencia se ajustan al principio de plena competencia se podrá recurrir a comparables internos o externos, dependiendo de la información y las operaciones que efectúe la empresa⁵⁴.

Por su parte, para determinar la comparabilidad de las operaciones analizadas se deben aplicar los mismos criterios que se analizaron respecto del precio libre comparable y precio de reventa⁵⁵. Al igual que respecto del método del precio de reventa, el método del costo incrementado requiere menos ajustes que eliminen o subsanen las diferencias respecto del producto que en el caso del método del precio libre comparable. Para mayor claridad sobre la aplicación de este método véase el Anexo N° 5.

2.2.2. MÉTODOS TRADICIONALES BASADOS EN EL RESULTADO DE LAS OPERACIONES

Los métodos que se basan en el resultado de las operaciones analizan los resultados de una operación determinada entre empresas vinculadas, es decir, se pone énfasis en los beneficios que se puedan derivar de dicha operación en concreto⁵⁶. Dentro de esta categoría encontramos el método del margen neto

⁵³ OCDE (2017), ob.cit., p.126. Cfr. SALCEDO GABRIELLI, C. y OTROS., 2018, ob.cit., p. 19.

⁵⁴ En este contexto, las directrices OCDE señalan: “La solución ideal sería determinar el margen sobre el coste del proveedor en la operación vinculada tomando como referencia el margen sobre el coste que el mismo proveedor obtiene en operaciones no vinculadas comparables (“comparable interno”). Además, también puede recurrirse al margen sobre el coste que hubiera aplicado una empresa independiente en operaciones comparables (“comparable externo”). OCDE (2017), ob.cit., p.126

⁵⁵ Esto es, se entenderá que una operación entre partes asociadas será comparable con una operación entre partes independientes si se cumple alguna de estas condiciones: (i) si hay diferencias entre las operaciones, ninguna de dichas diferencias influye significativamente en el margen sobre el costo en el mercado libre; o (ii) pueden realizarse ajustes precisos para eliminar los efectos relevantes que provoquen esas diferencias.

⁵⁶ OCDE (2017), ob.cit., p. 133.

operacional y el método de distribución de resultados.

Cabe señalar que los métodos que miden beneficios pueden ser especialmente útiles cuando no se dispone de los datos o de la información necesaria para aplicar los métodos tradicionales⁵⁷.

2.2.2.1. MARGEN NETO OPERACIONAL

Este método *“estudia el beneficio neto calculado sobre una magnitud apropiada (por ejemplo, los costes, las ventas o los activos) que un contribuyente obtiene por razón de una operación vinculada.”*⁵⁸

El indicador del beneficio neto que el contribuyente obtiene de la operación vinculada debe determinarse de forma teórica, tomando como referencia el indicador del beneficio neto que obtiene en operaciones no vinculadas comparables (comparable interno). En el caso que no sea posible aplicar comparables internos, podrá utilizarse como pauta el margen neto que hubiera obtenido una empresa independiente en una operación comparable (comparable externo)⁵⁹.

En la aplicación del método de margen neto operacional se debe hacer un análisis funcional de las operaciones vinculadas y no vinculadas con el objeto de determinar su comparabilidad y los ajustes necesarios para que los resultados obtenidos sean fiables⁶⁰⁻⁶¹.

⁵⁷ IFA (2010), IFA Research Paper: Profit Methods and the Arm’s Length Standard, p. 14.

⁵⁸ OCDE (2017), ob.cit., p. 133.

⁵⁹ OCDE (2017), ob.cit., p. 134.

⁶⁰ SALCEDO GABRIELLI, C. y OTROS., 2018, ob.cit., p. 21.

⁶¹ Se ha señalado que las ventajas de aplicar este método son: (i) que los indicadores de beneficio neto como el rendimiento de los activos, la relación entre beneficio de explotación y ventas, entre

2.2.2.2. DISTRIBUCIÓN DE RESULTADOS

El método de distribución de resultados pretende eliminar el efecto que provocan las condiciones especiales acordadas o impuestas en una operación vinculada en el resultado, estableciendo la distribución de los beneficios o utilidades que hubieran acordado empresas independientes considerando su participación en la operación⁶².

Este método identifica, en primer lugar, el beneficio que debe distribuirse entre las empresas vinculadas por las operaciones de dicha naturaleza que lleven a cabo⁶³. En segundo lugar, se debe proceder a la distribución del resultado común entre las empresas vinculadas en función de criterios económicamente válidos, de manera tal, que dicha distribución se aproxime a la distribución de utilidades que se hubieren previsto y reflejado en un acuerdo entre partes independientes⁶⁴⁻⁶⁵.

otros, son menos sensibles a las diferencias que afectan a las operaciones de lo que lo es el precio; (ii) que los indicadores de beneficio neto pueden tolerar mejor algunas diferencias funcionales entre las operaciones vinculadas y las operaciones independientes que los márgenes de beneficio bruto; y (iii) que solo es necesario analizar el indicador financiero de una de las empresas asociadas. Entre las desventajas podemos encontrar que: (i) el indicador de beneficio neto de un contribuyente puede verse afectado por diversos factores que, o no tendrían incidencia, o de tenerla, sería menor e indirecta sobre el precio o los márgenes brutos determinados entre empresas no vinculadas; (ii) la aplicación de cualquier método de precios de transferencia requiere información sobre operaciones no vinculadas que puede no ser accesible en el momento en que se llevan a cabo las operaciones; (iii) resulta difícil calcular los ingresos o los gastos de explotación relacionados con las operaciones vinculadas para determinar el indicador de beneficio neto utilizado como medida del beneficio de las operaciones, entre otros. SALCEDO GABRIELLI, C. y OTROS., 2018. ob.cit., p. 20.

⁶² OCDE (2017), ob.cit., p. 152.

⁶³ En este caso, las referencias a las expresiones resultados, utilidades o beneficios, también debe entenderse aplicable a las pérdidas. OCDE (2017), ob.cit., p. 152.

⁶⁴ OCDE (2017), ob.cit., p. 152.

⁶⁵ Dentro de las ventajas asociadas a este método podemos señalar: (i) la principal ventaja del método de la distribución del resultado es que es un método para abordar las operaciones estrechamente integradas, respecto de las que no sería posible aplicar un método unilateral; (ii) es el método más apropiado cuando ambas partes de una operación realizan aportaciones únicas y valiosas; (iii) es un método flexible, que permite tener en cuenta hechos y circunstancias específicas de las empresas vinculadas y que no se observan en empresas independientes, entre otros. Por su parte, entre las desventajas de aplicar el método de la distribución de resultados se puede señalar:

Finalmente, las directrices OCDE son claras en disponer que las empresas multinacionales pueden aplicar métodos de determinación de precios de transferencia que no se encuentren descritos en ellas, siempre que se ajusten al principio de plena competencia. Con todo, dichos métodos no pueden ser utilizados para sustituir los métodos indicados en las directrices OCDE cuando estos últimos, sean más apropiados para determinar los precios de transferencia⁶⁶.

Como se analizará, en el caso de la legislación chilena este principio se recoge como un método independiente denominado “método residual”, otorgándose la facultad al contribuyente de aplicarlo subsidiariamente cuando no sea posible recurrir a los otros métodos de precios de transferencia que establece la LIR.

2.3. ANÁLISIS FUNCIONAL

El análisis funcional constituye uno de los elementos claves al analizar las operaciones vinculadas transfronterizas a la luz de las normas sobre precios de transferencia.

En efecto, el análisis funcional supone una revisión de la estructura de negocios de las empresas con el objeto de establecer cuáles son las funciones asumidas por cada parte asociada, determinando con ello, cuál de las empresas del grupo multinacional realiza una u otra función y cómo el traspaso de alguna de dichas funciones puede ser objeto de aplicación de normas sobre precios de transferencia.

(i) que normalmente no se aplicaría en aquellos casos en los que una parte ejerce funciones simples y no realiza ninguna aportación única significativa, ya que, en estos casos, este método no resultaría apropiado en vista del análisis funcional de esa parte; y (ii) las dificultades que plantea su aplicación. SALCEDO GABRIELLI, C. y OTROS., 2018, ob.cit., p. 21. Cfr. OCDE (2017), ob.cit., p.p. 152-153.

⁶⁶ OCDE (2017), ob.cit., p. 111.

Así las cosas, el análisis funcional permitirá establecer, por ejemplo, si una empresa realiza funciones de cobranza, contabilidad, manejo de tesorería, marketing, procesamiento de datos, publicidad, entre otros. Solo a partir de dicha determinación, se podrá establecer si alguna de dichas funciones ha sido transferida a una empresa relacionada y si dicha transferencia se ha efectuado en cumplimiento del principio de plena competencia.

En este contexto, las directrices OCDE señalan que: *“El análisis funcional puede revelar que el grupo de empresas multinacionales ha fragmentado funciones sumamente integradas entre distintas sociedades del grupo. Las actividades fragmentadas pueden ser muy interdependientes. Por ejemplo, la disgregación de las funciones de logística, almacenaje, comercialización y ventas entre distintas entidades jurídicas puede requerir una notable coordinación para que las actividades así disgregadas interactúen eficazmente. (...) Los riesgos pueden mitigarse por la contribución de todas las partes o puede ser la función de coordinación la que asuma básicamente la función de riesgos.”*⁶⁷

Así las cosas, las funciones realizadas por una empresa del grupo pueden ser disgregadas o fragmentadas siendo objeto de traspaso de todo o parte de dichas funciones a otras empresas del grupo empresarial. Para estos efectos, el análisis funcional permitirá establecer si dicho traspaso o transferencia cuenta con la razonabilidad o fundamento suficiente según la remuneración pactada y los riesgos asumidos por las partes.

⁶⁷ OCDE (2017), ob.cit., p.60.

El análisis funcional permite evaluar cómo y en cuánto, las empresas relacionadas o del grupo empresarial contribuyen a la creación del valor o de los beneficios derivados de las operaciones⁶⁸, la determinación del método de precios de transferencia más idóneo (especialmente, desde la perspectiva de los métodos basados en el resultado de las operaciones, donde el análisis funcional cobra mayor relevancia)⁶⁹ y el cumplimiento del principio de plena competencia, entre otros.

Ahora bien, el análisis funcional se encuentra directamente relacionado con el concepto de activos y riesgos, pues a través de dicho análisis se podrá determinar la importancia que se le deberá asignar a los activos, riesgos y funciones en una operación vinculada⁷⁰. Cabe precisar que, los riesgos asumidos por una empresa dependerán en gran medida de las funciones y activos que sean objeto de la operación y deben ser consistentes con tales funciones o activos.

En cuanto al tratamiento del análisis funcional en Chile, la Circular N° 29 de 14 de junio de 2013 del SII señala que el *“análisis funcional pretende identificar y comparar las actividades con trascendencia económica, las funciones ejercidas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por las partes involucradas en la operación. A estos efectos, puede resultar útil comprender la estructura y organización del grupo y como estos influyen en el contexto en el que opera el contribuyente.*

⁶⁸ OCDE (2017), ob.cit., p.61.

⁶⁹ HURTADO, H. (2011), Los Métodos de precios de Transferencia y el ingreso de Chile a la OCDE, Revista Chilena de Derecho, volumen 38 (3).

⁷⁰ OCDE (2017), ob.cit., p.61.

3. REGULACIÓN EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LA LEY SOBRE IMPUESTO A LA RENTA

3.1. MARCO LEGAL INICIAL Y OPERACIONES REGULADAS EN EL ARTÍCULO 41 E DE LA LIR

Como adelantábamos, a través de la publicación de la Ley N° 20.630 se introdujo un nuevo régimen aplicable a los precios de transferencia contenido en el artículo 41 E de la LIR, norma que vino a reemplazar la regulación que efectuaba el antiguo artículo 38 de la LIR sobre la materia, generando con ello una mejora importante del régimen regulatorio de los precios de transferencia⁷¹⁻⁷². Dicha modificación, según consta en la historia de la ley, responde a recomendaciones de la OCDE respecto de la incorporación de nuevos métodos de ajuste o valorización de precios de transferencia recomendados por dicha entidad, potenciando la capacidad

⁷¹ CUEVAS A. y VILLALÓN V. (2012), Reforma a las normas legales sobre precios de transferencia en Chile. Revista de Estudios Tributarios, (7), p. 138.

⁷² Sobre el particular, se ha señalado respecto del antiguo artículo 38 de la LIR "La legislación doméstica en Chile reglaba esta materia hasta antes de la vigencia de la Ley 20.630 en el Art. 38, de la LIR. Como primer comentario, cabe destacar que el texto de ese artículo difiere del texto de los Arts. 9 de los CDT suscritos por Chile de acuerdo al Modelo de la OCDE. (...) Si bien el comentado Art. 38 consagraba el ALP [Arm's Length Principle], no lo hacía de la misma forma en que se encuentra tratado en las Guías de la OCDE sobre PT. En otro sentido, a diferencia de legislaciones como la española (Art. 16, LIS, RDL 4/2004), las reglas chilenas sobre PT contenidas en el artículo comentado no exigían expresamente como requisito para la aplicación de tales normas legales que se hubiese producido en el caso particular una menor tributación en el país. En general, solo sería razonable cuestionar los PT "cobrados" o "pagados" en la medida en que sean inferiores y superiores, respectivamente, a los que se establezcan en operaciones comparables entre partes no relacionadas, ello porque sería la única forma de determinar un mayor impuesto a través de este mecanismo, conforme a lo dispuesto por el Art. 21, Inc. 2° y 3°, de la LIR, según su texto previo la reforma de la Ley 20.630. Al igual que el Art. 9, del Modelo de la OCDE, el Art. 38 previo a la reforma, establecida solo supuestos de relación "empresariales". Por otra parte, si bien establecida los métodos que podía aplicar el SII para impugnar los PT, su tratamiento no era consistente con el de los métodos tratados en las Guías de la OCDE." CUEVAS A. y VILLALÓN V. (2012), ob.cit., p.140. Cfr. HURTADO, H. (2011), ob.cit. y SALCEDO GABRIELLI, C. y ZAMORA MALDONADO, S. (2011), Cambios legales proyectados en materia de precios de transferencia, Revista de Estudios Tributarios, (5).

fiscalizadora en esta materia, regulación de APAs, entre otros⁷³.

En este contexto, por medio del artículo 41 E de la LIR, la normativa local otorgó al SII la facultad de impugnar o fijar –en el evento que no se hubiesen establecido– los precios, valores y rentabilidades asignados a operaciones transfronterizas, reorganizaciones o reestructuraciones empresariales o de negocios de contribuyentes con domicilio o residencia en Chile, que hayan efectuado con empresas vinculadas, en la medida que dichos valores o rentabilidades no correspondan a valores de mercado. Estas facultades se circunscriben solo para efectos de lo dispuesto en la LIR y, por ende, solo para la aplicación de los impuestos contenidos en dicha ley.

Para efectos del hecho gravado de reestructuraciones y reorganizaciones, la LIR exige que deba existir un traspaso de bienes o actividades susceptibles de generar rentas gravadas en Chile hacia el extranjero. Este traspaso puede producirse a cualquier título o sin título alguno⁷⁴.

Desde ya, adelantamos que el hecho gravado descrito en el párrafo anterior puede generar algunos inconvenientes para los contribuyentes y el SII, puesto que su alcance no ha sido determinado en la LIR y, por ende, puede existir desconocimiento e inquietudes respecto de qué se entiende por reestructuraciones y reorganizaciones en materia de precios de transferencia.

⁷³ Biblioteca del Congreso Nacional, Historia de la Ley N° 20.630 Perfecciona la legislación tributaria y financia la reforma educacional, sección III. DISCUSIÓN DEL PROYECTO, Letra A. Discusión general”.

⁷⁴ Sobre este punto, consultar SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS, Circular N° 62 de 02 de diciembre de 2014.

Con esta modificación legal, se reforzaron y aumentaron las facultades fiscalizadoras del SII en materia de operaciones transfronterizas relacionadas, permitiendo al órgano fiscalizador contar con más herramientas destinadas a evitar la erosión a la base del Impuesto a la Renta.

En particular, la regulación efectuada por el artículo 41 E de la LIR puede sintetizarse de la siguiente forma:

TABLA 3 ESQUEMA REGULACIÓN ARTÍCULO 41 E) DE LA LIR

ARTÍCULO 41 E) LIR	MATERIA A REGULAR
Inciso 1º	Facultades del SII y operaciones comprendidas
Inciso 2º	Normas sobre reestructuraciones y reorganizaciones
Inciso 3º	Principio de plena competencia
Nº 1	Normas de relación
Nº 2	Métodos de precios de transferencia
Nº 3	Estudios o informes de precios de transferencia
Nº 4	Ajustes de precios de transferencia
Nº 5	Reclamación
Nº 6	Declaración
Nº 7	Acuerdos anticipados
Nº 8	Ajuste correspondiente

Fuente: elaboración propia

3.2. RECONOCIMIENTO DEL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA

El inciso 3º del artículo 41 E de la LIR reconoció expresamente el principio de plena competencia⁷⁵⁻⁷⁶, disponiendo que debe entender por precios, valores o rentabilidades normales de mercado los que habrían acordado u obtenido partes independientes en operaciones comparables. Además, en su redacción, dicha

⁷⁵ Ya descrito en el título 2.1. de esta AFE.

⁷⁶ SALCEDO GABRIELLI, C. y OTROS., 2018, ob.cit., p. 34.

norma reconoce los factores de comparabilidad que sobre esta materia establecen las directrices OCDE.

Se ha señalado en este aspecto que: *“Lo relevante de este concepto, es que recoge claramente al ALP [Arm’s Length Principle] como estándar en materia de PT [Precios de Transferencia], lo que resulta además consistente tanto con la legislación doméstica vigente en Chile antes de esta reforma, como con la generalidad de los CDT [Convenios de Doble Tributación] que Chile ha suscrito y, desde luego, con lo sostenido por la OCDE y la ONU sobre la materia.”*⁷⁷

Por medio de la Circular N° 29 del 14 de junio de 2013, el SII profundizó el concepto señalado en la ley al indicar que *“las operaciones entre partes relacionadas y entre partes independientes son comparables si no existe diferencia alguna que afecte sustancialmente al factor elegido para aplicar la metodología (por ejemplo, el precio o el margen) o si es posible proceder a los ajustes necesarios para eliminar los efectos sustanciales que provoquen esas diferencias”*.

Con esta interpretación, la autoridad administrativa incorpora el elemento comparativo con el mercado independiente para la evaluación en materia de precios de transferencia, en línea con las recomendaciones de la OCDE, y pone como elemento central del análisis la evaluación de operaciones de similares características, confirmando, además, la facultad de impugnación del SII en caso de observar evaluaciones que no cumplan con lo establecido.

⁷⁷ CUEVAS A. y VILLALÓN V. (2012), ob.cit., p.152.

3.3. NORMAS DE RELACIÓN

Para la existencia de un escenario donde sean aplicables las reglas de precio de transferencia, es necesario que exista una relación entre las partes que intervienen en la operación estudiada, y que estas se encuentren en, al menos, dos (2) jurisdicciones tributarias distintas (transfronterizas).

Así, la norma local se hizo cargo de definir los parámetros de la relación, por medio del N° 1 del artículo 41 E de la LIR, indicando diversas hipótesis en las que se entenderá que las partes se encuentran vinculadas a efectos de las normas de precios de transferencia. Cabe señalar que, esta norma establece hipótesis de relación propias, casi en su totalidad distintas de las establecidas en otras normas tales como el artículo 100 de la Ley N° 18.045 sobre Mercado de Valores y el artículo 8 N° 17 del Código Tributario.

Las hipótesis de relación según el artículo 41 E de la LIR son las siguientes:

TABLA 4 NORMAS DE RELACIÓN

TIPO DE RELACIÓN	CAUSAL QUE LA CONFIGURA
Relación entre empresas (personas jurídicas diferentes)	Una sociedad chilena se entiende relacionada con su parte en el exterior: (i) cuando una de ellas participe directa o indirectamente en la dirección, control, capital, utilidades o ingresos de la otra; o (ii) cuando una misma persona o personas participen directa o indirectamente en la dirección, control, capital, utilidades o ingresos de ambas partes, entendiéndose todas ellas relacionadas entre sí ⁷⁸ .

⁷⁸ Respecto de dicha causal de relación se ha indicado que: “Lo señalado precedentemente, y que coincide con el estándar de la OCDE sobre la materia, se encuentra contenido en términos similares

Agencias y EP (misma persona jurídica)	Se consideran partes relacionadas una agencia, sucursal o cualquier otra forma de EP con su casa matriz; con otros EP de la misma casa matriz; con partes relacionadas de esta última y EP de aquéllas.
Entidad 41 H LIR ⁷⁹	Hay relación cuando la operación se lleva a cabo con una parte residente, domiciliada, constituida en un país o jurisdicción a las que se refiere el artículo 41 H) de la LIR, salvo que suscriba con Chile un acuerdo sobre intercambio de información.
Personas naturales	Son relacionadas las personas naturales cuando sean cónyuges o convivientes civiles ⁸⁰ o exista parentesco por consanguinidad o afinidad hasta el cuarto grado inclusive.
Operaciones con terceros	Se considerará relación entre los intervinientes, cuando una parte lleve a cabo una o más operaciones con un tercero que, a su vez, lleve a cabo, directa o indirectamente, con un relacionado de aquella parte, una o más operaciones similares o idénticas a las que realiza con la primera, cualquiera sea la calidad en que dicho tercero y las partes intervengan en tales operaciones.

Fuente: elaboración propia

en la mayoría de los CDT que Chile ha suscrito hasta la fecha, específicamente en los respectivos artículos 9. La diferencia en esta materia es que el Art. 41 E incluye expresiones adicionales a las contenidas en los CDT, dado que considera para los efectos participaciones en los ingresos y utilidades, aun cuando no se participe directamente en la dirección, control o capital de la respectiva entidad.” CUEVAS A. y VILLALÓN V. (2012), ob.cit., p.153.

⁷⁹ Para estos efectos, el SII dictó la Resolución N° 55 de 2018 donde actualiza el listado de países que se consideran que tienen un régimen fiscal preferencial de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 41 H de la LIR. Ver SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS, Resolución N° 55 de 05 de julio de 2018.

⁸⁰ Se incluyó el concepto de “Convivientes civiles” por medio de la Ley N° 21.210 de febrero de 2020 “Modernización Tributaria”

De la lectura de las causales indicadas se desprende que la calificación de la relación podrá ser evaluada en cualquiera de estos escenarios, teniendo así, un espacio que parece tener suficiente extensión para incluir diferentes operaciones.

Cabe destacar que, en este punto, la normativa chilena amplía las hipótesis de relación que establecen las directrices OCDE, considerando una serie de hipótesis de relación no comprendidas en el artículo 9 del MCOCDE.

3.4. RECONOCIMIENTO DE LOS MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

La norma local incorporó en el N° 2 del artículo 41 E de la LIR, los métodos de determinación de precio de transferencia aplicables en Chile, según se señala a continuación: (i) Método de Precio Comparable no Controlado; (ii) Método de Precio de Reventa; (iii) Método de Costo más Margen; (iv) Método de División de Utilidades; (v) Método Transaccional de Márgenes Netos; (vi) Métodos residuales.

Los métodos reconocidos en nuestra legislación se encuentran alineados con las directrices OCDE –métodos que ya fueron tratados en extenso en la sección 2.2. de la AFE–, salvo por el caso de los “métodos residuales”, pues su regulación como método, solo se encuentra expresamente en la LIR, mas no en las directrices OCDE⁸¹. A continuación, se presenta una comparación estándar de los métodos aplicados en Chile y los recomendados por la OCDE.

⁸¹ Sin perjuicio de ello, y como señalamos en su oportunidad, las directrices OCDE otorgan a los contribuyentes la posibilidad de aplicar otros métodos diversos a los regulados en dicho documento, en la medida que éstos no resulten más apropiados.

*TABLA 5 COMPARATIVO MÉTODOS DE DETERMINACIÓN SOBRE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA*

MÉTODO INDICADO EN EL ART 41 E NÚMERO 2 LIR	MÉTODO EQUIVALENTE SEGÚN MODELO OCDE
Método de precio comparable no controlado	Método del precio libre comparable
Método de precio de reventa	Método del precio de reventa
Método de costo más margen	Método del coste incrementado
Método de división de utilidades	Método de la distribución del resultado
Método transaccional de márgenes netos	Método del margen neto operacional
Métodos residuales	-

Fuente: elaboración propia

En este contexto, los contribuyentes deben aplicar el método más apropiado considerando las características y circunstancias del caso en particular⁸², sin que exista un orden de prelación entre ellos.

Cabe señalar respecto de los métodos residuales, que el N° 2 del artículo 41 E de la LIR regula su aplicación en el caso que no se pueda aplicar alguno de los otros métodos que regula la norma.

En este caso, los contribuyentes podrán optar por aplicar otros métodos que razonablemente permitan determinar o estimar los precios o valores de mercado⁸³.

Como se puede observar, este método se encarga de ampliar el rango de actuación que tiene el propio contribuyente cuando, evaluados todos los métodos anteriores,

⁸² CUEVAS A. y VILLALÓN V. (2012), ob.cit., p.156.

⁸³ Señala el N° 2 del artículo 41 E) de la LIR que, en estos casos, el contribuyente debe justificar qué circunstancias y características especiales de las operaciones no permiten aplicar los otros métodos que establece la norma.

no le sea posible aplicar un método convencional, teniendo como consideración principal, que el método alternativo que aplique pueda, razonablemente, determinar los valores de precio de transferencia en la(s) operación(es) evaluada(s), en función de una operación con terceros independientes.

Algunos de los métodos residuales que se conocen en el mercado son⁸⁴: (i) Método del beneficio comparable; (ii) Método del beneficio en función del capital invertido; (iii) Previsiones del rendimiento neto; (iv) Márgenes brutos del sector económico; (v) Beneficio en relación con los gastos; (vi) Reglas de proporcionalidad con respecto a la renta; (vii) Tasas de rendimiento de plena concurrencia.

Con todo, será responsabilidad del contribuyente demostrar que la aplicación de este método especial es más razonable que los restantes para la evaluación efectuada, pudiendo, igualmente, ser impugnado por el SII, de acuerdo con las facultades atribuidas por la norma en análisis. En este sentido, la norma establece la carga de la prueba en el contribuyente para efectos de lo indicado.

3.5. ESTUDIOS O INFORMES DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

El N° 3 del artículo 41 E) de la LIR establece la posibilidad que los contribuyentes puedan acompañar un estudio de precios de transferencia que refleje los precios, valores o rentabilidades de las operaciones con partes vinculadas. Para estos efectos, se encontrarán obligados a mantener a disposición del SII lo antecedentes

⁸⁴ FERNÁNDEZ UGALDE, A.: Apuntes de clases Tributación V. Escuela de Comercio PUCV, 2014. Indicado en publicación "Pérez-Cotapos Marín, G. (2016). Métodos residuales de precios de transferencia y su aplicación bajo el artículo 41 E de la Ley de la Renta. Revista de Estudios Tributarios, (11), pág. 11.

considerados para aplicar un método de precios de transferencia o en base a los cuales se elaboró el informe.

A través de la norma estudiada, se regula una facultad para el contribuyente mas no una obligación, salvo en el caso de un APA. Además, la ley no le otorga valor probatorio especial a este tipo de informes que motiven su presentación.

Ahora bien, con la publicación de la Ley N° 21.210, se incorporó a la normativa local la exigencia de informar los reportes conocidos como “master file” y “local file”, por medio de nuevas declaraciones juradas que serán indicadas más adelante en este estudio, para aquellos contribuyentes que cumplan con ciertos requisitos. Esto, en concordancia con las recomendaciones de la OCDE sobre información⁸⁵.

Con todo, y a pesar de que la LIR establece que la presentación de estudios sobre precios de transferencia es opcional para los contribuyentes, entendemos que en virtud de las obligaciones de información que hoy se establecen en estas materias, especialmente, la amplitud de información que se requieren en las declaraciones juradas solicitadas por el SII, desde el AT 2021, la presentación del estudio de precios de transferencia se realizará implícitamente a través de estas declaraciones.

⁸⁵ En este contexto, el nuevo artículo 33 bis del Código Tributario establece ciertas normas generales y especiales de entrega de información. Dentro de las normas generales, establece la facultad del SII de requerir a los contribuyentes informes o declaraciones juradas sobre materias específicas e información propia del contribuyente o de terceros. Dentro de las normas especiales, se establece la facultad del SII para requerir información respecto de: (i) operaciones que se realicen con entidades constituidas o domiciliadas en países o jurisdicciones establecidas en el artículo 41 H de la LIR; y (ii) información relativa a vinculación con trust.

3.6. AJUSTE DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y TRIBUTACIÓN

En este contexto cabe preguntarse ¿Qué sucede cuando el SII determina que los valores pactados o las rentabilidades fijadas en operaciones vinculadas no corresponden a valores normales de mercado (Principio de Plena Competencia)?

De acuerdo con lo indicado en los párrafos anteriores, el SII tendrá la facultad de impugnar los precios, valores o rentabilidades que las partes hayan fijado o bien, establecerlos en el evento que dichos precios o rentabilidades no se hayan fijado.

Para estos efectos, el SII definió el procedimiento para impugnar o establecer precios de transferencia en la Circular N° 29 del 14 de junio de 2013, la que indica que si el contribuyente no logra acreditar que las operaciones con partes relacionadas transfronterizas se encuentran a valor de mercado, el SII, previa citación, procederá a determinar los valores de mercado razonables aplicables a la operación respectiva utilizando, para ello, *“los medios probatorios aportados por el contribuyente y cualesquiera otros antecedentes de que disponga, incluyendo aquellos que hayan sido obtenidos desde el extranjero, aplicando al efecto los métodos de precios de transferencia establecidos en la Ley”*^{86,87}.

⁸⁶ SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS, Circular N° 29 de 14 de junio de 2013, sección N° 7.

⁸⁷ Para estos efectos y en cuanto al intercambio automático de información, en general los CDI suscritos por Chile contienen los mecanismos idóneos para cumplir con dicho fin. Además, Chile ha suscrito el tratado multilateral sobre intercambio de información con fines tributarios. Al año 2017, el Servicio implementó amplios procedimientos de intercambio de información para cumplir con las obligaciones asumidas por Chile, particularmente con países como México, Perú y otros países de la región. BUSTOS, A. y MUÑOZ, M. Cahiers de droit fiscal international, Volume 102 B: The future of transfer pricing, Chile. En: RÍO DE JANEIRO CONGRESS 2017, International Fiscal Association, p. 267.

Ahora bien, de resultar una diferencia en la comparación de los valores informados por el contribuyente y los determinados por el SII, esta diferencia será tratada como una mayor utilidad, y se procederá a gravar con el impuesto único del inciso primero del artículo 21 de la LIR⁸⁸. Esta diferencia no deberá ajustarse en la determinación de la base imponible del Impuesto a la Renta de Primera Categoría (Renta Líquida Imponible o “RLI”) ni tampoco deberá incorporarse al registro de utilidades disponibles para distribución⁸⁹.

Para estos efectos, el SII emitirá una liquidación de impuestos o efectuará los ajustes respectivos, determinando los intereses y multas que correspondan⁹⁰.

Además, de producirse un ajuste en los precios de transferencia en Chile, dicho ajuste probablemente tendrá repercusiones en el Estado en que tenga residencia o domicilio la parte relacionada con la que se ha llevado a cabo la operación, generando la aplicación del denominado “ajuste secundario”.

Adicionalmente a la aplicación del impuesto único señalado, la LIR establece la aplicación de una multa equivalente al 5% de la diferencia liquidada, otorgando la

⁸⁸ A la fecha, la tasa vigente del Impuesto Único del Artículo 21 es de 40%

⁸⁹ En la Circular 29 de 14 de junio de 2013 del Servicio de Impuestos Internos se indica que “Tales cantidades, en tanto no forman parte de la RLI, no se incorporan al FUT y, por tanto, su afectación con este Impuesto Único de 35%, tampoco provoca ninguna incidencia o rebaja de las sumas incorporadas o pendientes de tributación en el FUT de la empresa”. Con las reformas tributarias de las Leyes N° 20.780 de 2014 y 20.899 de 2016, el FUT fue eliminado y en su reemplazo se crearon los “Registros de Rentas Empresariales”. Por su parte, con la reforma tributaria efectuada por la Ley N° 21.210 si bien se modificó el ámbito de aplicación del artículo 21 de la LIR, dicha modificación no afectó a las hipótesis establecidas en el literal ii. del inciso primero del artículo 21 de la LIR que establece la aplicación de un impuesto único del 40% a las diferencias que se determinen por aplicación del artículo 41 E de la LIR.

⁹⁰ CUEVAS A. y VILLALÓN V. (2012), ob.cit., p.158.

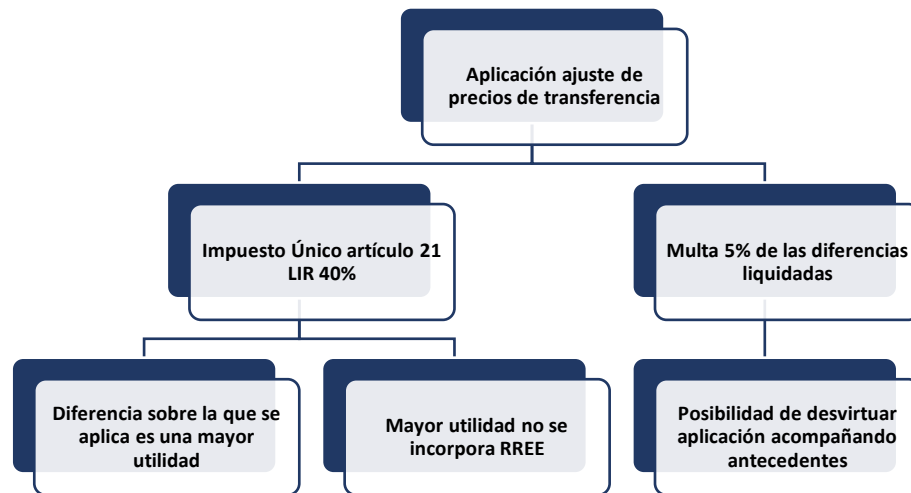
posibilidad de que dicha multa no sea aplicada cuando el contribuyente cumpla “debida y oportunamente” con la entrega de información que para tales efectos requiera el SII.

Por medio de la propia Circular N° 29 antes citada, el SII definió que, como mínimo, el contribuyente debería aportar los siguientes antecedentes para que la multa no fuese aplicable: (i) las declaraciones juradas a que se refiere el N° 6, del artículo 41 E de la LIR, así como los antecedentes que respalden o acrediten la información que se proporcione mediante esta declaración⁹¹ –dichas declaraciones juradas serán abordadas en el título denominado obligaciones de información–; y (ii) los demás antecedentes que requiera este Servicio, para el examen y revisión de las declaraciones de impuestos, así como de las operaciones que deban servir para el cálculo de éste, atendida la situación particular de cada contribuyente.

Será durante el proceso de fiscalización pertinente donde el contribuyente podrá aportar todos los antecedentes necesarios con el fin de desvirtuar la aplicación de esta multa. Dicho proceso de fiscalización se encuentra regulado en la Circular señalada, indicando los plazos para la citación respectiva, posibles prórrogas, sanciones y procedimientos de reclamación acorde a la ley vigente, entre otros.

⁹¹ El texto original del número 6 del artículo 41 E indicaba que “Los contribuyentes domiciliados, residentes o establecidos en Chile que realicen operaciones con partes relacionadas, incluidas las reorganizaciones o reestructuraciones empresariales a que se refiere este artículo, deberán presentar anualmente una declaración con la información que requiera el Servicio, en la forma y plazo que éste establezca mediante resolución” Con el tiempo, se fueron incorporando más declaraciones relacionadas al proceso de Precio de Transferencia, por lo que la Ley 21.210 del 2020 modificó el texto, reemplazando “una declaración” por “una o más declaraciones”

FIGURA 4 SÍNTESIS APLICACIÓN DE AJUSTE DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA



Fuente: elaboración propia

3.7. RECLAMACIÓN

Si a consecuencia del proceso de fiscalización llevado a cabo por el SII este emite una liquidación, los contribuyentes tendrán la facultad de reclamar de su contenido ante los Tribunales Tributarios y Aduaneros de conformidad con lo establecido en el artículo 124 del Código Tributario.

3.8. OBLIGACIONES DE INFORMACIÓN

El N° 6 del artículo 41 E de la LIR establece la obligación de presentar una o más declaraciones juradas anuales, donde se deberá informar las operaciones con partes relacionadas que cumplan con ciertos requisitos, en el marco del proceso de cumplimiento del precio de transferencia. Dado que no es el objetivo de este estudio efectuar un análisis detallado de las obligaciones accesorias al proceso de precio de transferencia, a continuación, se presenta un cuadro resumen de los formularios asociados con una descripción general de su contenido.

TABLA 6 OBLIGACIONES DE INFORMACIÓN EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

“DJ 1907, 1937 Y 1950”

DJ	NOMBRE	A QUIEN OBLIGA	INFORMACIÓN QUE INCLUYE	RESOLUCIONES CLAVE	OBS.
1907	Declaración Jurada Anual sobre Precios de Transferencia.	Empresas locales con operaciones con relacionadas situadas en el extranjero, que cumplan condiciones señaladas	Operaciones con sociedades relacionadas, listadas en las instrucciones, que cumplan con requisitos de monto o de país de residencia del relacionado	Res. Ex. N° 14 del 31.01.2013 Res. Ex. N° 126 del 27.12.2016	
1937	Declaración Jurada anual sobre el Reporte País por País. Anexo de Declaración Jurada 1907 ⁹² .	Empresas domiciliadas en Chile, que sean matrices de grupos multinacionales	Datos de Utilidades e impuestos distribuidos por cada sociedad listada	Res. Ex. N° 126 del 27.12.2016 Res. Ex. 101 del 31.08.2020	1
1950	Declaración Jurada anual sobre Archivo Maestro	Empresas domiciliadas en Chile, que sean matrices de grupos multinacionales (también llamados GEM)	Incluye información relevante del grupo (GEM) tales como activos intangibles, actividades financieras, malla societaria, acuerdos entre partes del grupo y acuerdos APA, estados financieros consolidados y política de precios de transferencia	Res. Ex. 101 del 31.08.2020	1

Fuente: elaboración propia

⁹² En la resolución que creó la DJ 1937 (Res. Ex. N° 126 de 2016) se indica que este formulario es un “Anexo de la Declaración Jurada N° 1907”. Por medio de la Resolución Exenta N° 101 del 2020, se elimina esta calificación de anexo y pasa a ser una declaración independiente.

TABLA 7 OBLIGACIONES DE INFORMACIÓN EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

“DJ 1951”

DJ	NOMBRE	A QUIEN OBLIGA	INFORMACIÓN QUE INCLUYE	RESOLUCIONES CLAVE	OBS.
1951	Declaración Jurada anual sobre Archivo Local	Empresas domiciliadas en Chile que cumplan, copulativamente, los siguientes requisitos: - Segmento Gran Empresa - Que su controladora haya debido presentar el reporte CbC (Country by Country) ante el SII u otra administración fiscal (en Chile, DJ 1937) - Que en el año hayan realizado operaciones por más de MM\$200 con relacionadas según normas del art. 41 E	Información relacionada con la sociedad local, que incluye, entre otros: - Descripción de la actividad desarrollada y estrategia de negocio - Descripción de operaciones de reorganización empresarial o transmisión de intangibles durante el periodo - Competidores - Descripción del análisis funcional y análisis de comparabilidad - Información financiera - Estructura organizacional - Acuerdos entre entidades del Grupo o APAs	Res. Ex. 101 del 31.08.2020	1

Fuente: elaboración propia

Cabe señalar que, el establecimiento de las declaraciones juradas que se indican en los cuadros anteriores va en línea con lo recomendado por la OCDE en la Acción 13 del plan BEPS.

Los plazos para presentar las declaraciones juradas que contienen las obligaciones de información sobre la materia, estarán regulados por cada resolución que dicte el

SII al efecto y, de acuerdo con el texto del artículo 41 E, puede solicitarse prórroga para su presentación, por una vez, por hasta 3 meses.

El incumplimiento en la presentación de estas declaraciones juradas, o su presentación errónea, incompleta o fuera de plazo, tendrá una multa que va desde las 10 a las 50 UTA⁹³, con ciertos límites⁹⁴⁻⁹⁵. Finalmente, si la declaración jurada se estima como maliciosamente falsa, su presentación será sancionada conforme a lo establecido al inciso primero del número 4 del artículo 97 del Código Tributario

3.9. ACUERDOS ANTICIPADOS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

El N° 7 del artículo 41 E de la LIR, establece la posibilidad para los contribuyentes que realicen operaciones transfronterizas entre partes relacionadas de proponer al SII un acuerdo anticipado de la determinación del precio, valor o rentabilidad de tales operaciones vinculadas. El procedimiento de suscripción de APAs se encuentra regulado en la Resolución SII EX. N° 68 de 21 de junio de 2013.

Para estos efectos, los contribuyentes deben presentar una solicitud ante el SII en los términos dispuestos en la resolución antes indicada. El SII debe pronunciarse de la solicitud formulada dentro del plazo de 6 meses adoptando el acuerdo o rechazando dicha solicitud, de no pronunciarse en dicho plazo, se entenderá rechazada. El rechazo de la solicitud puede ser a juicio exclusivo de la administración tributaria y tal decisión no es susceptible de recurso alguno.

⁹³ Unidad Tributaria Anual, equivalente a \$ 617.868 a marzo de 2021.

⁹⁴ La multa no podrá exceder del límite mayor entre el equivalente al 15% del capital propio del contribuyente determinado conforme al artículo 41 o el 5% de su capital efectivo.

⁹⁵ Para estos efectos, la Circular N° 31 de 12 de mayo de 2016 del Servicio de Impuestos Internos, establece ciertos estándares para determinar el porcentaje o valor de la multa dependiendo del tiempo de incumplimiento del contribuyente.

En este contexto, la Ley N° 21.210 no innovó en la aplicación del silencio negativo respecto de las solicitudes de APA, como si lo hizo respecto de otras normas como el artículo 74 N° 4 de la LIR, en la cual se estableció que, de no pronunciarse el SII respecto de una solicitud de determinación previa de ciertas ganancias de capital dentro del plazo de 20 días hábiles, ésta se entenderá aceptada.

Este tipo de acuerdos también se pueden suscribir con la intervención de una o más administraciones tributarias en las que tengan residencia o domicilio las partes relacionadas, cuestión que constituye una ventaja considerando que de esta forma podría evitarse la aplicación del ajuste secundario en el caso que se aplique un ajuste de precios de transferencia en nuestro país.

Adicionalmente, la norma permite la suscripción de APA por el SII y el SNA en el caso de la importación de mercaderías⁹⁶⁻⁹⁷.

Cabe hacer presente que, el SII tiene la facultad de dejar sin efecto un APA suscrito cuando la solicitud se haya fundado en antecedentes erróneos, maliciosamente falsos o aquellos hayan variado sustancialmente.

La importancia de los APAs es que, suscrito este tipo de acuerdo, el SII se verá imposibilitado de liquidar diferencias de impuestos por precios de transferencia en las operaciones vinculadas que se comprendan en él, a los contribuyentes a quienes

⁹⁶ Sobre el particular, el Ministerio de Hacienda Dictó al Resolución Exenta N° 64 que fija el procedimiento para resolver solicitud de acuerdos anticipados de precios de transferencia, cuando se trate de importación de mercancías, según el N° 7 del artículo 41 E de la LIR. Por su parte, el SII y el SNA dictaron la Resolución Exenta SII N° 54 y Resolución Exenta SNA N° 3637 de fecha 17 de junio de 2016, que establece instancias de coordinación, procedimientos y plazos para efectos de resolver solicitudes de APA.

⁹⁷ CHILE (1974), Decreto Ley N° 824: Ley sobre Impuesto a la Renta, diciembre de 1974, artículo 41 E) N° 7.

afecte el APA.

Los antecedentes entregados por los contribuyentes en el marco de un APA, se amparan en el deber de secreto que establece el artículo 35 del Código Tributario.

Esta disposición establece un verdadero mecanismo preventivo de resolución de conflictos entre los contribuyentes y el SII en materia de precios de transferencia, otorgando la posibilidad de que las partes puedan negociar sus intereses y colaborar con el objeto de llegar a un punto en común. Sin perjuicio de lo anterior, y a pesar de lo interesante que pueda sonar esta alternativa, adelantamos que en Chile la adopción de esta clase de acuerdos es cercana a cero. Adicionalmente, pareciera que su adopción pudiese ser más compleja en el caso de la importación de mercaderías debiendo concurrir a su suscripción y revisión tanto el SII como el SNA.

3.10. AJUSTE CORRESPONDIENTE

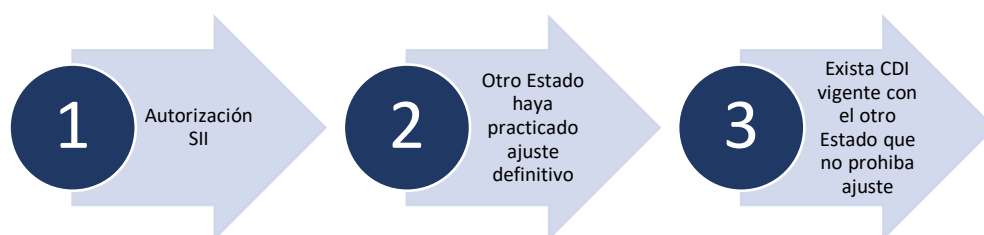
La LIR le otorga la posibilidad a los contribuyentes que lleven a cabo operaciones vinculadas transfronterizas de que, previa autorización del SII, puedan rectificar el precio, valor o rentabilidad asignado a estas operaciones, cuando otros Estados con los que se encuentren vigentes CDI, hayan efectuado ajustes de precios de transferencia. Cabe destacar que, para estos efectos, el CDI correspondiente no debe prohibir dicho ajuste⁹⁸ y, además, debe tratarse de un ajuste de precios de transferencia con carácter definitivo⁹⁹.

⁹⁸ CHILE (1974), Decreto Ley N° 824: Ley sobre Impuesto a la Renta, diciembre de 1974, artículo 41 E) N° 8.

⁹⁹ Adicionalmente se requiere que en contra del ajuste correspondiente no se hayan deducido ni se encuentren pendientes los plazos establecidos para deducir recursos o acciones judiciales o administrativas. Cuando se hayan deducido, el contribuyente puede acogerse a esta disposición

La solicitud debe presentarse dentro del plazo de 5 años contado desde la expiración del plazo legal en que se debieron declarar en el país, los resultados provenientes de las operaciones cuyos precios, valores o rentabilidades se pretenda rectificar.

FIGURA 5 REQUISITOS PARA EFECTUAR LA SOLICITUD DE RECTIFICACIÓN



Fuente: elaboración propia

Para efectos de determinar el ajuste correspondiente, el SII deberá aplicar los métodos de precios de transferencia previamente explicados en esta AFE.

El SII tiene la facultad de denegar la solicitud de rectificación total o parcialmente cuando el ajuste de precios de transferencia que realice el otro Estado se estime incompatible con las disposiciones de la LIR.

Si con ocasión del ajuste se genera una diferencia de impuestos a favor del contribuyente se tendrá derecho a su devolución reajustada al porcentaje de variación experimentado por el IPC en el período entre el mes anterior al del pago del impuesto y el mes anterior a la fecha de la resolución que ordene su devolución.

cuando el ajuste sea considerado definitivo en virtud de una sentencia judicial o administrativa. CHILE (1974), Decreto Ley N° 824: Ley sobre Impuesto a la Renta, diciembre de 1974, artículo 41 E) N° 8.

En el caso que el SII no acceda o acepte la solicitud de rectificatoria del contribuyente estaremos en presencia de una doble tributación para el grupo multinacional de que se trate.

III. REESTRUCTURACIONES Y REORGANIZACIONES EN MATERIA DE PRECIO DE TRANSFERENCIA

4.1. PLANTEAMIENTO INICIAL

Analizada la estructura normativa, y los alcances dispuestos tanto en el Artículo 41 letra E) de la LIR como en las circulares administrativas que el SII ha emitido, se centrará ahora el estudio en el concepto de “reorganizaciones o reestructuraciones empresariales o de negocios”.

Este concepto es señalado como un elemento central de la normativa del artículo estudiado en la sección anterior, que en su inciso segundo señala que las disposiciones de esta norma se aplicarán *“respecto de las reorganizaciones o reestructuraciones empresariales o de negocios señaladas cuando a juicio del Servicio, en virtud de ellas, se haya producido a cualquier título o sin título alguno, el traslado desde Chile al extranjero de bienes o actividades susceptibles de generar rentas gravadas en el país y se estime que de haberse transferido los bienes, cedido los derechos, celebrados los contratos o desarrollado las actividades entre partes independientes, se habría pactado un precio, valor o rentabilidad normal de mercado, o los fijados serían distintos a los que establecieron las partes, para cuyos efectos deberá aplicar los métodos referidos en este artículo, siendo la base sobre la cual se deberá analizar la posible aplicación de las reglas de precio de transferencia.”* (énfasis agregado)

De la lectura de este inciso, podemos observar que no se presenta, ni en el propio inciso ni en sus párrafos posteriores, una definición de que lo que significa o comprende una reorganización o reestructuración empresarial.

Adicionalmente, las recomendaciones de la OCDE relacionadas con la materia mencionan en el Capítulo IX la “reestructuración de empresas”, pero no las reorganizaciones, lo que supone una extensión de la normativa chilena a las recomendaciones de dicha organización.

Así las cosas, la falta de una definición específica de este proceso en la normativa supone un posible riesgo de interpretación que, en algunos casos, podría llevar al contribuyente a una conclusión distinta a la que pudiera llegar el SII, generando potenciales diferencias de impuestos amparados en esta normativa.

Por lo anterior, este estudio se enfocará en los siguientes objetivos, tendientes a resolver las dudas planteadas inicialmente:

- a) Revisar y estudiar las definiciones de lo que se entiende por reorganizaciones y reestructuraciones empresariales a nivel local, y una comparación con las definiciones internacionales de la OCDE.
- b) Analizar el alcance de estas definiciones y como sus efectos podrían tener impactos en materias de precio de transferencia.
- c) Efectuar un análisis de posibles limitaciones a la aplicación de las normas de precio de transferencia cuando las reorganizaciones o reestructuraciones no generen un impacto material en términos de precios de transferencias.

- d) Con los antecedentes recopilados, proponer una definición general sobre las operaciones señaladas, con el objeto de minimizar la interpretación arbitraria o subjetiva de lo que se entiende por reorganización o reestructuración en materias de precio de transferencia.

4.2. DEFINICIÓN DE REORGANIZACIÓN Y REESTRUCTURACIÓN: ANÁLISIS

Como se mencionó anteriormente, el Artículo 41 Letra E) de la LIR no proporciona una definición de lo que se entiende por reorganización o reestructuración empresarial, dejando solo una referencia a los efectos que estos podrían generar en las empresas involucradas.

Como señala el profesor Antonio Faúndez¹⁰⁰, *La reorganización es una institución que no cuenta con una definición legal, y como tal, sus distintos alcances han sido elaborados a nivel doctrinario.*

En la historia de cambios recientes a las normas de tributación del país, principalmente desde las reformas del año 2012 en adelante, se han introducido diferentes modificaciones al ordenamiento tributario del país, sin embargo, no se ha visto modificaciones que definan o delimiten los alcances de lo que implica una reorganización empresarial.

Por otra parte, en la normativa tributaria local, principalmente en los tres cuerpos legales tributarios más recurrentes (DL 830 Código Tributario, DL 824 Impuesto a la

¹⁰⁰ Faúndez Ugalde, A. (2016). Reorganización empresarial y planificación tributaria. *Revista de Estudios Tributarios*, (11), pág. 173-187. sección 2.2.- Reorganizar la empresa

Renta y DL 825 Impuesto a las Ventas y Servicios) solo se presenta una mención al concepto de “reestructuración”, en el Artículo 41 Letra E) de la LIR, la cual, como ya fue señalado, no corresponde a una definición, sino al mero enunciado de este procedimiento, sin profundizar en sus alcances.

En la más reciente discusión sobre cambios a la normativa tributaria chilena, que decantó en la Ley 21.210 conocida como “Modernización Tributaria” de febrero de 2020, los conceptos de reorganización empresarial y reestructuración fueron ampliamente mencionados durante la etapa de análisis legislativo¹⁰¹, sin embargo, durante este periodo, no se presentó planteamiento alguno sobre una posible definición o delimitación de dichos conceptos que pudiera ser incorporada a la normativa tributaria.

Finalmente, a nivel de interpretación administrativa, podemos encontrar la resolución exenta N° 126 del 27 de diciembre de 2016, emitida para regular la declaración jurada número 1907 sobre Precio de Transferencia, la que en su anexo N° 02 entrega el instructivo del llenado del formulario, y que en el numeral 41 de dichas instrucciones señala *“En la columna “Reorganización empresarial” se deberá informar, según los números de la tabla adjunta, si durante el año al que corresponde la declaración, el contribuyente local ha sido parte de una reorganización o reestructuración empresarial o de negocios, como parte de un grupo multinacional. Para estos efectos, se entenderá que existió una reorganización o reestructuración empresarial o de negocios cuando el contribuyente local*

¹⁰¹ Ver publicación “Historia de la Ley, N° 21.210, Moderniza la legislación tributaria” de la Biblioteca del Congreso Nacional de Chile <https://www.bcn.cl/historiadelaley/historia-de-la-ley/vista-expandida/7727/>

haya transferido funciones, activos y/o riesgos a una entidad relacionada del exterior.” (énfasis agregado)

Esto es, probablemente, lo más cercano a una definición de los conceptos en estudio, sin embargo, es claramente un alcance insuficiente, puesto que solo menciona los “efectos” que estos generan para cumplir con la regulación de la resolución comentada, sin que ello entregue elementos que permitan, a ojos de este análisis, entender que corresponde a una definición en si mismo.

Es razonable, entonces, concluir que la normativa tributaria no se hace cargo de entregar una definición sobre los procesos en estudio.

Una búsqueda en otros cuerpos legales chilenos que pudieran ser aplicables en la materia fiscal, tales como la Ley de Sociedades Anónimas (Ley N° 18.046) o el Código de Comercio, tampoco aportan más información sobre una posible definición.

Por su parte, el Capítulo IX de la Guía de la OCDE presenta un análisis completo sobre las reestructuraciones empresariales.

En ese sentido, el documento indica que no existe una definición jurídica o universalmente aceptada del concepto de reestructuración empresarial¹⁰², sin embargo, explica que, en el contexto del capítulo, esta expresión se define como “*la redistribución transnacional de funciones, activos o riesgos que llevan a cabo las empresas multinacionales*”.

La OCDE no menciona en sus directrices las “reorganizaciones empresariales”, pues tal como se indicó, este concepto fue añadido dentro de la normativa local.

¹⁰² Directrices De La OCDE Aplicables En Materia De Precios De Transferencia– © OCDE 2010, Capítulo XI: Reestructuración De Empresas, Pag. 276

Aclarados los alcances de la normativa local y las recomendaciones de la OCDE, nuestra primera pregunta planteada en la introducción de este estudio “i) ¿Existe, efectivamente, una falta de definición de los alcances de la norma de precios de transferencia en circunstancias de una reorganización o reestructuración empresarial?” se puede responder desde dos enfoques:

- a) No existe una definición normativa de los conceptos en estudio a nivel local.
- b) La falta de esta definición no solo se limita a las normas de precio de transferencia, sino a todo el ordenamiento jurídico tributario del país.

4.3. EFECTOS DE LA FALTA DE DEFINICIÓN DE REORGANIZACIÓN Y REESTRUCTURACIÓN EN LA NORMATIVA LOCAL

Ahora bien, considerando lo observado, es necesario preguntarse si la inexistencia de una definición legal sobre reorganizaciones o reestructuraciones empresariales, e incluso, una interpretación administrativa de las mismas supone un impedimento a la aplicación de la normativa de precios de transferencia, o si genera algún tipo de incertidumbre sobre sus efectos.

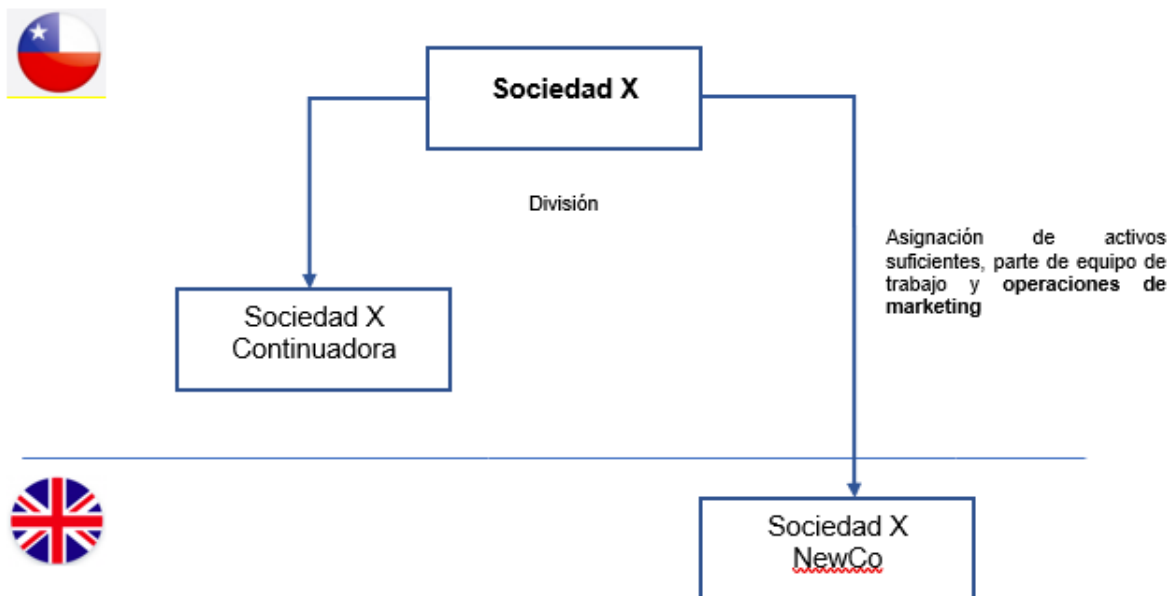
Supongamos el siguiente escenario: Una empresa está evaluando efectuar una modificación a su estructura, que implica el traslado de sus operaciones de marketing desde Chile a otra jurisdicción. Para ello, está considerando tres posibles alternativas para proceder:

- i. Dividir la sociedad, asignando los activos suficientes que correspondan, incluyendo parte de su equipo de trabajo, y que la sociedad naciente de la división se radique en la otra jurisdicción, y traspasar la función,

- ii. Crear una sociedad nueva desde cero, en la segunda jurisdicción, aportando capital en dinero, destinada a desarrollar esa función, y
- iii. Crear un Establecimiento Permanente en la segunda jurisdicción, que se dedique a la actividad de marketing.

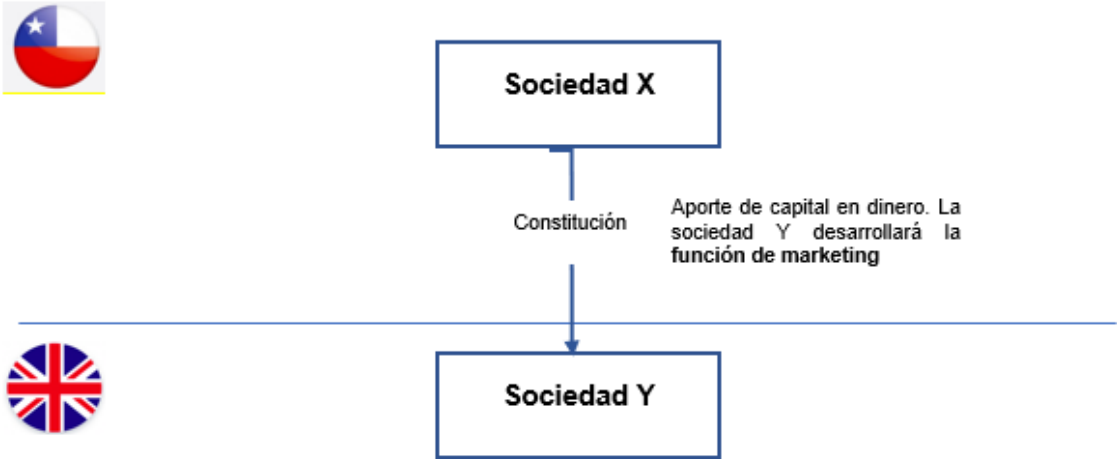
En dichos términos, los escenarios planteados se pueden graficar de la siguiente forma:

FIGURA 6 ESCENARIO N° 1



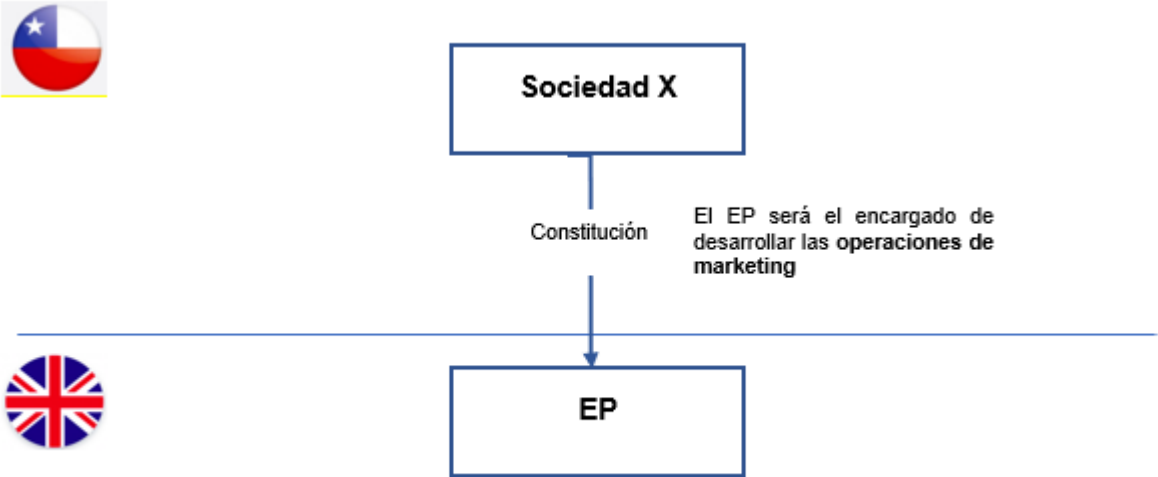
Fuente: elaboración propia

FIGURA 7 ESCENARIO N° 2



Fuente: elaboración propia

FIGURA 8 ESCENARIO N° 3



Fuente: elaboración propia

Al evaluar estos escenarios, siempre desde el punto de vista de precios de transferencia¹⁰³, en la primera alternativa, parece razonable pensar que una reorganización podría tener efectos en la materia indicada.

En la segunda alternativa, cabe preguntarse, ¿es la constitución de una sociedad en el extranjero una reorganización o una reestructuración de la empresa?, e incluso si no tuviera ninguna de las dos calidades, ¿tiene efectos probables en materia de precios de transferencia?

Y en el caso de la tercera alternativa, ¿es la creación de un EP una reorganización en el sentido estricto?, luego, ¿sus efectos en materia de precio de transferencia son igualmente aplicables?

Interrogantes como las planteadas nos llevan a pensar que, al menos, se hace necesario definir los alcances de que significa el proceso de reorganización y de reestructuración en materia de precios de transferencia, con el objeto de tener una idea lo más precisa posible de cuando deba ser necesario considerar la normativa sobre esta materia.

Como se indicó anteriormente, en su publicación sobre “Reorganización empresarial y planificación tributaria”, el profesor Faúndez ya señaló que el desarrollo de estos conceptos ha sido más bien doctrinario, y la experiencia colectiva del mercado ha parecido marcar la pauta sobre lo que se entiende por estos procesos.

¹⁰³ Se ha omitido, para efectos de este caso, cualquier situación relacionada con facultades de tasación aplicable.

Ahora bien, la falta de la definición formal parece no haber generado, hasta hoy, alguna situación de controversia entre el SII y los contribuyentes, pues no se han conocido de casos relevantes donde se discuta el concepto.

Bajo este escenario, efectuar una evaluación de cuáles serían los impactos de un proceso de reorganización empresarial en materia de precios de transferencia debería tener, a lo menos, un conocimiento general de que se entiende, doctrinariamente, por reorganización y, sobre esa base, considerar los impactos.

Sería recomendable también, como referencia general, considerar lo que la OCDE ha indicado en Guía sobre la materia, con el objeto de tener un marco conceptual más amplio y que permita cubrir la mayor cantidad de datos posibles.

Así las cosas, una definición generalmente aceptada sobre el proceso de reorganización empresarial es la que entrega el profesor Antonio Faúndez, quien ha indicado que corresponde a *“la modificación de la organización de la empresa, es decir, es la variación del conjunto de relaciones que inciden en su constitución o funcionamiento, como por ejemplo, una división, una fusión, una conversión de empresa individual en una sociedad de cualquier naturaleza, una disminución de capital, etcétera”*¹⁰⁴

Entendiendo que la reorganización, en términos generales, se suele relacionar con cualquier modificación de la estructura de la empresa en un sentido jurídico, para efectos de este análisis también se deberán considerar otro tipo de modificaciones que no impliquen, necesariamente, una formalidad legal, como por ejemplo, el traslado de responsabilidades o áreas de negocios desde una empresa a otra, y,

¹⁰⁴ Faúndez Ugalde, A. (2016) Op. Cit. P.55

particularmente en lo que se refiere a precios de transferencia, que estos traslados involucren a dos o más jurisdicciones tributarias distintas.

Ahora bien, ¿Cualquier modificación puede tener un impacto a nivel de precio de transferencia?

El plantear esta pregunta debería ser un elemento central de análisis, pues permitirá delimitar, a lo menos, un margen inicial de los alcances de este estudio.

Basado en el entendimiento que se ha obtenido del estudio de las características y efectos de la regulación de precios de transferencias, la evaluación de una reorganización o reestructuración empresarial deberían considerar, a lo menos, las siguientes preguntas para determinar si esta les fuere aplicable:

- i. ¿La operación involucra a dos o más empresas del grupo, ubicadas en distintas jurisdicciones fiscales?
- ii. ¿La operación implica el traslado de riesgos o responsabilidades desde una jurisdicción a otra?
- iii. ¿La operación supone el traspaso de activos o intangibles de alta valorización o que son esenciales para el negocio?

Considerados estos puntos, la definición de si la potencial reorganización o reestructuración tiene un efecto en materia de precios de transferencia quedaría cubierta, incluso sin una definición formal en la normativa local sobre lo que implica una reorganización.

Continuando el ejemplo, podríamos aplicar esta pregunta a distintas operaciones de reorganización o reestructuración de un grupo económico, para evaluar, preliminarmente y sin asumir situaciones específicas de cada caso, si estos podrían tener algún impacto en precios de transferencia:

TABLA 8 EJEMPLO DE EVALUACIÓN DE OPERACIONES DE REORGANIZACIÓN O

REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL

TIPO DE OPERACIÓN	2 O MÁS JURISDICCIONES	TRASPASO DE RIESGO/ RESPONSABILIDAD	TRASPASO DE ACTIVOS/ INTANGIBLES CLAVE
Fusión de sociedades	Posible, en una simplificación de malla de grupo transnacional.	Alta probabilidad	Alta probabilidad
División de sociedades	Baja probabilidad, si sociedades que nacen se radican posteriormente en otras jurisdicciones	Alta Probabilidad, dependiendo de la distribución de funciones	Alta Probabilidad
Conversión de EI en otro tipo de sociedad	Baja probabilidad	Baja Probabilidad	No
Disminución / Aumento de Capital	Alta Probabilidad, si el socio / accionista está ubicado en otra jurisdicción	Baja Probabilidad.	Posible, en caso de que el aporte / disminución se financie con activos no monetarios
Centralización de backoffice (prestación de servicios administrativos intragrupo)	Alta Probabilidad	Alta probabilidad	Baja Probabilidad
Centralización de área de producción	Alta Probabilidad	Alta Probabilidad	Alta Probabilidad
Venta de Activo Fijo usado o depreciado	Posible	Baja Probabilidad	Posible, en caso de ser maquinarias de proceso clave, o de difícil acceso en otra jurisdicción
Procesos de Investigación y Desarrollo (I+D)	Alta Probabilidad	Probable, si el desarrollo implica una marca o derecho posible de comerciar al público	Alta Probabilidad

Fuente: elaboración propia

Como se puede observar en la tabla anterior, la aplicación de estas preguntas a distintos tipos de operaciones puede proporcionar un marco de referencia inicial para evaluar los posibles impactos de una transacción o modificación en relación con el proceso de precios de transferencia.

Este procedimiento puede relacionarse directamente con la aplicación del Análisis Funcional, mencionado en la sección 2.3 del Capítulo II desarrollado anteriormente, es decir, efectuar una revisión de la(s) operación(es) con el objeto de establecer las funciones asumidas y los efectos que los posibles traspasos puedan tener en materia de precio de transferencia, dado que, como fue señalado, el análisis funcional se encuentra directamente relacionado con el concepto de activos y riesgos, pues a través de dicho análisis se podrá determinar la importancia que se le deberá asignar a los activos, riesgos y funciones en una operación vinculada¹⁰⁵, lo que, en la aplicación de nuestro ejemplo, se puede relacionar con el entendimiento de estas evaluaciones y traspasos potenciales por medio de las operaciones indicadas.

Así, es posible concluir que, aun cuando no existe una definición legal y limitada de lo que corresponde a un proceso de reorganización o reestructuración empresarial dentro de la normativa tributaria chilena, la aceptación doctrinaria de sus alcances permite que, igualmente, sea posible evaluar sus potenciales efectos en materia de precio de transferencia en distintos tipos de transacciones que, convencionalmente, sean considerados como tales.

¹⁰⁵ OCDE (2017), ob.cit., p.61.

Ahora bien, considerando que una normativa tributaria ideal debería, en principio, hacerse cargo de las definiciones generales de los temas relevantes sobre los que trate, y, cuando ello no sea posible, las instituciones con las facultades correspondientes podrían interpretarlas para efectos de simplificar el entendimiento a los contribuyentes, es dable señalar que la aceptación general de conceptos doctrinarios ha permitido que, en el caso particular de las instituciones que son objeto de este estudio, los contribuyentes hayan podido convivir con la normativa de forma armónica, sin que se hayan presentado diferencias importantes entre su interpretación y la del SII.

4.4. EVALUACIÓN DE DEFINICIÓN PROPUESTA

Con los elementos presentados, y habiendo concluido que no parece ser urgente que el legislador efectúe alguna modificación legal en el corto plazo, el siguiente paso es presentar una definición propuesta, de acuerdo con los antecedentes recopilados, y el conocimiento de la materia producto de este estudio.

En este sentido, es relevante remarcar que este estudio no pretende sentar una base jurídica, ni un elemento inflexible de interpretación, sino ser un aporte al propio desarrollo doctrinario de estos conceptos a lo largo de los años. Asimismo, entendiendo que las modificaciones a la normativa tributaria son de facultad exclusiva del Presidente de la República cuando se trate de *imponer, suprimir, reducir o condonar tributos*¹⁰⁶, este estudio no busca definir una base imponible ni elementos centrales del impuesto, sino aportar a la definición de ambos procesos, especialmente cuando estos sean parte de una operación que termine teniendo un

¹⁰⁶ Artículo 65, número 1°, Constitución Política De La República De Chile

impacto en impuestos, en caso de que el SII, en uso de sus facultades de interpretación de la normativa tributaria¹⁰⁷, decidiera resolver esta situación, lo que permitiría evitar cualquier interpretación arbitraria.

Así, el elemento central de una Reorganización, en un sentido estricto, debería partir por una definición básica del concepto, que nace de su definición en la RAE, que indica que el concepto *Reorganizar*, en su segunda acepción señala “2. tr. *Organizar algo de manera distinta y de forma que resulte más eficaz.*”¹⁰⁸, y, por otra parte, el concepto de Reestructurar señala “1. tr. *Modificar la estructura de una obra, disposición, empresa, proyecto, organización, etc.*”¹⁰⁹

Lo señalado en la RAE, claramente, tiene un alcance insuficiente para los efectos que este estudio pretende aportar, por lo que se deberán considerar otros elementos aplicables a estas definiciones.

Doctrinariamente, como hemos podido ver, las reorganizaciones tienden a presentar una aceptación ligada a modificaciones de carácter jurídico, es decir, a modificaciones que afectan la estructura corporativa de las empresas, tales como las fusiones, divisiones, conversiones o transformaciones de sociedades.

Las reestructuraciones, por su parte, suelen estar más ligadas a las funciones o responsabilidades internas de la empresa y como ellas se complementan con empresas que son parte del grupo, sin que su modificación o traspaso desde una empresa a otra (y para este contexto, relacionadas entre sí) signifique,

¹⁰⁷ En este sentido, es importante recordar que solamente el Director del Servicio de Impuestos Internos está facultado para interpretar administrativamente las disposiciones tributarias. Esta facultad está expresamente señalada en el artículo 6, letra A, N° 1 del Decreto Ley N° 830, sobre Código Tributario.

¹⁰⁸ <https://dle.rae.es/reorganizar?m=form>

¹⁰⁹ <https://dle.rae.es/reestructurar?m=form>

necesariamente, una modificación jurídica de la compañía. En este sentido se pueden indicar como ejemplo la consolidación de funciones en una empresa del grupo, como los servicios de backoffice, o el traslado de funciones como maquila o logística.

En ese sentido, las definiciones de ambos conceptos, si bien podrían tener elementos en común, deberán ser presentadas por separado, con el objeto de limitar sus alcances.

Así, desde el punto de vista de la reorganización, una definición posible sería la que considere el elemento central indicado anteriormente, es decir, que exista, en el proceso, una modificación de la forma jurídica de la sociedad, tomando elementos de la definición propuesta por el profesor Faúndez señalada en la sección 4.3 anterior, lo que podría traducirse en el siguiente enunciado:

- i. **“Reorganización Societaria:** Corresponde una modificación de carácter legal a la estructura jurídica de la empresa o grupo de empresas, cumpliendo con las formalidades normativas o administrativas que procedan para tal efecto, que tenga por objeto cambiar, corregir u optimizar la forma previa de las mismas, tales como fusiones, divisiones, conversiones u otras de carácter similar”

Por su parte, respecto de la reestructuración, como hemos visto, el elemento de formalidad jurídica deja de ser esencial, pues el fondo es la estructura funcional de las empresas involucradas en tales cambios. Así, tomando como referencia la definición propuesta por las directrices de la OCDE, se podría expresar de la siguiente forma:

- ii. **“Reestructuración Societaria:** Corresponde una modificación de carácter operativo, administrativo o comercial, cuyo objetivo es la redistribución de funciones, activos o riesgos dentro de la compañía o entre sociedades pertenecientes a un mismo grupo, y que puede ser de carácter local o transnacional, con el objeto de optimizar aquellos procesos o negocios de la empresa”

Así, en consideración de este estudio, se hace necesario incluir el traslado de funciones como un proceso de reorganización (o reestructuración) al tenor de la normativa de Precios de Transferencia, considerando que cuando se asignan funciones, como es el caso de la Figura N° 7 de la sección 4.3, debe atenderse a un análisis funcional de las operaciones, lo que no implica, necesariamente, un proceso de reorganización, sino que se produce cuando se asignan funciones o procedimientos que no impliquen un proceso de traspaso de activos ni de personal a las entidades relacionadas que se ubiquen en otras jurisdicciones tributarias.

IV. CONCLUSIONES

Este estudio tuvo como objetivo efectuar un análisis sobre la existencia de una definición formal de los conceptos de reorganizaciones y reestructuraciones empresariales, y su impacto en la aplicación de la normativa de precio de transferencia en Chile.

Para ello, en primer lugar, se hizo un recorrido sobre el marco teórico en materia de precio de transferencia en país, primero desde el punto de vista doctrinario y académico, para luego hacer un análisis de la normativa legal vigente en el país, hoy, por medio del Artículo 41 Letra E de la LIR.

Habiendo cubierto el alcance teórico de la materia, se procedió a efectuar un estudio más detallado sobre los conceptos de reorganización y reestructuración empresarial, por medio de la búsqueda de una definición de estos procesos en los principales textos tributarios del país y en otros pronunciamientos administrativos, llegando a la conclusión de que no existe una definición formal de estos conceptos, ni se observa tampoco una interpretación administrativa en virtud de las facultades del SII.

Por su parte, las recomendaciones de la OCDE por medio del Capítulo IX de su guía de precio de transferencia denominada *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias* dan una definición general del proceso de reestructuración, sin referirse a las reorganizaciones en particular.

Ahora bien, analizada una definición más general, se puede mencionar que no se observa una cantidad numerosa de autores que hayan publicado estudios sobre la materia en particular, sin embargo, parece existir una definición regularmente

aceptada, que, si bien no corresponde a un concepto, si se entiende como una doctrina general de lo que implica una reorganización empresarial en materia tributaria. Se destaca particularmente la definición publicada por el Profesor Antonio Faúndez Ugalde.

Por otra parte, al analizar si esta falta de definición supone un posible problema de aplicación de la normativa de precios de transferencia cuando ocurran este tipo de operaciones, es posible concluir que dicha situación no supone una dificultad mayor. Esto porque los análisis se pueden efectuar caso a caso aplicando una serie de cuestionamientos dirigidos a los posibles efectos de cada operación en particular, aplicando, en ese sentido, las directrices del proceso conocido como “Análisis Funcional”.

Con estas observaciones, es posible concluir que, si bien siempre es beneficioso que exista una claridad normativa en todos los conceptos relevantes incluidos en una legislación, y que esos cambios sean, preferentemente, materia de Ley, no parece necesario que el legislador efectúe una modificación a la normativa vigente donde se incluya una definición formal, al menos en el corto plazo, puesto que el mercado parece tener asimilados estos conceptos de forma tácita.

Finalmente, si bien no es a modo de conclusión, y con el mero objetivo de aportar al reconocimiento y aceptación doctrinario de los conceptos que enmarcan las instituciones en estudio, se han propuesto una posible definición para cada una de ellas, además de recalcar que es clave la consideración del traslado de funciones como un elemento esencial que debería ser incluido en el alcance de estas normas.

BIBLIOGRAFÍA

Artículos

CARBAJO VASCO, D. (2015), El plan de acción de la iniciativa BEPS. Una perspectiva empresarial, *Crónica Tributaria*, (154/2015).

CUEVAS A. y VILLALÓN V. (2012), Reforma a las normas legales sobre precios de transferencia en Chile. *Revista de Estudios Tributarios*, (7).

FAÚNDEZ UGALDE, A. (2016). Reorganización empresarial y planificación tributaria. *Revista de Estudios Tributarios*, (11)

FERNÁNDEZ UGALDE, A.: Apuntes de clases Tributación V. Escuela de Comercio PUCV, 2014. Indicado en publicación "Pérez-Cotapos Marín, G. (2016). Métodos residuales de precios de transferencia y su aplicación bajo el artículo 41°E de la Ley de la Renta. *Revista de Estudios Tributarios*, (11).

HURTADO ARANEDA, H. (2011), Los Métodos de precios de Transferencia y el ingreso de Chile a la OCDE, *Revista Chilena de Derecho*, volumen 38 (3).

IFA (2010), IFA Research Paper: Profit Methods and the Arm's Length Standard.

NARVAEZ GALÍNDEZ, J. (2015), Problemática de los Precios de Transferencia en América Latina en el marco de las BEPS, CIAT, Memoria 2015 VIII Jornadas Bolivianas de Derecho Tributario, Precios de Transferencia.

SALCEDO GABRIELLI, C. y ZAMORA MALDONADO, S. (2011), Cambios legales proyectados en materia de precios de transferencia, *Revista de Estudios Tributarios*, (5).

VILLALÓN MÉNDEZ, V. (2011), Tributación internacional. Introducción a precios de transferencia, *Revista de Estudios Tributarios* (5).

Diapositivas

BRAVO. M (2016), Impacto de BEPS en Chile [diapositivas], Chile, Instituto Chileno de Derecho Tributario (disponible en: <https://es.slideshare.net/MarcosBravoCataln/impacto-de-beps-en-chile>)

Documentos presentados en congresos

BUSTOS, A. y MUÑOZ, M. Cahiers de droit fiscal international, Volume 102 B: The future of transfer pricing, Chile. En: RÍO DE JANEIRO CONGRESS 2017, International Fiscal Association.

TOLEDO, C. y VIANA, H. Cahiers de droit fiscal international, Volume 102 A: Assessing BEPS: origins, standars, and responses, Chile. En: RÍO DE JANEIRO CONGRESS 2017, International Fiscal Association.

Documentos públicos

CIAT, AEAT, IEF (2020), Revista de Administración Tributaria N° 46, octubre de 2020.

CIAT (2018) Base de datos sobre normas y prácticas de precios de transferencia en países de América Latina y el Caribe, “Transacciones identificadas por administraciones, que erosionan la base gravable de acuerdo con los riesgos planteados en el Plan de Acción BEPS” (disponible en: <https://www.ciat.org/precios-transferencia/>)

OCDE (2014), Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (disponible en: https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/plan-de-accion-contra-la-erosion-de-la-base-imponible-y-el-traslado-de-beneficios_9789264207813-es)

OCDE (2015), Proyecto OCDE/G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios, Informes Finales 2015 (disponible en: <https://www.oecd.org/ctp/beps-resumenes-informes-finales-2015.pdf>).

OCDE (2016), Garantizar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor, Acciones 8 a 10 – Informes finales 2015, Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios, Editions OCDE, Paris (disponible en: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264258280-es>)

OCDE (2017), Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones julio 2017, (disponible en: <http://www.oecd.org/about/publishing/corrigenda.htm>)

OCDE (2017) Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio, versión abreviada, 21 de noviembre de 2017, (disponible en: <http://www.oecd.org/about/publishing/corrigenda.htm>)

FMI, OCDE, ONU, GBM (2017), Plataforma de Colaboración en Materia Tributaria, Guía práctica para afrontar las dificultades asociadas con la falta de comparables en los análisis de precios de transferencia, (disponible en: <https://www.oecd.org/tax/guia-practica-comparables-precios-de-los-minerales.pdf>).

UNITED NATIONS (2017), Practical Manual on Transfer Pricing for Developing

Countries, (disponible en: <https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2017/04/Manual-TP-2017.pdf>)

Libros

SALCEDO GABRIELLI, C., MUÑOZ PERDIGUERO, M., BRAVO CATALÁN, M., SALCEDO & CIA., 2018, Precios de Transferencia y BEPS, Thomson Reuters Checkpoint.

LÓPEZ DE HARO ESTESO, R. (2015), Los precios de transferencia: normativa y tendencias. En: SERRANO ANTÓN, F. Fiscalidad Internacional, Edición 2015, España, Centro de Estudios Financieros.

Normativa

BIBLIOTECA DEL CONGRESO NACIONAL, Historia de la Ley N° 20.630 que Perfecciona la legislación tributaria y financia la reforma educacional (disponible en: https://www.bcn.cl/historiadela Ley/fileadmin/file_ley/7559/HLD_7559_749a0d2dec7_072ac83d52ebf0f2ff393.pdf)

CHILE (1974), Decreto Ley N° 824: Ley sobre Impuesto a la Renta, diciembre de 1974.

MINISTERIO DE HACIENDA, Resolución Exenta N° 64 de 24 de marzo de 2016 que Fija el procedimiento para resolver solicitudes de acuerdos anticipados de precios de transferencia, cuando se trate de importaciones de mercancías, según el N° 7 el artículo N° 7 del artículo 41 E de la Ley sobre Impuesto a la Renta.

SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS, Circular N° 29 del 14 de junio de 2013.

SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS, Resolución SII EX. N° 68 de 21 de junio de 2013.

SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS, Circular N° 62 de 02 de diciembre de 2014.

SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS, Circular N° 31 de 12 de mayo de 2016.

SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS y SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS,

Resolución Exenta SII N° 54 y Resolución Exenta SNA N° 3637 de fecha 17 de junio de 2016.

SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS, Resolución N° 55 de 05 de julio de 2018.

VITA

CLAUDIO ESCOBAR MURILLO

Contador Público y Auditor, Universidad Tecnológica Metropolitana

EXPERIENCIA LABORAL

Febrero 2016 – a la fecha	EY CONSULTING SPA , Tax Manager, área de Cumplimiento Tributario
Febrero 2013 – enero 2016	GRUPO INDER , Contador Tributario. Departamento de Finanzas
Noviembre 2011 – septiembre 2012	JM+A AUDITORES CONSULTORES , Senior tributario, Departamento de Impuestos.
Junio 2008 – octubre 2011	ASESORÍAS CORPORATIVAS LUIS CATRILEF , Asistente, área de impuestos

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

Año 2016	UNIVERSIDAD DE CHILE Diplomado en de Planificación y Gestión Tributaria, dictado en conjunto con EY Consulting SpA.
Año 2010	INSTITUTO DE ESTUDIOS Y SEMINARIOS TRIBUTARIOS “SETRI” Diplomado en Aplicación Práctica de las Normas del Derecho Tributario I Nivel
Año 2003 – 2008	UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA METROPOLITANA Licenciado en Contabilidad y Auditoría