



# TRIBUTACIÓN INTERNACIONAL Y PRECIOS DE TRANSFERENCIA: UNA BREVE INTRODUCCIÓN

INTERNATIONAL TAXATION AND TRANSFER PRICING: A BRIEF INTRODUCTION

CRISTÓBAL DIAZ GUITART

## ABSTRACT

Este documento entrega una visión general y concisa de los conceptos clave en materia de tributación internacional y precios de transferencia, centrándose en los desafíos que enfrentan las empresas multinacionales al cumplir con sus obligaciones tributarias en distintos países. Se presenta el problema, conceptos fundamentales y examinan los principios que rigen los precios de transferencia, el estándar de plena competencia y el papel de las autoridades fiscales en la prevención de la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. La discusión destaca el impacto de la globalización en las políticas fiscales y la importancia de alinear las prácticas de precios de transferencia con las directrices internacionales. Esta introducción tiene como objetivo proporcionar a los lectores una visión general sobre los problemas que trae aparejada esta rama de la tributación internacional.

**PALABRAS CLAVE:** Precios de transferencia, Estándar de plena competencia, Erosión de la base imponible y traslado de beneficios, Directrices de la OCDE, Acuerdo de precios anticipados, Ajustes de precios de transferencia.

## INTRODUCCIÓN

El presente artículo aborda el problema que surge cuando un grupo empresarial que opera en varios países puede fijar el precio de transferencia de bienes entre empresas del mismo grupo con el fin de planificar y reducir la carga tributaria, comparado con lo que se pagaría si la misma operación se realizará entre partes no relacionadas. Para mitigar esta práctica, se han desarrollado principios y métodos a nivel internacional, los cuales han sido adoptados por los distintos Estados. El estudio de estos será el enfoque de las siguientes páginas.

El concepto de precios de transferencia, que abarca la "determinación, análisis, documentación y ajuste de los precios de las operaciones entre partes relacionadas por bienes, servicios o uso de propiedad", se encuentra entre tres campos de estudio: el estudio de los precios de transferencia, en el ámbito financiero, constituye una herramienta clave para lograr una asignación eficiente de recursos dentro de un grupo empresarial multinacional. En el derecho tributario internacional, por su parte, su análisis se enfoca en controlar las operaciones entre la sociedad matriz, sus subsidiarias y los establecimientos permanentes del grupo, con el objetivo de asegurar una correcta recaudación fiscal en los países donde este opera. Finalmente, para el derecho corporativo, el estudio de los precios de transferencia resulta esencial para supervisar las transacciones entre partes relacionadas, garantizando que no se desvíen activos en detrimento de los accionistas minoritarios o los acreedores de la empresa.

En una economía globalizada, entender cómo operan los precios de transferencia se vuelve más relevante que nunca debido a su aplicación continua y a su importancia creciente en la tributación internacional. Los precios de transferencia, en un sentido tributario y al que se limitará este

artículo, son fundamentales en la determinación de la base imponible en cada Estado.

Para las administraciones fiscales, es importante fiscalizar y velar por el cumplimiento tributario respecto de los precios de transferencia de bienes entre empresas relacionadas de grupos multinacionales. La correcta fiscalización de estos precios asegura que las empresas no desvíen los beneficios de una jurisdicción a otra con fines elusivos, contribuyendo a la equidad y a la integridad del sistema tributario en un plano internacional.

Desde la perspectiva del gobierno corporativo y para los departamentos de impuestos de las empresas, la gestión adecuada de los precios de transferencia es de suma importancia: Cada país exige a las empresas una serie de declaraciones periódicas, informes detallados sobre precios de transferencia, acreditación de estos precios de conformidad a la ley y otros documentos para demostrar el cumplimiento de sus obligaciones tributarias en las jurisdicciones en las que operan, y esto se traduce en una serie de obligaciones tributarias secundarias que varían entre cada país y que abordaremos más adelante. La falta de cumplimiento o la incorrecta documentación pueden dar lugar a sanciones significativas y ajustes fiscales que impacten negativamente en la rentabilidad y operatividad de las empresas.

## I. TRIBUTACIÓN NACIONAL, INTERNACIONAL Y EL PROBLEMA DE LA DOBLE TRIBUTACIÓN.

Por regla general, los contribuyentes que tienen residencia o domicilio en Chile deben tributar por las rentas obtenidas en cualquier país del mundo. La residencia y el domicilio no son lo mismo: la residencia constituye la permanencia física en un determinado territorio por una cierta cantidad de

días<sup>7</sup>, mientras que el domicilio consiste en la residencia, acompañada, real o presuntivamente, del ánimo de permanecer en ella<sup>8</sup>. Tributan de la misma manera, pero la forma de determinarlo es diferente, y mientras un contribuyente califique como residente o domiciliado chileno deberá tributar por sus rentas de fuente mundial<sup>9</sup>.

Normas de este estilo son suficiente para una economía nacional, sin embargo, son insuficientes ante los contribuyentes que tienen operaciones o perciben rentas desde el extranjero. El efecto natural es que, para evitar que estos contribuyentes se puedan refugiar en su falta conexión con el país donde producen la renta, cada país determine una serie de criterios de tributación de la fuente, ya que la regla de residencia no alcanza a cubrir a estos contribuyentes extranjeros.

Esto consiste en el siguiente problema: ¿Qué ocurre, entonces, con aquellas rentas que son gravadas varias veces porque los países determinaron reglas que se sobreponen? En concreto, aquellos que pagan impuestos en el ordenamiento donde residen y donde producen la renta por concurrir simultáneamente respecto de ellos la regla de la fuente y de la residencia en dos países distintos.

Dicho de otra forma, puesto que cada país aplica su potestad fiscal conforme a su ordenamiento interno, cuando un mismo contribuyente realiza transacciones internacionales que generan efectos en más de un sistema

---

<sup>7</sup> Que excedan los 183 días en un periodo cualquiera de 12 meses, siendo indiferente si los 183 días son continuos o no. Esto fue aclarado por la ley 21.120 de 2020.

<sup>8</sup> Código Civil Chileno, Artículo 59. Este Código establece un domicilio político y un domicilio civil, y para efectos tributarios este segundo concepto es el relevante. Además indica qué Dirección Regional del SII será responsable de su fiscalización y ante qué Tribunal Tributario y Aduanero podrá reclamar judicialmente de los actos administrativos del SII o Servicio Nacional de Aduanas.

<sup>9</sup> Además, el artículo 4 de la LIR indica que la ausencia o falta de residencia en el país no es causal que determine la pérdida de domicilio en Chile si la persona conserva en forma directa o indirecta, el asiento principal de sus negocios en Chile. Esto ha sido materia de diversos oficios, como el Oficio SII N° 2066 de 2012, que aclara ciertos criterios al respecto

jurídico, podría estar sujeto a una doble tributación sobre la misma renta<sup>10</sup>. Este es el problema de la doble tributación internacional.

Conceptualizando, Massone (1998) señala que existe doble tributación “cuando el mismo o semejante impuesto es percibido por varios Estados en virtud de un mismo presupuesto de hecho y para un mismo periodo de tiempo”.

Además, se puede clasificar la doble tributación en dos especies: doble tributación económica y jurídica. La económica consiste en someter una misma renta a tributación en dos Estados diferentes, pero respecto de dos contribuyentes distintos. Por otro lado, la jurídica consiste en la imposición de una misma renta por el mismo patrimonio.

Para mitigar la doble tributación existen distintas medidas tanto unilaterales (generalmente mecanismos implementados por el país de residencia) como bilaterales. Son algunos de los métodos unilaterales:

1. Impuesto como gasto: Según este método, el impuesto pagado en el extranjero se deduce de la renta imponible<sup>11</sup>. Este enfoque se ha abandonado en el ámbito internacional.

2. Exención: Esta medida consiste en liberar de impuestos en el país de residencia las rentas provenientes del extranjero. Aunque puede ser una solución eficaz, es vista con recelo en el ámbito internacional, ya que es

---

<sup>10</sup> En general, los conflictos que producen la doble tributación son i) un país grava la renta por factor de fuente y otro de residencia, ii) cuando dos Estados considera que el contribuyente es su residente, y iii) cuando ambos Estados consideran que la renta tiene su fuente en su territorio.

<sup>11</sup> La base imponible del Impuesto de Primera Categoría (IDPC) según la Ley de la Renta está constituida por lo que denominamos Renta Líquida Imponible (RLI), y las normas para su determinación están en el artículo 29 y siguientes de la LIR. En este proceso, una de las deducciones que contempla la LIR a los ingresos brutos son los gastos. De esta manera, para este sistema el impuesto pagado en el extranjero será una deducción a la RLI que disminuiría la base imponible sobre la cual se aplica la tasa del IDPC, lo que a su vez disminuiría el impuesto a pagar por el contribuyente.

comúnmente utilizada en los llamados paraísos fiscales o jurisdicciones con baja o nula tributación.

3. Crédito: Esta medida consiste en otorgar un crédito en el país de residencia por los impuestos pagados en el extranjero. En nuestra legislación, este mecanismo se encuentra regulado en el artículo 41 A de la Ley sobre Impuesto a la Renta (LIR).

Sobre los mecanismos bilaterales, los países buscan celebrar tratados para coordinar principalmente: i) Qué país tendrá preferencia para gravar algunas rentas y ii) Cómo se reconocerán los impuestos pagados en el país extranjero.

Dicho esto, por más negativo que sea para la inversión, productividad y recaudación, lo natural es que se produzca en estos casos la doble tributación al menos hasta que los Estados implementen mecanismos unilaterales o acuerden lo contrario por medio de negociaciones bilaterales.

La tributación internacional y los esfuerzos para prevenir la doble tributación se complejizan cuando estudiamos las empresas multinacionales. ¿Qué pasa con aquellas empresas que por su tamaño realizan operaciones en varios países? Por ejemplo, una empresa que extrae materiales en Chile y manufactura en Brasil distribuye a Europa y comercializa en cada país de ese continente. Por un lado, es relevante estudiar la manera en que la empresa busca navegar por los criterios muchas veces dispares entre las autoridades fiscales<sup>12</sup>, y como logran las autoridades fiscalizar el cumplimiento de las obligaciones tributarias en estas operaciones.

---

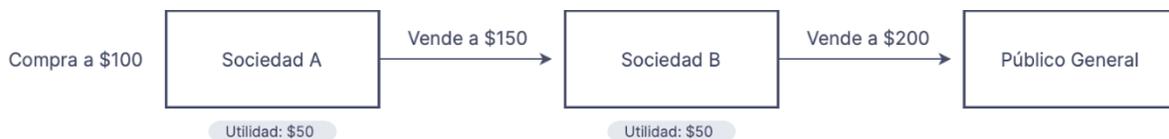
<sup>12</sup> Muchas veces los procedimientos y resultados no son compartidos por el grupo empresarial, ni por las administraciones involucradas.

## II. EL PROBLEMA DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

Para la economía neoclásica, en las economías de libre mercado con sistemas de precios, las transacciones entre empresas no relacionadas, es decir, entre terceros independientes, se determinan por las fuerzas del mercado<sup>13</sup>. Los precios se establecen, al menos en teoría, por el equilibrio entre la oferta y la demanda, lo que permite la asignación eficiente de recursos entre los agentes económicos que participan en el mercado.

Por ejemplo: Una sociedad A compra un determinado producto a un precio de \$100. Luego, los revende a una segunda sociedad B a \$150, generando una utilidad de \$50. Posterior a ello, la sociedad B vende al público el mismo bien por \$200, generando también una utilidad de \$50.

Figura I



Sin embargo, como adelantamos en la introducción, esto no ocurre cuando estas transacciones se efectúan en el marco de dos sociedades de un mismo grupo empresarial multinacional, porque la transferencia es controlada por un mismo agente económico -el grupo empresarial- y, por tanto, no están sujetas a las presiones de mercado descritas en el párrafo anterior.

De esta manera, los precios a los que se pactan estas transferencias son definidos por los asesores tributarios (abogados y contadores mayoritariamente) que buscan optimizar la carga tributaria mediante el

<sup>13</sup> Esto es lo que clásicamente se ha denominado por Adam Smith como “la mano invisible del mercado”. Para su consulta se aconseja revisar manuales fundamentales de economía como Economía de Samuelson y Nordhaus o Principios de Economía de Gregory Mankiw.

empleo de las opciones que el mismo legislador tributario pone a disposición, con el propósito de que paguen lo justo y no más de lo que les corresponde por el solo desconocimiento o la sola dificultad de la ley tributaria, la cual suele ser compleja e inaccesible también para abogados por el lenguaje técnico-contable en que está redactada. Esto al menos en teoría, porque también podría darse que estos asesores tributarios indebidamente empleen esquemas elusivos con el propósito de disminuir de manera ilegítima su carga tributaria.

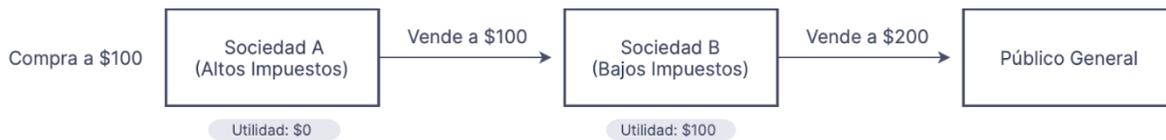
Este segundo caso es el que genera un problema mayor, porque al ser el mismo departamento tributario el que controla los precios en operaciones transfronterizas de varias sociedades, los asesores pueden artificialmente aumentar los márgenes tributables en países con una menor tasa y aumentar los costos (disminuyendo la base imponible y consecuentemente el impuesto que corresponderá pagar) en los países con una tributación más alta. En resumen, al controlar todas las operaciones, los asesores pueden disminuir las ganancias tributables en países donde pagarían una tasa mayor y aumentarlas donde podrán pagar menos impuestos.

Retomando el ejemplo anterior, imaginemos que tanto la sociedad A como la sociedad B forman parte de un mismo grupo, y que además están situadas en dos países diferentes. En este caso, perfectamente puede modificarse el precio al que se venden los bienes para generar una menor o mayor utilidad según le sea más conveniente.

Así, si en el país donde se sitúa la sociedad A hay una mayor carga tributaria, puede disminuir el precio al que vende el bien y así generar una menor utilidad. Por ejemplo, venderlo al precio en que lo compró. De esa manera la utilidad completa (los mismos \$100) se generarán para la sociedad B, en el régimen con una menor carga tributaria, pagando menos en impuestos.

Para ilustrar esta situación, supongamos que en el país donde tributa la Sociedad A existe una tasa de impuestos de 50%, y en el país donde tributa la sociedad B existe una tasa de impuestos de 10%.

*Figura 2: SEQ Ilustración | \*ARABIC 2. Ejemplo de operación a precios cuidadosamente escogidos para disminuir la carga tributaria entre empresas de un mismo grupo. Elaboración propia.*



Sin este ajuste el impuesto que se hubiera pagado por la utilidad obtenida hubiera sido de \$25 en por la sociedad A y de \$5 por la sociedad B, es decir, un total de \$30.

	Base Imponible	Tasa del impuesto	Monto del impuesto
Sociedad A	\$50	50%	\$25
Sociedad B	\$50	10%	\$5
			Total: \$30

Sin embargo, con este simple ajuste podemos hacer que el monto total de la utilidad del grupo esté afecto a la tasa más baja, pagando solamente \$10 por la sociedad B. De esta manera los asesores fiscales del grupo multinacional lograron reducir a un tercio la carga tributaria del grupo.

	Base Imponible	Tasa del impuesto	Monto del impuesto
Sociedad A	\$0	50%	\$0
Sociedad B	\$100	10%	\$10
			Total: \$10

Como se puede apreciar, esta posibilidad genera un problema severo a nivel de justicia tributaria, así como un problema jurídico de fiscalización. Si

bien en la práctica estos ajustes se efectúan con factores mucho menores y menos evidentes, por el volumen de las operaciones transfronterizas las diferencias en impuestos suelen ser significativas. Para evitar esta situación problemática se ha desarrollado una serie de principios y metodologías concretas que buscan mitigar y corregir esta situación.

### III. EL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA

Para regular las operaciones entre partes relacionadas en distintos países los ordenamientos fiscales han tendido a adoptar el llamado principio de plena competencia o *Arm's Length Principle*, el cual consiste en 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 comparables. En otras palabras, este principio demanda que las operaciones entre partes relacionadas se realicen a valor de mercado, logrando con ello que las rentas queden alocadas en los Estados correspondientes para el ejercicio de la potestad tributaria.

Siguiendo con el ejemplo graficado anteriormente, lo que haría la autoridad tributaria al fiscalizar el cumplimiento de este principio sería tasar la operación, es decir, asignar un valor diferente a la operación para efectos de la determinación del impuesto. Para ello confeccionaría un estudio con un set de empresas comparables y asignaría el precio que estime que correspondería a la misma operación si no se hubiere efectuado entre relacionados, todo esto según criterios y métodos que veremos más adelante.

En concreto, en nuestro ejemplo anterior donde se asignó la totalidad de la utilidad a la empresa B, la autoridad fiscal estudiaría el mercado y notaría que usualmente se distribuyen la utilidad en \$50 para la empresa A y 50\$ para la sociedad B, y sobre esa base determinaría un nuevo impuesto como si cada una hubiese obtenido esa utilidad. Mediante esta operación podrá girar los

mismos \$30 por concepto de impuestos del primer ejemplo (operación a precios de mercado) en el caso del segundo ejemplo (operación entre relacionados).

Nuestra legislación, como ya abordaremos más adelante, contiene este principio en el artículo 41 Letra E de la Ley de la Renta en el siguiente tenor: “Se entenderá por precios, valores o rentabilidades normales de mercado los que hayan o habrían acordado u obtenido partes independientes en operaciones y circunstancias comparables, considerando por ejemplo, las características de los mercados relevantes, las funciones asumidas por las partes, las características específicas de los bienes o servicios contratados y cualquier otra circunstancia razonablemente relevante”. Seguidamente el artículo citado otorga facultades al SII para fiscalizar que se cumpla este principio.

La formulación concreta de este principio suele ser disputada: los criterios no son uniformes entre autoridades fiscales, las industrias y materias son distintas, entre otros factores. Por ejemplo, un método que funciona correctamente en el sector minero o forestal podría no resultar igualmente útil en el retail o en el sector financiero, por las particularidades de cada rubro. Además, por las variaciones de los sistemas políticos de cada Estado, naturalmente la calificación subjetiva de qué tan adecuado o suficiente resulta un método varía de país en país. Sumado a lo anterior, la modernización y apertura desigual de los Estados para legislar esta materia vuelve el problema aún más complejo.

Estas dificultades pueden generar conflictos entre el Fisco y los contribuyentes, lo que podría derivar en costosos litigios, determinación de diferencias impositivas, imposición de multas, entre otros.

Por esta razón se ha buscado regular y determinar criterios de razonable objetividad que permitan a los contribuyentes desempeñarse en sus negocios de manera segura y con certeza.

#### IV. AJUSTES DE LOS PRECIOS Y DOBLE TRIBUTACIÓN

Para hacer efectivo el control de los precios de transferencia, las autoridades fiscales reaccionan frente a una incorrecta valorización que erosione la base imponible correspondiente mediante un ajuste -o tasación- de está, considerando condiciones y precios de operaciones entre empresas independientes de conformidad al principio de plena competencia.

Este ajuste efectuado por una autoridad fiscal, de no ser considerado por la otra administración fiscal en que opera la empresa fiscalizada, generaría nuevamente doble tributación si esta situación no está prevista en un tratado que la regule apropiadamente.

Vamos a ilustrarlo mediante un clásico ejemplo contemplado en el informe “*An introduction to Transfer Pricing*” de la ONU (2016):

“Un fabricante de relojes de alta gama en el País A distribuye sus relojes a través de una filial en el País B. Se supone que el costo de fabricación del reloj es de \$1400 y el costo de distribución para la filial en el País B es de \$100. La empresa en el País A establece un precio de transferencia de \$1500, y la filial en el País B vende el reloj a \$1600 en el País B. En general, la empresa ha obtenido así una ganancia de \$100, sobre la cual se espera que pague impuestos.

Podemos graficar la operación del grupo la siguiente manera:

Concepto	Debe	Haber
Fabricación	\$1400	
Distribución	\$100	
Venta		\$1600
Resultado		\$100

*3 Asientos contables consolidados del grupo (Sociedades en Países A y B). Elaboración Propia.*

Sin embargo, cuando la filial en el País B es auditada por la administración tributaria del País B, se observa que el distribuidor no está obteniendo ninguna ganancia: el precio de transferencia de \$1500 más los \$100 de costos de distribución de la unidad en el País B son exactamente iguales al precio de venta de \$1600. La administración tributaria del País B considera que el precio de transferencia debería ser de \$1400 para que la unidad del País B muestre la ganancia de \$100 del grupo que sería sujeta a impuestos.

Concepto	Debe	Haber
Transferencia	\$1500	
Distribución	\$100	
Venta		\$1600
Resultado		\$0

*4 Asientos contables para la sociedad en País B (Distribuidora). Al ver el resultado en \$0, la autoridad fiscal procede a determinar una utilidad de \$100 y liquidar el impuesto sobre esa base en el País B. Elaboración Propia.*

Esto plantea un problema para la empresa matriz, ya que ya está pagando impuestos en el País A sobre la ganancia de \$100 por reloj que aparece en sus cuentas. Dado que se trata de un grupo multinacional, es responsable de pagar impuestos en los países donde opera y, al tratar con dos autoridades fiscales diferentes, generalmente no es posible compensar una contra la otra. Por lo tanto, la empresa multinacional puede acabar sufriendo una doble

imposición sobre las mismas ganancias debido a las diferencias en lo que se considera un precio de transferencia adecuado.”

Cómo se puede apreciar, el grupo paga impuestos sobre la misma utilidad dos veces en ambos países. Este es el problema de doble tributación mencionado anteriormente y que se pretende evitar mediante acuerdos internacionales.

## V. REGULACIÓN Y CRITERIOS INTERNACIONALES

En la última década, el abuso de prácticas de erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios ha sido uno de los temas principales en el establecimiento de criterios transversales en la tributación internacional. Estos criterios buscan, ante todo, garantizar que los beneficios obtenidos por los contribuyentes sean gravados en los lugares donde se llevan a cabo las actividades económicas que generan valor.

En nuestro país se adoptó el estándar internacional del principio de plena competencia, que establece que las condiciones y precios de las operaciones entre empresas vinculadas deben evaluarse comparando con aquellos aplicados entre empresas independientes, como se dijo precedentemente. Tanto la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) como la Organización de las Naciones Unidas (ONU) han promovido la adopción de este principio entre los países miembros y no miembros, generando un consenso amplio a nivel global respecto a su implementación, como se dijo anteriormente.

La importancia de las directrices de la OCDE es innegable, ya que han influido en el modelo de la ONU, que sigue marcadamente las reglas promovidas por la OCDE. Estas guías han sido incorporadas positivamente en las legislaciones de varios países europeos. En otros, si bien no se han

adoptado legalmente en forma directa, las interpretaciones de los órganos administrativos competentes en la materia las suelen considerar como una manifestación de la opinión de las autoridades técnicas más relevantes en la materia, y también el consenso internacional mínimo en esta área del derecho tributario internacional.

Como resultado, en 2013, los países miembros de la OCDE y del G-20 respaldaron la adopción de un plan, el plan de *Base erosion and profit shifting* (BEPS), con 15 acciones destinadas a abordar la erosión de bases imponibles y la transferencia de beneficios.

El plan BEPS se enfocó en tres áreas clave en materia de precios de transferencia. La primera, denominada Acción 8, aborda los precios de transferencia en operaciones con intangibles. La segunda, la Acción 9, se ocupa de la asignación contractual de riesgos económicos y la correspondiente atribución de ingresos a las entidades que asumen dichos riesgos. Finalmente, la Acción 10 se concentra en áreas que presentan riesgos significativos, como los métodos para determinar los precios de transferencia y la necesidad de neutralizar el uso de ciertos pagos entre empresas del grupo, entre otros aspectos.

En concreto, las administraciones tributarias deben controlar una serie de criterios para asegurar el debido cumplimiento tributario respecto de la valoración de estas operaciones. Esto implica la revisión de la información declarada sobre diversas materias, como la efectividad de las operaciones, sus aspectos contractuales, los registros contables, la coincidencia con el giro declarado entre otros.

## VI. ADOPCIÓN DE LOS PRINCIPIOS INTERNACIONALES POR EL ORDENAMIENTO CHILENO

En síntesis, los criterios aplicables sobre precios de transferencia internacional están principalmente en las directrices emitidas por la OCDE. En el ámbito local, la regulación de los precios de transferencia está contemplada en la letra E del artículo 41 de la Ley sobre Impuesto a la Renta (LIR).

Si bien las directrices de la OCDE no se implementaron directamente, ha sido establecido por la doctrina que sirvieron de principal fuente para preparar la norma positiva en la materia. En el mismo sentido, tanto los tribunales como la administración fiscal nacional han tendido a seguir las directrices de la OCDE al momento de aplicar la ley. Dicho esto, la forma en que se consideran estas directrices no ha sido uniforme en la jurisprudencia judicial de nuestros Tribunales Tributarios y Aduaneros: han sido consideradas como un elemento normativo como fuente de derecho internacional, sin embargo, han sido también declaradas como criterios no aplicables como normativa para decidir el fallo. La jurisprudencia de nuestros tribunales superiores de justicia ha seguido las mismas vacilaciones<sup>14</sup>.

La primera norma sobre precios de transferencia fue introducida con la ley N°19.506 mediante una modificación al art. 38 de la LIR. Luego, este artículo es reemplazado por el artículo 41 letra E mencionado en el año 2012 por la ley 20.630, como consecuencia de la incorporación de Chile a la OCDE, entre otros factores.

---

<sup>14</sup> Al respecto, puede consultarse la reciente sentencia definitiva de la Corte de Apelaciones de Santiago rol Tributario N°379-2023 pronunciada con fecha cuatro de julio de 2024, que toma en cuenta las Directrices OCDE (Considerandos 6 y 7 de la sentencia).

Nuestro artículo 41 Letra E consagra el principio de plena competencia promovido por la OCDE expresamente al señalar que “Se entenderá por precios, valores o rentabilidades normales de mercado los que haya o habrían acordado u obtenido partes independientes en operaciones y circunstancias comparables (...).”

## VII. FACULTADES DE FISCALIZACIÓN ENTREGADAS AL SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS

El artículo 41 E permite al SII cuestionar o fijar los precios de operaciones transfronterizas relacionadas cuando no se efectúen a valor de mercado, estableciendo métodos para determinar esos valores, originados en las directrices OCDE.

Se profundiza sobre esta facultad en la Circular N° 29 de 2013 en que el SII señala que esta facultad incluye la impugnación de precios, valores o rentabilidades del mercado, o establecer precios, valores o rentabilidades en caso de no haberse fijado alguno. Estas dos medidas podrán ser aplicadas frente a i) operaciones transfronterizas llevadas a cabo por contribuyentes chilenos con entidades relacionadas del exterior, y ii) reorganizaciones o reestructuraciones empresariales o de negocios efectuadas por contribuyentes chilenos con entidades relacionadas del exterior, cuando en virtud de ellas, se haya producido a cualquier título o sin título alguno, el traslado de bienes o actividades susceptibles de generar rentas gravadas en el país exterior.

## VIII. TRIBUTACIÓN DE LAS DIFERENCIAS DETERMINADAS POR EL SII

Tras el uso de sus facultades, la diferencia entre lo declarado y la cifra detectada y declarada por el SII recibirá el tratamiento tributario de una mayor utilidad, la cual estará afecta al impuesto único del inciso 1° del artículo

21 de la LIR con una tasa de 40%. De acuerdo con la Circular N°29 de 2013 además esta diferencia no deberá considerarse al momento de determinar la Renta Líquida Imponible para el Impuesto de Primera Categoría<sup>15</sup>.

Además de esto, podrá aplicarse una multa equivalente al 5% de las diferencias detectadas cuando el contribuyente no entregue información debida y oportunamente según el criterio de la circular recién citada.

## IX. MÉTODOS PARA DETERMINAR PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Si bien hay consenso en el principio de plena competencia, la manera en que este se expresa constituye un desafío práctico para abogados y contadores. Para ello, se han desarrollado una serie de métodos (tanto a nivel internacional como nacional) que comienzan desde ciertos análisis económicos.

Cada método tiene ventajas y desventajas para abordar un caso concreto, razón por la cual se debe escoger cuidadosamente el método que mejor se adecue al caso concreto, encontrar un set de empresas con operaciones comparables para determinar cuánto debió haber pagado por impuestos y analizar las funciones de cada entidad en esta selección. Estos métodos, contenidos en las directrices internacionales, están recogidos en el numeral segundo del artículo 41 E de nuestra ley de la renta.

Se pueden agrupar los criterios de comparabilidad que se utilizan para seleccionar empresas y confeccionar este set de empresas comparables de la siguiente manera:

1. Términos contractuales de la operación: se toma en consideración si las empresas registran contractualmente las operaciones que realizan para poder compararlas con otras.

---

<sup>15</sup> Sobre este punto se recomienda leer el Oficio SII N° 2396 del año 2014.

2. Análisis funcional: Se identifican actividades económicamente relevantes, responsabilidades, activos utilizados y aportados y riesgos asumidos por las partes. Por ejemplo, si una empresa se dedica a producir y distribuir y otra solo a producir, estas serán comparables solo en aquellas actividades vinculadas a la producción de bienes.

3. Características de los bienes y servicios: Se consideran las diferencias específicas de bienes o servicios, los cuales suelen explicar la diferencia de sus precios en el mercado. Por ejemplo, si una empresa produce bienes de lujo y otras un bien análogo de gama media, no serían comparables sus operaciones en cuanto a que la diferencia de precios se explica por las características específicas de bien vendido.

4. Circunstancias económicas: Se considera el contexto económico en que se ejecutan las operaciones de bienes o servicios comparables, con el propósito de que no sean estas circunstancias las que expliquen significativamente los precios acordados. Por ejemplo, no serían comparables los precios de las operaciones de una empresa similar si se consideran resultados en época de COVID 19 frente a los del mercado tras la recuperación de la economía<sup>16</sup>.

5. Estrategias empresariales: Se considera que la estrategia de negocios sea comparable, tomando por ejemplo la aversión al riesgo como factor al comparar distintos agentes económicos.

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

---

<sup>16</sup> Pensemos, por ejemplo, en la industria del transporte aéreo, cuyos resultados recién durante este año están alcanzando o excepcionalmente superando los previos a la pandemia. Inversamente no serían comparables si se consideran operaciones determinadas por los índices inflacionarios cuando se comparen rentabilidades pre COVID19 versus post COVID 19.

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.

Expresamente la norma señala lo siguiente respecto de cada uno de ellos:

“a) Método de Precio Comparable no Controlado: Es aquel que consiste en determinar el precio o valor normal de mercado de los bienes o servicios, considerando el que hayan o habrían pactado partes independientes en operaciones y circunstancias comparables;

b) Método de Precio de Reventa: Consiste en determinar el precio o valor normal de mercado de los bienes o servicios, considerando el precio o valor a que tales bienes o servicios son posteriormente revendidos o prestados por el adquirente a partes independientes. Para estos efectos, se deberá deducir del precio o valor de reventa o prestación, el margen de utilidad bruta que se haya o habría obtenido por un revendedor o prestador en operaciones y circunstancias comparables entre partes independientes. El margen de utilidad bruta se determinará dividiendo la utilidad bruta por las ventas de bienes o prestación de servicios en operaciones entre partes independientes. Por su parte, la utilidad bruta se determinará deduciendo de los ingresos por ventas o servicios en operaciones entre partes independientes, los costos de ventas del bien o servicio;

c) Método de Costo más Margen: Consiste en determinar el precio o valor normal de mercado de bienes y servicios que un proveedor transfiere a una parte relacionada, a partir de sumar a los costos directos e indirectos de producción, sin incluir gastos generales ni otros de carácter operacional, incurridos por tal proveedor, un margen de utilidad sobre dichos costos que se haya o habría obtenido entre partes independientes en operaciones y circunstancias comparables. El margen de utilidad sobre costos se

determinará dividiendo la utilidad bruta de las operaciones entre partes independientes por su respectivo costo de venta o prestación de servicios. Por su parte, la utilidad bruta se determinará deduciendo de los ingresos obtenidos de operaciones entre partes independientes, sus costos directos e indirectos de producción, transformación, fabricación y similares, sin incluir gastos generales ni otros de carácter operacional;

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

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

f) Métodos residuales: Cuando atendidas las características y circunstancias del caso no sea posible aplicar alguno de los métodos mencionados precedentemente, el contribuyente podrá determinar los precios o valores de sus operaciones utilizando otros métodos que razonablemente permitan determinar o estimar los precios o valores normales de mercado que hayan o habrían acordado partes independientes en operaciones y circunstancias comparables. En tales casos calificados el

contribuyente deberá justificar que las características y circunstancias especiales de las operaciones no permiten aplicar los métodos precedentes. Como ha dicho la doctrina, esto permite que se aborden estas situaciones aplicando otros métodos diferentes a los promovidos por la OCDE.

Por último, la norma agrega que “el contribuyente deberá emplear el método más apropiado considerando las características y circunstancias del caso en particular. Para estos efectos, se deberán tener en consideración las ventajas y desventajas de cada método; la aplicabilidad de los métodos en relación al tipo de operaciones y a las circunstancias del caso; la disponibilidad de información relevante; la existencia de operaciones comparables y de rangos y ajustes de comparabilidad.”

## X. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS TRIBUTARIOS ANTE LA AUTORIDAD CHILENA

Entendemos por conflicto tributario aquel que se produce cuando el Fisco concluye que existen inconsistencias, errores o acciones u omisiones en la determinación de la obligación impositiva del contribuyente y este último está en desacuerdo con ello. Esta labor corresponde al SII y al Servicio Nacional de Aduanas (SNA), dependiendo de la especie de tributo<sup>17</sup>.

Existen varias formas de prevenir y resolver controversias frente a la administración tributaria chilena, en particular frente al uso de las facultades de fiscalización que la ley entrega al SII.

El numeral tercero del artículo 41 Letra E trata los estudios o informes sobre precios de transferencia. Al respecto señala que los contribuyentes pueden presentar un informe que justifique los precios, valores o rentabilidades de sus operaciones con partes relacionadas.

---

<sup>17</sup> Enfocaremos los siguientes títulos en la actividad fiscalizadora del SII.

No obstante, están obligados a mantener disponible toda la documentación que respalde la aplicación de los métodos utilizados, para una eventual fiscalización conforme al Código Tributario. Además, el Servicio puede solicitar información a autoridades extranjeras sobre operaciones fiscalizadas por precios de transferencia.

Además de estos informes el contribuyente podría hacer uso de los llamados Acuerdos Previos sobre Precios de Transferencia (APA). Según la regulación del artículo 41 E N°7 de la LIR, los APA son acuerdos adoptados entre el SII —y otras administraciones tributarias— y los contribuyentes con domicilio o residencia en Chile, para determinar anticipadamente y por un período de tiempo cuáles afectarán a las operaciones transfronterizas. Esto pretende evitar una eventual doble tributación de existir discrepancias sobre el valor de mercado de ellas.

## XI. IMPUGNACIÓN ADMINISTRATIVA Y JUDICIAL DE LA ACTUACIÓN FISCALIZADORA

Como es sabido, la labor de fiscalizar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de los contribuyentes chilenos recae sobre el Servicio de Impuestos Internos (SII). Dentro de su actividad fiscalizadora formalizada encontramos principalmente las actuaciones de i) requerimiento de antecedentes, ii) las citaciones del contribuyente, iii) las liquidaciones de los montos y conceptos que los justifican, y vi) el giro de los impuestos adeudados.

La labor fiscalizadora del SII constituye actos administrativos que deben cumplir todos los requisitos que la Constitución, la Ley y las mismas instrucciones y circulares señalan. Asimismo, el contribuyente tiene la facultad de impugnar dichas actuaciones tanto mediante recursos que dispone la ley frente al mismo Servicio como ante la autoridad judicial especialmente establecidas para este efecto.

La actividad fiscalizadora del Servicio es susceptible de los siguientes recursos administrativos, esto es, presentados ante el Servicio y resueltos por el mismo.

1. Recurso de Resguardo por Vulneración de Derechos: cuando el contribuyente vea lesionado sus derechos por acción u omisión del SII.
2. Reposición Administrativa Voluntaria: permite impugnar ciertos actos del SII descritos en el 123 bis del Código Tributario -especialmente liquidaciones y giros-, el cual deberá ser resuelto por el Director Regional o en quien este delegue sus facultades (En la práctica es el jefe del Departamento de Procedimientos Administrativos Tributarios de la Dirección Regional respectiva)<sup>18</sup>.
3. Recurso Jerárquico: permite recurrir contra la decisión que falla la Reposición Administrativa Voluntaria frente al superior jerárquico de quien la conoció. Se debe fundar sobre un error de derecho al aplicar las normas o instrucciones cuando ello incida sustancialmente en la decisión recurrida.
4. Revisión de la Actuación Fiscalizadora: constituye una solicitud sin plazo para su presentación con el fin de corregir errores o vicios manifiestos incurridos en las Resoluciones, Liquidaciones y Giros de impuestos por el Servicio.

Además de la vía administrativa, los actos administrativos del SII y los del SNA podrán ser revisados por los Tribunales Tributarios y Aduaneros: estos son tribunales independientes, modernos y especializados establecidos para el conocimiento de las controversias tributarias entre los contribuyentes

---

<sup>18</sup> Cabe destacar que la interposición de este recurso no implica una renuncia a la facultad de reclamar el mismo asunto ante el Juez Tributario y Aduanero sino lo contrario, se suspende el plazo para reclamar judicialmente hasta la resolución de este recurso administrativo.

y la administración fiscal. Estos tribunales permiten al contribuyente reclamar de dichos actos ante un tercero independiente facultado para corregir o anular las actuaciones de los servicios fiscalizadores.

Los procedimientos de mayor relevancia para estos efectos ante los Tribunales Tributarios y Aduaneros son:

1. Procedimiento General de Reclamaciones: el cual permite reclamar liquidaciones, giros, resoluciones que inciden en el pago de un impuesto o en los elementos que sirven de base para determinarlo, resoluciones que deniegan las peticiones de devolución de impuestos, establecidas en el artículo 126 del Código Tributario.

2. Procedimiento Especial de Vulneración de Derechos: procede ante cualquier acción u omisión que vulnere los derechos constitucionales consagrados en los numerales 21, 22 y 24 de la Constitución Política de la República, es decir, a desarrollar cualquier actividad económica, la igualdad ante la ley en materia económica y el derecho de propiedad respectivamente; así como cualquier vulneración a los derechos del contribuyente del artículo 8 bis del Código Tributario.

Sumado a todo lo anterior, las resoluciones de los Tribunales Tributario y Aduaneros pueden ser, según corresponda, susceptibles de recursos de reposición, apelación y/o casación conocidas por nuestros Tribunales Superiores de Justicia.

## XII. OBLIGACIONES ACCESORIAS EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN CHILE

Para el caso de los contribuyentes sujetos a esta regulación, son obligaciones accesorias, es decir, aquellas distintas al pago del impuesto que coadyuvan a la correcta determinación de la obligación tributaria principal,

las de presentar la Declaración Jurada Anual sobre Precios de Transferencia, la Declaración Jurada de Reporte País por País, la Declaración Jurada Anual Archivo Maestro y la Declaración jurada Anual Archivo Local.

*1) Declaración Jurada Anual sobre Precios de Transferencia*

Están obligados a presentar la declaración los contribuyentes domiciliados, residentes o establecidos en Chile que cumplan con las siguientes condiciones:

1. Al 31 de diciembre del año comercial correspondiente, pertenezcan a los segmentos de medianas o grandes empresas, y durante dicho año hayan realizado operaciones con partes relacionadas que no estén domiciliadas, residentes o establecidas en Chile, conforme a la normativa local.
2. No estando incluidos en los segmentos mencionados en el punto anterior, durante el periodo que corresponda informar, hayan realizado operaciones con partes relacionadas no domiciliadas, residentes o establecidas en Chile, conforme a la legislación local, siempre que dichas operaciones excedan los CLP 500 millones o aproximadamente USD 520,000.

La declaración debe presentarse a través del Formulario 1907, a más tardar el último día hábil del mes de junio de cada año, respecto de las operaciones realizadas durante el año comercial inmediatamente anterior.

## *II) Declaración Jurada Reporte País por País*

Están obligados a presentarla los siguientes contribuyentes:

1. La entidad matriz o controladora de un Grupo de Empresas Multinacionales que tenga residencia tributaria en Chile, siempre que los ingresos totales consolidados del grupo en el período correspondiente a la declaración sean de al menos EUR 750 millones aproximadamente.
2. La entidad integrante de un Grupo Empresarial Multinacional con residencia en Chile, que haya sido designada por el grupo como la única entidad sustitutiva de la matriz o controladora, para efectos de presentar la Declaración Jurada Reporte País por País en la jurisdicción de residencia tributaria, en representación del grupo multinacional.

La declaración debe presentarse mediante el Formulario 1937, a más tardar el último día hábil del mes de junio de cada año, en relación con las operaciones realizadas durante el año comercial inmediatamente anterior.

## *III) Declaración Jurada Anual Archivo Local*

Están obligados a presentarla los contribuyentes que, al 31 de diciembre del año correspondiente, cumplan con las siguientes condiciones copulativas:

1. Pertenecer al segmento de grandes empresas conforme a la normativa local.
2. Que la entidad matriz o controladora del Grupo de Empresas Multinacionales haya presentado el Reporte País por País ante el SII y otra Administración Tributaria para el año tributario respectivo.

3. Que durante el año hayan realizado una o más operaciones con partes relacionadas que no tengan domicilio o residencia en Chile, de acuerdo con las normas locales, por montos superiores a CLP 200 millones o aproximadamente USD 208,000.

La declaración debe presentarse mediante el Formulario 1951, a más tardar el último día hábil del mes de junio de cada año, respecto de las operaciones realizadas durante el año comercial inmediatamente anterior.

#### *IV) Declaración Jurada Anual Archivo Maestro*

Esta declaración están obligados a presentarla:

1. La entidad matriz o generadora del Grupo Empresarial Multinacional que tenga residencia en Chile, siempre que los ingresos del conjunto de entidades que formen parte del grupo en Chile y en el exterior, al 31 de diciembre del año que se informa, sean al menos de EUR 750 millones aproximadamente al cierre de los estados financieros consolidados.
2. La entidad integrante del Grupo Empresarial Multinacional que tenga residencia en Chile y que haya sido designada por la matriz o controladora como la única entidad sustituta para efectos de presentar la Declaración Jurada Reporte País por País en su país de residencia tributaria, en nombre de la entidad matriz o controladora.

La declaración debe presentarse mediante el Formulario 1950, a más tardar el último día hábil del mes de junio de cada año, respecto de las operaciones realizadas durante el año comercial inmediatamente anterior.

## CONCLUSIONES

La determinación de los precios de transferencia presenta un desafío complejo tanto para las autoridades fiscales como para los contribuyentes. Este proceso a menudo requiere el uso de recursos significativos, que incluyen personal altamente especializado y elevados costos de cumplimiento en asesorías contables y jurídicas. Además, la identificación de comparables adecuados resulta particularmente difícil, especialmente en aquellos casos que demandan ajustes para la correcta aplicación de los métodos que contempla la ley respecto de precios de transferencia.

Sin embargo actualmente ha existido un amplio desarrollo y adopción de los criterios para facilitar tanto el cumplimiento por parte de los contribuyentes como para alcanzar una justa recaudación por parte de los Estados. Además de eso, existen varias formas tanto para prevenir como para solucionar conflictos tributarios que se pueden considerar frente a una discrepancia entre el contribuyente y el Fisco.

## Bibliografía

CMS América Latina, “Precios de Transferencia en América Latina”, disponible en [https://f.datasrvr.com/fr/524/21464/Guia\\_Precios\\_de\\_Transferencia\\_en\\_AL\\_VF\\_ESP\\_2024.pdf](https://f.datasrvr.com/fr/524/21464/Guia_Precios_de_Transferencia_en_AL_VF_ESP_2024.pdf), 2024.

Department of Economic & Social Affairs, United Nations, Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries, 2017. Traducción propia. Disponible en: [https://assets.kpmg.com/contentmethododeprecio/dam/kpmg/ua/pdf/2016/12/UN\\_Manual\\_TransferPricing%20\(I\).pdf](https://assets.kpmg.com/contentmethododeprecio/dam/kpmg/ua/pdf/2016/12/UN_Manual_TransferPricing%20(I).pdf)

Escobar Murillo, C.; Sarratea Acuña, F., “Regulación de los precios de transferencia en Chile”, Tesis de pregrado, Universidad de Chile, disponible en <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/183177>, 2021.

Fernández-Velasco Iglesias, Luisa, “Valoración de activos intangibles: Acción 8 BEPS, capítulo VI de las Directrices OCDE y su aplicación en el análisis de plena competencia”, Agencia Estatal de Administración Tributaria España, disponible en [https://www.ief.es/docs/destacados/publicaciones/revistas/cf/28\\_07.pdf](https://www.ief.es/docs/destacados/publicaciones/revistas/cf/28_07.pdf)

Gallegos Basualto, Juan Pablo, “Precios de transferencia: análisis de los primeros años de aplicación de la normativa Ley 20.630”, Tesis de Magister en Derecho Tributario, Universidad de Chile, disponible en <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/170740>, 2019.

Hurtado, Hugo, Tributación Internacional, Thomson Reuters, Chile, 2018.

Mankiw, N. G.; Rabasco, E.; Toharia, L., Principios de economía, Ediciones Paraninfo, S.A., Costa Rica, 2007

Matus Fuentes, Marcelo, Curso de derecho tributario chileno. Parte general y especial, Thomson Reuters, 2022, 2ª ed. P. 99.

OECD, Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias 2017, OECD Publishing, París/Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2018, <https://doi.org/10.1787/9788480083980-es>.

Samuelson, Paul Anthony; NORDHAUS, William D., Economics, McGraw-Hill/Irwin, 2005, 18ª ed.

Schön, Wolfgang, “Transfer Pricing, the Arm’s Length Standard and European Union Law”, Working Paper of the Max Planck Institute for Tax Law and Public Finance No. 2011-08, disponible en <https://ssrn.com/abstract=1930237>, septiembre de 2011.

Villalón, V., “Tributación internacional. Introducción a precios de transferencia”, Revista de Estudios Tributarios, 2011.

Vergara Quezada, Gonzalo, “Precios de transferencia: problemas del uso de conceptos jurídicos indeterminados”, Revista de Derecho Tributario Universidad de Concepción, 2024, vol. 15, pp. 53-92.

Ley y otras normas

Circular SII N° 29 de 2013.

Código Civil Chileno, Artículo 59.

Oficio SII N° 2066 de 2012.



Oficio SII N° 2396, de 22/12/2014.

Ley de Impuesto a la Renta, Artículo 21, 29, 41 E.

Jurisprudencia citada

Sentencia Rol Tributario N°379-2023 pronunciada por la Corte de Apelaciones de Santiago de fecha cuatro de julio de 2024.