

UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA: SITUACIÓN ACTUAL EN CHILE.

Autor

MARIA ALEJANDRA BLANCO VALDERRAMA

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADO A LA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO PARA OPTAR AL
GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

PROFESOR GUÍA: ADRIANA LATORRE V.

Santiago, Octubre de 2014



UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA; SITUACIÓN ACTUAL EN CHILE.

Autor

MARIA ALEJANDRA BLANCO VALDERRAMA
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PROFESOR GUÍA: ADRIANA LATORRE V.

Santiago, Octubre de 2014

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por haberme permitido terminar mi carrera con éxito, cumpliendo así una de las metas más importantes de mi vida.

René te agradezco por todo tu apoyo incondicional en todo este proceso, sin ti hubiera sido más difícil lograr esta meta.

A mis padres y hermanos y amigos. Especialmente a mi hermano Juan David, gracias por siempre querer lo mejor para mi, no sabes cuánto te quiero y te extraño.

Al equipo de Precios de Transferencia de KPMG, quienes se han convertido en grandes amigos y mi familia en Chile.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
1. CAPÍTULO I: ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL.....	3
1.1. Grupo KPMG	3
1.2. KPMG Chile.....	5
1.2.1. Reseña histórica.....	5
1.2.2. Misión.....	6
1.2.3. Visión.....	6
1.2.4. Valores.....	7
1.2.5. Estrategia	8
1.2.6. Servicios	8
1.2.7. Organigrama	11
1.2.8. Mercados.....	12
1.2.9. Estructura de Cargos y promociones	14
2. CAPÍTULO II: DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES REALIZADAS.	16
2.1. Descripción del área de Precios de Transferencia.	16
2.2. Servicios prestados por el área de Precios de Transferencia.	16
2.3. Organigrama del área de Precios de Transferencia	17
2.4. Funciones realizadas.....	18
2.5. Razón que impulsa a desarrollar el tema	22
3. CAPÍTULO III: DESARROLLO DEL TEMA	23
3.1. Objetivos Generales y específicos del tema	23
3.2. Marco teórico.....	24
3.2.1. Evolución del comercio internacional, la primera era de la globalización.....	24
3.2.2. El periodo de posguerra, la segunda era de la globalización.....	29

3.2.3.Principales organismos que han impulsado y regulado el comercio internacional	29
3.2.4.La reglobalización y el auge de las empresas multinacionales.....	40
3.2.5.La evolución del comercio en los últimos 30 años, la IED como agente relevante.....	43
3.2.6.El impacto de las empresas multinacionales en la globalización	46
3.2.7.Auge de las empresas multinacionales y el problema de la erosión	48
3.3. Directrices de la OCDE aplicables en materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias	50
3.3.1. Definición de Precios de Transferencia.....	53
3.3.1.1. La importancia de los Precios de Transferencia.....	55
3.3.2.Principio de Empresa Independiente o <i>Arm's Lenght Principle</i>	58
3.3.2.1.Ventajas del Principio de Empresa Independiente.....	60
3.3.2.2. Desventajas del Principio de Empresa Independiente.....	60
3.3.3.Aplicación del Principio de Empresa Independiente	62
3.3.3.1. Análisis de comparabilidad	62
3.3.3.2. Factores determinantes de la comparabilidad	62
3.3.4.Metodología para la determinación de los Precios de Transferencia.....	68
3.4. Situación actual de la aplicación de los Precios de Transferencia en América Latina y el Caribe.....	93
3.5. Situación actual de los Precios de Transferencia en Chile	99
3.5.1.Definición de Precios de Transferencia	100
3.5.2.Normas de relación	101
3.5.3.Métodos de Precios de Transferencia	104
3.5.4.Estudios de Precios de Transferencia	107
3.5.5.Declaración Jurada.....	108
3.5.6.Carga de la Prueba	110
3.5.7Acuerdos Anticipados de Precios	111
CONCLUSIONES.....	115
BIBLIOGRAFÍA	120

INTRODUCCIÓN

Durante las últimas décadas, el comercio internacional se ha expandido a pasos agigantados, generando la integración de las economías de la mayoría de los países del mundo e impulsando la Inversión Extranjera Directa entre países, lo cual ha incrementado la cantidad de empresas multinacionales presentes en los cinco continentes. Teniendo en cuenta que las multinacionales, a través de sus empresas filiales, mueven un tercio del comercio mundial¹, se puede concluir que éstas constituyen uno de los principales agentes del comercio internacional.

Debido a lo anterior, las multinacionales han estado en el foco de control de varios organismos gubernamentales, especialmente de las Administraciones Tributarias, las cuales han detectado en los últimos años, diversos mecanismos de planificación tributaria que estas utilizan para eludir impuestos. Uno de los mecanismos más utilizados por estas grandes empresas, es la manipulación de sus Precios de Transferencia. En este sentido, por medio del manejo estratégico de sus Precios por transacciones comerciales y financieras entre empresas del mismo grupo, trasladan las utilidades a filiales que se encuentren en jurisdicciones con bajas tasas impositivas.

¹ Directrices De La OCDE Aplicables en materia De Precios De Transferencia 2010, página 22

Chile, al ser un país muy abierto al comercio y uno de los que recibe mayor flujo de Inversión Extranjera en la región, no ha estado exento de la problemática de elusión tributaria por parte de los grandes grupos empresariales. Es por ello que desde Septiembre del año 2012, a raíz de la reforma tributaria impulsada por el gobierno de Sebastián Piñera y aprobada por el Congreso Nacional, se introdujo en la Ley del Impuesto a la Renta un Artículo que modificó la antigua norma de Precios de Transferencia, de manera de ejercer un mayor control y fiscalizar activamente.

El presente informe, tiene como objetivo principal, la revisión de la legislación chilena en materia de Precios de Transferencia, para ello, se describirán y ejemplificarán los conceptos más relevantes y las metodologías impartidas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en materia de Precios de transferencia, los cuales fueron adoptados por Chile. Seguidamente, se realizará una reseña de las actuales legislaciones de los países de América Latina y el Caribe haciendo especial énfasis en Chile. Finalmente, se concluirá cuales fueron las incorporaciones más relevantes en la legislación chilena y si ésta se puede considerar una legislación vanguardista en relación a las legislaciones de los otros países de la región.

1. CAPÍTULO I: ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL

Los siguientes numerales describen la empresa en la cual se realizó la práctica profesional así como el grupo empresarial al que pertenece.

1.1. Grupo KPMG

La empresa KPMG Auditores Consultores Ltda. (en adelante “KPMG Chile” ó “la Compañía”) pertenece al grupo KPMG International Cooperative (en adelante Grupo KPMG), el cual es una cooperativa suiza cuya función es coordinar una red de firmas independientes que operan alrededor del mundo. Cada firma miembro de KPMG es una entidad legal separada e independiente que ofrece servicios de auditoría, impuestos, asesoría y servicios empresariales. De acuerdo con la página web: *“El Grupo KPMG cuenta con más de 152.000 profesionales, aproximadamente 8.000 socios y 800 oficinas distribuidas en 156 países de las cuatro regiones operativas; Europa, Medio Oriente y África, América y Asia-Pacífico”*². Todas las firmas miembro de la red KPMG en el mundo, comparten los mismos valores, procesos, metodologías políticas y mecanismos de control.

Cabe destacar que KPMG hace parte del grupo de las “Big Four” término en inglés utilizado para referirse a las cuatro firmas más importantes en el campo de la Auditoría y Consultoría en el mundo.

²http://www.kpmg.com/global/en/about/organization/pages/default.aspx?utm_medium=mdd&utm_campaign=mdd-global&utm_source=link consulta realizada el 6 de Marzo de 2013

A continuación, se describen las tres principales firmas competidoras de KPMG, estas son: PwC (anteriormente Price Waterhouse Coopers), Deloitte y EY (anteriormente Ernst & Young).

A. PwC³

PwC es una red global de firmas separadas e independientes, fundada en el año 1849. Actualmente, PwC opera con alrededor de 170.000 personas en 158 países, prestando servicios profesionales en auditoría, impuestos, consultoría y asesoramiento en diversos servicios empresariales.

B. Deloitte⁴

Deloitte es una red global de firmas independientes que prestan servicios profesionales en el las áreas de auditoría, impuestos, consultoría y asesoramiento financiero a organizaciones públicas y privadas de diversas industrias. La compañía fue creada en Escocia en el año 1845 y actualmente opera en 140 países por medio de aproximadamente 160.000 profesionales.

³ <http://www.pwc.com/cl/es/quienes-somos/index.jhtml> consulta realizada el 3 de Abril de 2013

⁴ http://www.deloitte.com/view/es_CL/cl/quienes-somos/index.htm, consulta realizada el 2 de Abril de 2013

C. EY⁵

EY es una red global de firmas que presta servicios de Assurance y Consultoría, fue establecida en Inglaterra en el año 1849. La red global de EY se compone de 152 mil profesionales y tiene presencia en 140 países.

1.2. KPMG Chile.⁶

1.2.1. Reseña histórica

Tal como se mencionó previamente, KPMG Chile pertenece al Grupo KPMG y su historia se remonta al 3 de febrero del año 1984, cuando se constituye la sociedad Gómez, González y Asociados, Auditores - Consultores Sociedad Colectiva Civil, cuyo objetivo era prestar servicios y asesorías profesionales en las áreas de Auditoría, Contabilidad, Asesoría Tributaria y Consultoría de empresas.

El 23 de mayo del mismo año, se modificaron los estatutos sociales con el propósito de incluir en su objeto social la prestación de servicios de capacitación, en cada una de las áreas que cubre su asesoría profesional, lo que llevó a la transformación de una sociedad colectiva civil a una sociedad de responsabilidad limitada, cambiando su razón social a “Jeria y Asociados, Auditores Consultores Limitada”.

⁵ <http://www.eychile.cl/que-hacemos/> consulta realizada el 3 de Abril de 2013

⁶ Información obtenida de la página www.kpmg.cl , consulta realizada el 26 de Marzo del 2014

Posteriormente, en el año 2003, su razón social se modificó a KPMG Auditores Consultores Ltda. Desde entonces, KPMG Chile ha estado en una constante transformación con un nuevo posicionamiento, enfocado a reclutar los mejores talentos locales e internacionales, mostrando una nueva imagen, renovada y fuerte al mercado chileno.

Actualmente, KPMG Chile presta servicios de Auditoría, Impuestos y Asesoría a las organizaciones nacionales e internacionales. Opera en Santiago, Viña del Mar y Concepción, con aproximadamente 800 empleados, 23 Socios y alrededor de 96 Directores y Gerentes.

1.2.2. Misión⁷

La misión de KPMG Chile es: *“Transformar el conocimiento en valor, en beneficios de los clientes, la gente y los mercados de capitales”⁸*.

1.2.3. Visión⁹

La visión de KPMG Chile es convertirse en líder de los mercados en los que opera. Aspira a ser reconocida como la mejor firma del país en la prestación de los servicios que ofrece.¹⁰

⁷ Información proporcionada por el área de RRHH de KPMG Chile el 25 de Marzo de 2013

⁸ IBID

⁹ Información proporcionada por el área de RRHH de KPMG Chile el 26 de Marzo de 2013

¹⁰ Información proporcionada por el área de RRHH de KPMG Chile el 19 de Marzo de 2013

1.2.4. Valores¹¹

Todas las firmas miembro de KPMG, se basan en siete valores que representan la forma en que se comportan los miembros de la compañía, es decir, su cultura organizacional. KPMG Chile asegura la adhesión a los siete valores implementando mecanismos a nivel local. Dichos valores se mencionan a continuación.

1. **Predicar con el ejemplo:** Actuar de manera tal que se demuestre lo que esperan de los demás y de los clientes, a todos los niveles.
2. **Trabajo en Equipo:** Trabajar en equipo para así aportar lo mejor de cada uno estableciendo fuertes y productivas relaciones profesionales.
3. **Respeto a los individuos:** Respetar a los demás por lo que son y por sus conocimientos, aptitudes y experiencia como individuos y miembros de un equipo.
4. **Investigando los hechos y transmitiendo los conocimientos:** Desafiar suposiciones, buscar información, analizar hechos para reafianzar su reputación como asesores de empresas, siempre objetivos y confiables.
5. **Comunicación de forma abierta y Honesta:** Compartir información, conocimientos y consejos con frecuencia y de forma constructiva, afrontando las situaciones difíciles con entusiasmo y franqueza.

¹¹ <http://www.kpmg.com/CL/es/acerca/ValuesAndCulture/Paginas/default.aspx>, consulta realizada el 17 de Marzo de 2013

6. Compromiso con la sociedad: Actuar con responsabilidad, desarrollando las aptitudes, experiencia y perspectivas a través de trabajo en la comunidad.

7. Actuando con integridad: Elevados criterios profesionales en todo momento, dando asesoría útil y conservando la independencia con rigor.

1.2.5. Estrategia¹²

La estrategia de KPMG Chile es convertirse en una firma cuyos profesionales sean excelentes y cuenten con un profundo conocimiento de diversas industrias para así prestar servicios multidisciplinarios. Esta actuación responde a las expectativas de los clientes, crea oportunidades para el personal y le permite asumir sus responsabilidades con los mercados de capitales.

1.2.6. Servicios

La Compañía proporciona servicios a través de las áreas de Auditoría, Impuestos, Consultoría y Servicios empresariales. A continuación, se describen brevemente dichas áreas.

A. Auditoría

El área de Auditoría de KPMG Chile, cuenta con más de 300 profesionales y ofrece servicios a todas aquellas empresas que deseen mejorar la confiabilidad financiera que será presentada a los stakeholders, de acuerdo con la página web de KPMG Chile “*El proceso de auditoría de KPMG Chile está diseñado para centrarse en las áreas clave*”

¹² Información proporcionada por el área de RRHH de KPMG Chile el 22 de Febrero de 2013

*del negocio y sus riesgos, basándose en las características operativas de la empresa y su estructura de control interno.”*¹³ Los profesionales de la Compañía que trabajan en esta área son principalmente contadores auditores e ingenieros comerciales, los cuales están entrenados para analizar los aspectos que influyen en la generación y preparación de los estados financieros de los clientes para identificar los riesgos más significativos.

Los principales servicios que se prestan en el área de auditoría son los siguientes:

- ✓ Auditoría de Estados Financieros:
- ✓ Examen de información financiera prospectiva:
- ✓ Asistencia financiero- contable a entidades registradas en la Securities and Exchange Commission (“SEC”), incluyendo aspectos referidos a la Sección 404 de la Ley Sarbanes- Oxley
- ✓ Asesoría en aplicación de principios de contabilidad

B. Impuestos

De acuerdo a la información obtenida de la página web de la Compañía, el área de Impuestos de KPMG Chile, cuenta con alrededor de 60 profesionales y ofrece una amplia gama de servicios impositivos. Los profesionales que trabajan en esta área son Abogados especialistas en tributación, Economistas, Ingenieros Civiles industriales y Administradores de Negocios Internacionales. Los principales servicios que presta esta área son los siguientes:

¹³ Información obtenida de la página www.kpmg.cl, consulta realizada el 28 de Febrero de 2014

- ✓ Práctica global de Externalización de impuestos
- ✓ Impuestos Globales Indirectos
- ✓ Servicios Globales de Precios de Transferencia
- ✓ Impuesto de primera categoría internacional
- ✓ Servicios ejecutivos internacionales
- ✓ Fusiones y adquisiciones

C. Consultoría y servicios empresariales

El área de Consultoría, trabaja con clientes para afrontar desafíos en tres áreas específicas:

- ✓ Consultoría de Gestión
- ✓ Consultoría del área de riesgos
- ✓ Transacciones y Reestructuración
- ✓ Servicios Empresariales

El área de Servicios empresariales es la nueva línea de negocios de la Compañía, se enfoca en entregar servicios de auditoría interna y asesoría a medianas y pequeñas empresas. Los principales servicios incluidos en esta nueva línea de negocios son:

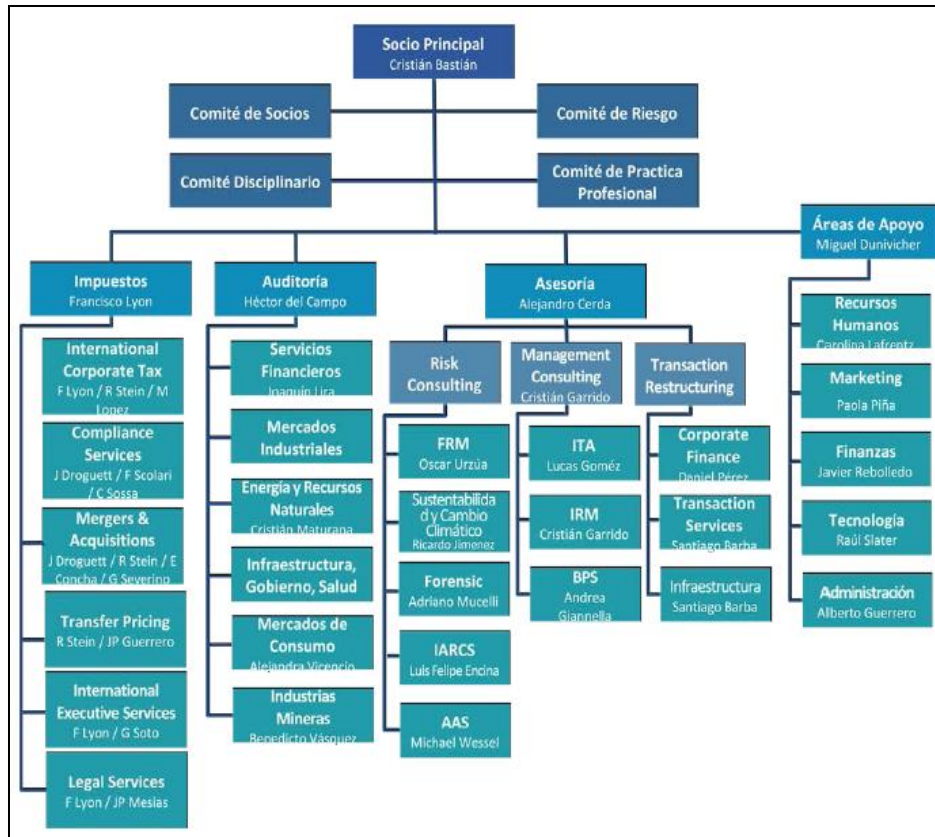
- ✓ Auditoría Interna
- ✓ Asesoría en reestructuración de pasivos
- ✓ Refinanciamiento para proyectos específicos
- ✓ Financiamiento para emprendimientos

✓ Apoyo a Pymes

1.2.7. Organigrama

La siguiente ilustración presenta el organigrama de KPMG Chile a la fecha.

Ilustración 1 Organigrama de KPMG Chile



Fuente Información proporcionada por el área de Recursos Humanos de KPMG Chile.

1.2.8. Mercados

KPMG presta servicios a diferentes industrias tales como:

✓ Energía y Mercados Industriales

La Industria de Mercados Industriales es una de las más importantes para la Compañía y el Grupo KPMG debido a que audita el 22% de las empresas más importantes a nivel mundial en estos sectores, y proporciona otros servicios de Auditoría, Impuestos y Asesoría al 71% de ellas. De acuerdo a la información obtenida de la página web de la Compañía *“El Grupo KPMG cuenta con más de 2.000 socios y 31.000 profesionales dedicados a la industria de Mercados Industriales”*¹⁴

✓ Minería y recursos naturales

La red global de KPMG tiene a 710 socios y 10.200 profesionales dedicados a la industria de Minería y Recursos Naturales. Debido a lo anterior, KPMG se destaca por su participación en el mercado de minería y recursos naturales, auditando el 21% de las empresas más importantes a nivel mundial en este sector. Según la página web de la Compañía *“El grupo KPMG es el auditor principal del 40% de las empresas mineras metálicas más grandes del mundo.”*¹⁵

¹⁴ <http://www.kpmg.com/cl/es/industrias/emi/Paginas/Default.aspx> consulta realizada el 4 de Marzo de 2013

¹⁵ IBID

✓ **Mercados de consumo**

Alrededor del mundo EL Grupo KPMG cuenta con 1.140 socios y 16.300 profesionales dedicados a los mercados de consumo.¹⁶ La Compañía audita el 25% de las empresas más importantes a nivel mundial en este sector y proporciona otros servicios de Auditoría, Impuestos y Asesoría al 79% de ellas.¹⁷

✓ **Servicios Financieros**

En la industria de los servicios financieros, KPMG Chile tiene una participación de mercado de un 24% en servicios de Auditoría y un 74% considerando todos los servicios profesionales (Auditoría, Impuestos y Consultoría).

✓ **Tecnología, medios, y telecomunicaciones**

El Grupo KPMG cuenta con 1.550 socios y 22.150 profesionales dedicados a la industria de Tecnología, medios y telecomunicación Información. Por su parte, la Compañía audita el 24% de las empresas más importantes de Chile en estos sectores, y proporciona otros servicios de Auditoría, Impuestos y Consultoría al 79% de ellas.

✓ **Transporte, infraestructura, gobierno, y salud**

KPMG audita el 28% de las empresas más importantes a nivel mundial en estos sectores, y proporciona otros servicios de Auditoría, Impuestos y Asesoría al 66% de ellas.

¹⁶ IBID

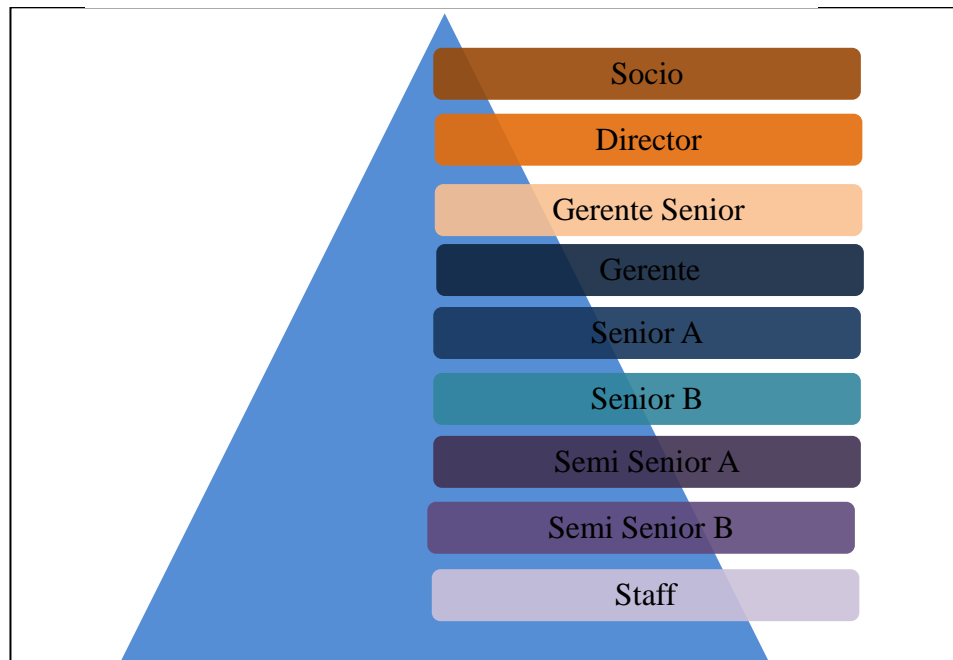
¹⁷ IBID

KPMG en el mundo tiene a 1.850 socios y 25.600 profesionales dedicados a esta industria.¹⁸

1.2.9. Estructura de Cargos y promociones

Las cuatro unidades de negocio de la Compañía, poseen una progresión en la estructura de cargos. La siguiente tabla muestra dicha progresión.

Ilustración 2 Estructura de Cargos KPMG Chile



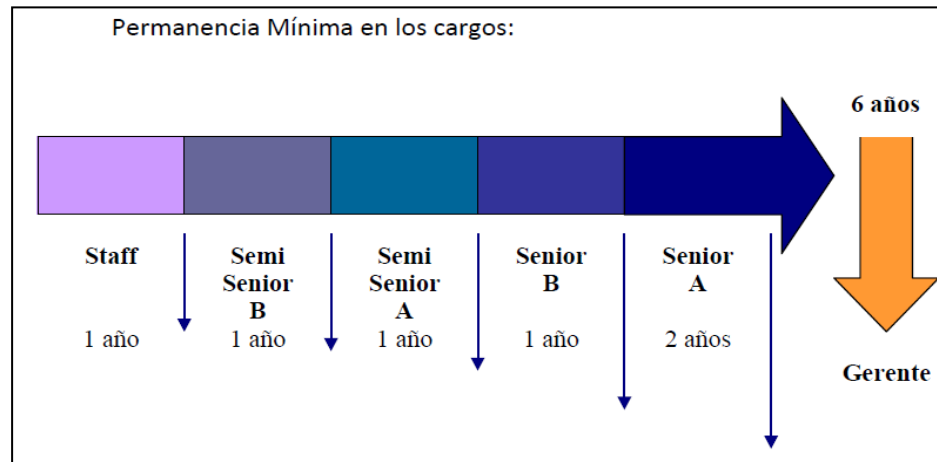
Fuente: Información proporcionada por el área de Recursos Humanos de la Compañía

A. Promociones

La progresión en el desarrollo de carrera indica ciertos plazos promedio en los que el personal permanece en las primeras posiciones antes de llegar a los cargos superiores, tal como lo muestra la siguiente ilustración.

¹⁸ <http://www.kpmg.com/cl/es/paginas/default.aspx>

Ilustración 3 Permanencia Mínima en los cargos en KPMG Chile



Fuente información proporcionada por el área de Recursos Humanos de la Compañía

En KPMG Chile el objetivo de las promociones es fundamentalmente consolidar el desarrollo y crecimiento de los miembros de la Firma, al proporcionarles mayores responsabilidades, retos, conocimientos, relaciones con los clientes y en consecuencia mejores condiciones de remuneración. Al mismo tiempo, es la única forma de cubrir las necesidades estructurales y de desarrollo de la propia firma.

2. CAPÍTULO II: DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES REALIZADAS.

2.1. Descripción del área de Precios de Transferencia.

La práctica profesional se realizó en el área de impuestos de KPMG Chile, específicamente en la unidad de Precios de Transferencia. Dicha unidad tiene como principal objetivo ayudar a las sociedades a desarrollar e implementar políticas de Precios de Transferencia respaldables económicamente, así como documentar políticas y resultados de manera de responder a los desafíos de la Autoridad Tributaria.

2.2. Servicios prestados por el área de Precios de Transferencia.

El equipo de Precios de Transferencia de la Compañía, presta los siguientes servicios a las empresas que realicen operaciones locales y transfronterizas con partes relacionadas del mismo grupo empresarial.

A. Planificación.

El equipo de Precios de Transferencia presta asesoramiento continuo a las compañías nacionales y multinacionales para desarrollar e implementar políticas de Precios de Transferencia tanto en la gestión comercial como desde el punto de vista de cumplimiento tributario. Asimismo, se prestan servicios para modificar las políticas de Precios de Transferencia existentes, de manera de reflejar los cambios ya sea en la ley local o en las circunstancias comerciales.

B. Cumplimiento y documentación.

Los servicios de cumplimiento y documentación, se enfocan en la preparación de documentación local para cumplir con los requisitos de la Autoridad Tributaria. Específicamente se presta asesoría en el llenado de la Declaración Jurada Formulario 1907 que hace referencia a Precios de Transferencia.

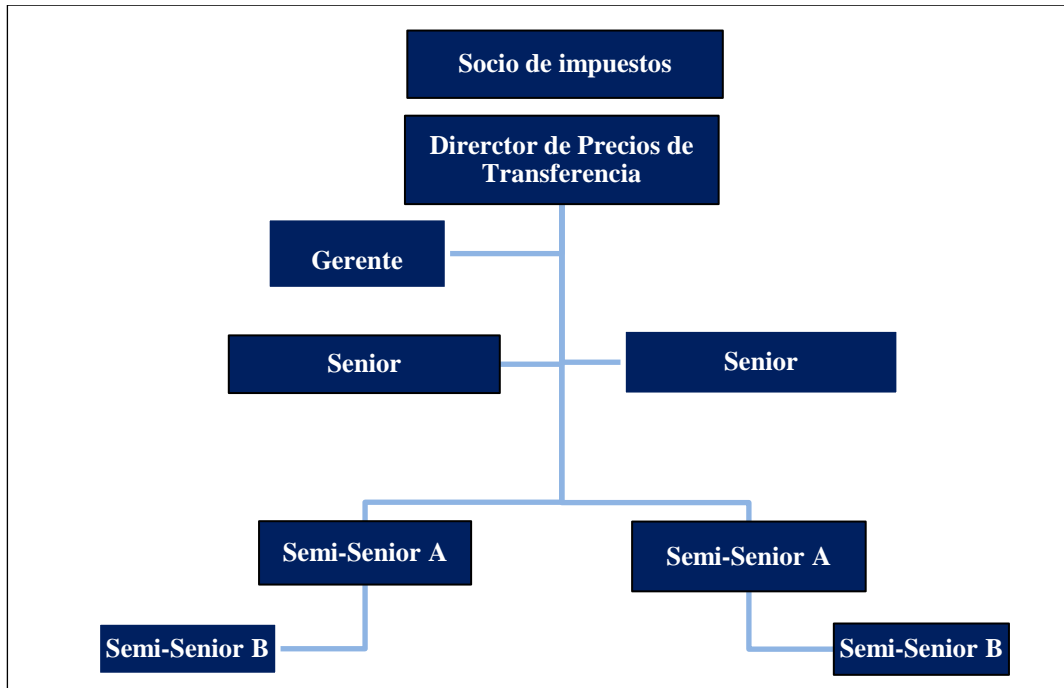
C. Resolución de disputas

Cuando surgen desafíos de la Autoridad Tributaria, el equipo de Precios de Transferencia de KPMG Chile ayuda a las sociedades a responder con justificaciones económicas detalladas por los Precios de Transferencia existentes.

2.3. Organigrama del área de Precios de Transferencia

La siguiente ilustración presenta el organigrama del área a la fecha.

Ilustración 4 Organigrama de la unidad de Precios de Transferencia KPMG Chile



Fuente: Elaboración propia con base en el personal existente en Octubre de 2014

2.4. Funciones realizadas

Durante la práctica profesional se realizaron diversas funciones, sin embargo, la función principal fue elaborar estudios de Precios de Transferencia a empresas multinacionales que efectuaran transacciones transfronterizas entre empresas relacionadas. Para la elaboración de dichos estudios se completaron las siguientes etapas:

A. Reunión Inicial

Se visitaron empresas multinacionales a efectos de conocer las operaciones internacionales que realizan con partes relacionadas del grupo, esta reunión inicial es fundamental, debido a que se da a conocer el alcance del proyecto, se realizan presentaciones sobre la legislación chilena en materia de Precios de Transferencia vigentes; particularmente los Artículos 38 y 41E de la Ley del Impuesto a la Renta (“LIR”).

B. Envío de Propuestas

Se elaboraron propuestas a los posibles clientes, las cuales contienen información relevante, tal como:

- ✓ Servicios Profesionales prestados por KPMG Chile,
- ✓ Fases y Cronogramas del trabajo a realizar,
- ✓ Presentación del equipo de Precios de Transferencia de KPMG Chile y
- ✓ Honorarios de acuerdo al número y complejidad de las transacciones intercompañía.

C. Etapa recopilación de información del cliente

Una vez firmada propuesta de servicios por parte cliente, la siguiente etapa consiste en recopilar información relevante a través de entrevistas a las áreas involucradas con el tema de Precios de Transferencia, por lo general la información que se obtiene es la siguiente:

- ✓ Listado de las entidades del grupo con las cuales se llevaron a cabo transacciones intercompañía durante el año bajo análisis,
- ✓ Descripción de las actividades que desarrolla la empresa en Chile y organigrama corporativo,
- ✓ Estados Financieros de la compañía,
- ✓ Listado de operaciones intercompañía, tales como: Compra y/o venta de bienes producidos o terminados, servicios prestados y/o recibidos, préstamos intercompañía otorgados y/o recibidos, regalías pagadas o cobradas, entre otras.
- ✓ Nivel de especialización del personal del área (básico, medio, alto); nivel de estudios,
- ✓ Valor agregado de los servicios que se prestan a partes relacionadas,
- ✓ Formas de asignación de costos (horas/hombre, gastos específicos, espacio por arrendamiento, etc.) a cada una de las entidades relacionadas a las que se les prestan los servicios,
- ✓ Metodología de distribución de gastos entre las partes relacionadas y
- ✓ Monedas internacionales en las que se cobran los bienes y/o servicios a partes relacionadas.

D. Etapa de elaboración de estudio de Precios de Transferencia

Una vez recopilada y analizada la información relevante del cliente, se elaboraron estudios de Precios de Transferencia, dichos estudios se componen de dos aspectos importantes, el análisis funcional y el análisis económico, los cuales se describen brevemente a continuación.

i. Análisis Funcional

El análisis funcional pretende conocer a fondo la actividad de negocio de la compañía, las funciones ejercidas por cada área, haciendo especial énfasis en las funciones realizadas por las áreas involucradas en las transacciones intercompañía, los activos utilizados y los riesgos asumidos. Para conocer la actividad de negocio de la compañía, resulta útil y necesario conocer la estructura y organización del grupo.

ii. Análisis económico

En esta etapa se analiza la metodología de precios de transferencia apropiada para cada transacción intercompañía, se utilizan softwares especializados para realizar el análisis de comparabilidad y así poder determinar si la compañía está cumpliendo con el Principio de Empresa Independiente regida por la OCDE, dicho principio será explicado en detalle en el siguiente capítulo del presente informe.

E. Etapa de entrega del estudio al cliente y presentación de los resultados

Una vez terminado el estudio de Precios de Transferencia, se envía al cliente un borrador para discusión, en dicho borrador, el cliente hace sus comentarios y cambios y lo envía a KPMG Chile para que se corrijan dichos cambios, cuando que el cliente está conforme se procede a emitir la versión final y a realizar una presentación para presentar y explicar los resultados obtenidos.

2.5. Razón que impulsa a desarrollar el tema

La razón principal es dar a conocer un tema que hasta el año 2012 no era muy conocido en Chile y son los Precios de Transferencia. Este informe de práctica reúne la mayoría de mis conocimientos relacionados a esta materia, los cuales he adquirido en el transcurso de mi experiencia profesional. Considero que es muy importante que los Administradores de Negocios Internacionales tengan bases de Precios de Transferencia, dado que estos se desarrollan en el marco del comercio y la negociación internacional e involucra a todas aquellas empresas multinacionales que efectúen transacciones comerciales o financieras entre empresas de su mismo grupo. Teniendo en cuenta que la formación entregada por parte de la carrera está muy enfocada al comercio internacional, es muy posible que los Administradores de Negocios Internacionales sean futuros ejecutivos de empresas multinacionales, quienes deben conocer todos los temas que puedan impactar su gestión, incluyendo Precios de Transferencia. De esta manera, considero que los contenidos expuestos en este informe pueden proporcionar una buena base para entender la temática.

3. CAPÍTULO III: DESARROLLO DEL TEMA

3.1. Objetivos Generales y específicos del tema

Objetivo General:

Revisar la legislación chilena en materia de Precios de Transferencia, contenida en el Artículo 41E de la Ley del Impuesto a la Renta, para determinar de qué manera impactan las negociaciones internacionales de los precios por transacciones con partes relacionadas del exterior en las bases imponibles de multinacionales establecidas en Chile.

Objetivos Específicos:

- ✓ Describir conceptos esenciales de las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia, tales como: el concepto de Precios de Transferencia, Principio de Empresa Independiente, análisis funcional, análisis de comparabilidad, metodología de Precios de Transferencia, los cuales están incluidos en la legislación chilena en la materia.

- ✓ Reseñar la actualidad de los Precios de Transferencia de los países en América Latina y en el Caribe.

- ✓ Enunciar la metodología de análisis de Precios de Transferencia establecida en las Directrices de la OCDE aplicables en la materia a empresas multinacionales y administraciones tributarias.

3.2. Marco teórico

A efectos de contextualizar el tema de los Precios de Transferencia, es necesario revisar de qué manera ha evolucionado el comercio internacional a través del tiempo. El siguiente numeral presenta la historia de la expansión del comercio internacional desde el siglo XIX hasta el presente. Asimismo, se describen los principales organismos que han impulsado y que regulan el comercio internacional.

3.2.1. Evolución del comercio internacional, la primera era de la globalización¹⁹

El comercio internacional nace en gran medida a partir de la revolución industrial del siglo XIX, debido a los avances tecnológicos que ocasionó el desarrollo en el transporte y las comunicaciones. Durante este siglo, se idearon nuevos sistemas de transportes marítimos y terrestres, pasando de la navegación en balsas de madera a embarcaciones de vapor y del transporte a caballo al ferrocarril. Asimismo, en las comunicaciones se dio un paso grande cuando se inventó el telégrafo, gracias a estos avances se redujeron los costos de trasladar productos, capital y personas en todo el mundo.

La revolución industrial que ocurrió inicialmente en Europa, se expandió rápidamente a las Americas, Asia y África, creando una expansión en el comercio internacional y una integración de la economía en varios países. De acuerdo al informe sobre el comercio mundial 2013, elaborado por la Organización Mundial del Comercio *“Desde mediados del siglo XIX, la población mundial se multiplicó aproximadamente por 6, la producción*

¹⁹ Información extraída del informe sobre comercio mundial 2013, página 46, elaborado por la Organización Mundial del Comercio (OMC).

mundial por 60 y el comercio mundial por 140”²⁰. Cabe resaltar que la revolución industrial desencadenó la expansión de la movilidad de las tecnologías y los capitales, la migración y las comunicaciones, este suceso se conoce hoy en día como la primera era de la globalización.

El uso de la energía elaborada a partir del vapor, fue la primera tecnología que revolucionó el transporte como se conocía, desarrollándose los barcos de vapor, los cuales después de ciertas mejoras tecnológicas estaban capacitados para transportar bienes por rutas que cruzaban el océano atlántico, estos eran de gran tamaño y consumían menos combustible, lo que hizo posible reducir los costos de transporte. Otro de los factores que impulsó el comercio internacional fue la apertura de canales, principalmente el canal de Suez, que abrió la ruta navegable más corta entre Europa y Asia. Posteriormente, entre el periodo 1750-1820 se cuadruplicó la red de vías navegables en el Reino Unido, la construcción de canales aumentó en Francia y en Estados Unidos se construyó el canal de Erie, el cual redujo los costos de transporte entre búfalo y Nueva York en un 85% y la duración del trayecto de 21 a 8 días.²¹

Otra innovación en el área del transporte terrestre fue la construcción de carreteras que impulsó la creación de ferrocarriles, los cuales permitieron a los países acceder a una mayor variedad de productos manufacturados y materias primas. Cabe mencionar que

²⁰ Información obtenida del documento Informe sobre el comercio mundial 2013, página 46, elaborado por la Organización Mundial del Comercio.

²¹ Información obtenida del documento Tendencias del comercio Internacional 2013, página 47, documento publicado por la Organización Mundial del Comercio.

entre el periodo 1826 y 1913 se construyó casi un millón de kilómetros de vías férreas.²² De acuerdo a la información obtenida del documento tendencias del comercio internacional 2013 publicado por la Organización Mundial del Comercio, los costos del transporte terrestre disminuyeron más del 90% entre 1800 y 1910 y los de transporte marítimo alrededor del 60% entre 1870 y 1900. Asimismo, las exportaciones mundiales aumentaron a una tasa media anual de 3,4% alcanzando su punto máximo en 1913, antes de la primera guerra mundial. La siguiente tabla presenta la participación porcentual de las exportaciones en el PIB mundial para el periodo 1870-1998²³.

Tabla 1: Participación de las exportaciones en el PIB mundial entre 1870-1998

Participación de las exportaciones en el PIB mundial 1870-1998	
Año	Porcentaje
1870	4,6%
1913	7,9%
1950	5,5%
1973	10,5%
1998	17,2%

Fuente: tendencias del comercio internacional 2013 publicado por la Organización Mundial del Comercio, página 47.

A finales del siglo XIX, se diseñaron transportes que ayudaron a abaratar aún más los costos del traslado transfronterizo y a impulsarla integración mundial, estos fueron los barcos refrigerados, que permitieron exportar carne congelada desde Estados Unidos a

²²Tendencias del comercio Internacional 2013, página 47, documento publicado por la Organización Mundial del Comercio.

²³ IBID

Europa y los cables telegráficos submarinos, que iniciaron las comunicaciones internacionales casi instantáneas²⁴.

A mediados del siglo XIX el Reino Unido era la potencia más importante y el mayor productor mundial, sin embargo, en el año 1913, Estados Unidos y Alemania aumentaron su producción mundial superando los niveles de Reino Unido. Tal como se observa en la siguiente tabla:

Tabla 2: Distribución porcentual de la producción mundial por países

Año	EE.UU	Reino Unido	Alemania	Francia	Rusia	Otros países desarrollados
1830	2,4%	9,5%	3,5%	5,2%	5,6%	13,3%
1860	7,2%	19,9%	4,9%	7,9%	7,8%	15,7%
1913	32,0%	13,6%	14,8%	6,1%	8,2%	17,8%

Fuente: tendencias del comercio internacional 2013 publicado por la Organización Mundial del Comercio, página 50.

Es importante mencionar que a fines del siglo XIX no existían organismos que regularan y controlaran el comercio internacional y en vista del rápido incremento de productos de Estados Unidos y Alemania la mayoría de los países Europeos empezaron a incrementar sus aranceles, de manera de resguardar a sus productores nacionales que se estaban viendo afectados por la competencia de Estados Unidos. Ante este hecho, éste último reaccionó aumentando sus aranceles en un 32,5%,²⁵ de esta manera los países se encerraron en un sistema proteccionista, disminuyeron las importaciones y

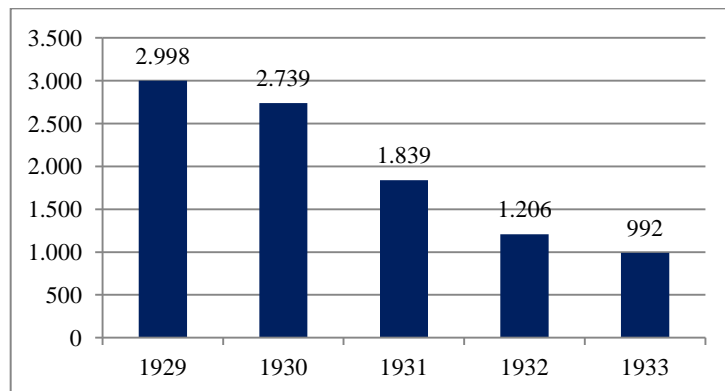
²⁴ Tendencias del comercio Internacional 2013, página 46, documento publicado por la Organización Mundial del Comercio.

²⁵ Dato extraído del informe sobre el comercio mundial 2013, Capítulo II Factores que determinan el futuro del comercio, página 51. Elaborado por la Organización Mundial del Comercio.

exportaciones y se enfocaron en que la producción interna fuera suficiente para abastecer sus mercados. Este hecho ocasionó que la primera era de la globalización retrocediera. Sumado a lo anterior, la primera guerra mundial destruyó el pensamiento de liberalismo económico que se había vuelto la convicción del siglo XIX.

Una vez terminada la primera guerra mundial, Europa quedó inmersa en una crisis económica y financiera, que condujo a que las restricciones arancelarias se mantuvieran para reducir las importaciones y equilibrar la balanza de pagos. Unos años después, Estados Unidos entró en una de las crisis más grandes de su historia, la Gran Depresión y a raíz de ello, elevó sus aranceles a tasas excesivamente altas, empujando a otros países a aumentar sus barreras arancelarias. Debido a estos obstáculos, el comercio internacional se desplomó drásticamente entre el periodo 1929 y 1934. Tal como se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico 1: Comercio mundial durante el periodo 1929-1933, valores mensuales en antiguos dólares de oro



Fuente: Importaciones totales de 75 países, Sociedad de Naciones, Monthly Bulletin of Statistics.

La inseguridad económica y política que reinaba en el ambiente, propició la aparición del extremismo político y en consecuencia el estallido de la segunda guerra mundial que se desarrollo entre los años 1939 y 1945.

3.2.2. El periodo de posguerra, la segunda era de la globalización

Los cimientos del sistema multilateral actual se establecieron en los años posteriores a la segunda guerra mundial, que fue un periodo marcado por la cooperación en el comercio internacional y por la liberalización de los aranceles por parte de la mayoría de los países. En el año 1944, en la conferencia denominada Bretton Woods, se acordó la creación de tres instituciones económicas internacionales que serían la columna vertebral de un nuevo orden económico mundial, están instituciones son: El Fondo Monetario Internacional (en adelante “FMI”), el Banco Mundial y la Organización Internacional de Comercio (en adelante la OMC). El siguiente numeral proporciona información detallada de dichas organizaciones.

3.2.3. Principales organismos que han impulsado y regulado el comercio internacional

A. Fondo Monetario Internacional

El FMI se creó en el año 1944 en una conferencia de las Naciones Unidas, la cual se llevó a cabo en Bretton Woods, Nuevo Hampshire, Estados Unidos. Dicha conferencia

estaba precedida por 44 representantes de países²⁶, los cuales acordaron establecer un marco de cooperación económica para evitar las devaluaciones competitivas que desencadenaron la Gran Depresión de 1930.

El FMI es administrado por 188 países miembros a los cuales les rinde cuentas. Su estructura organizacional está liderada por la Junta de Gobernadores, la cual está conformada por un gobernador y un gobernador suplente por cada país miembro, un Comité Monetario y Financiero Internacional y un Comité conjunto del FMI y el Banco Mundial para el Desarrollo. Las operaciones diarias son supervisadas por un Directorio Ejecutivo que cuenta con 24 miembros y representa a todos los países miembros. Un Director Gerente que cuenta con la asistencia de tres oficinas y cuatro departamentos. La siguiente ilustración presenta dicha estructura organizacional.

Por otra parte, el principal propósito del FMI es asegurar la estabilidad del sistema de pagos internacionales y los tipos de cambio. De acuerdo con lo establecido en su página web oficial, *“El FMI promueve la estabilidad financiera y la cooperación monetaria internacional. Asimismo, busca facilitar el comercio internacional, promover un empleo elevado y un crecimiento económico sostenible y reducir la pobreza en el mundo entero.”*²⁷

De de manera de cumplir con su principal objetivo, el FMI revisa las políticas, situación económica y financiera de los países miembro, presta asesoramiento, recomendando

²⁶ <https://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/glances.htm>

²⁷ <https://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/pdf/glances.pdf>

políticas que promuevan la estabilidad económica, reduciendo posibles crisis económicas y financieras, otorga financiamiento a los países miembros con el fin de proporcionarles margen de maniobra para corregir sus problemas de balanza de pagos, brinda asistencia técnica y capacitaciones a los países miembro para que estos puedan fortalecer las capacidades concepción y ejecución de políticas eficaces, incluidos ámbitos tales como: política y administración tributaria, administración del gasto, políticas monetarias y cambiarias, supervisión y regulación de sistemas bancarios y financieros, marcos legislativos y estadísticas.²⁸

Ilustración 5: Estructura Organizacional del FMI



Fuente: <https://www.imf.org/external/np/obp/esl/orgchts.htm>

Cabe mencionar que la fuente de recursos monetarios del FMI corresponde a la cuota de cada uno de los países miembro que se ve reflejada en la posición de los países en la economía mundial, en este sentido, Estados Unidos es el país con la participación más

²⁸ <https://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/glances.htm>

alta de la cuota total con un 17,69% mientras que Chile participa con el 0,36%.²⁹ De acuerdo a la información obtenida de los datos oficiales del FMI, actualmente, los recursos provenientes de las cuotas ascienden a alrededor de US\$362.000 millones. Adicionalmente, el FMI puede complementar sus recursos mediante el préstamo de dinero a los países miembro. La siguiente tabla presenta información detallada del FMI

Tabla 3: Información relevante del FMI

Número actual de países miembros:	188
Sede:	Washington, DC, Estados Unidos
Directorio Ejecutivo:	24 Directores, en representación de un solo país o un grupo de países
Personal:	Aproximadamente 2.600 funcionarios procedentes de 142 países
Total de cuotas:	US\$362.000 millones (al 28-08-14)
Recursos adicionales prometidos o comprometidos:	US\$1 billón
Montos comprometidos en el marco de los acuerdos de préstamo vigentes (al 28-08-14):	US\$185.000 millones, de los cuales US\$161.000 millones permanecen sin girar
Principales prestatarios (montos pendientes de reembolso al 28-08-14):	Grecia, Portugal, Irlanda, Ucrania.
Consultas de supervisión:	122 consultas en 2012 y 122 en 2013
Asistencia técnica:	246 años-persona en el ejercicio 2013

Fuente: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/glances.htm>

²⁹ <http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.aspx>

B. Banco Mundial

El Banco mundial fue creado en el año 1944, su sede central está en Washington, Estados Unidos y cuenta con más de 10.000 empleados distribuidos en más de 120 oficinas alrededor del mundo. El Banco Fue creado con el fin de proporcionar capital para las actividades de reconstrucción de los países afectados por la segunda guerra mundial. Desde su creación, el Banco Mundial ha pasado de ser una sola institución a una entidad conformada por cinco instituciones de desarrollo. De acuerdo a la página web oficial, actualmente, su misión es aliviar la pobreza en el mundo a través de un proceso de globalización inclusivo y sostenible.

Con respecto a su estructura organizacional, el Banco Mundial está conformado por 188 países miembros, los cuales son representados por una Junta de Gobernadores, estos delegan deberes específicos a 25 Directores Ejecutivos que trabajan en la sede central del Banco. Los cinco principales accionistas (Francia, Alemania, Japón, Reino Unido y Estados Unidos) nombran cada uno un Director Ejecutivo y los demás países miembros son representados por los otros 20 Directores Ejecutivos electos restantes³⁰.

De acuerdo a la información obtenida de la página oficial del Banco Mundial³¹, sus dos objetivos principales son, terminar con la pobreza extrema y apoyar la prosperidad de los países menos desarrollados. Adicionalmente, sus principales funciones corresponden a otorgar financiamiento, proveer asesoramiento sobre políticas, investigación, análisis y

³⁰ Información obtenida de <http://www.bancomundial.org/es/about/leadership>

³¹ Información obtenida de <http://www.bancomundial.org/es/about/leadership/objectives>

asistencia técnica, apoyar la formación de capacidades en las naciones a las que presta servicios, patrocinar ofrecer y participar en diversas conferencias y foros sobre asuntos de desarrollo, entre otras.

C. GATT y posterior Organización Mundial del Comercio

Tras la segunda guerra mundial, Estados Unidos se consolidó como una potencia económica y debido a ello estaba dispuesto a asumir mayores responsabilidades con respecto a la elección de un nuevo sistema económico mundial. Debido a lo anterior, Estados Unidos junto con Gran Bretaña plantearon al Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas la posibilidad de establecer una Organización Internacional del Comercio (“OIC”), esta organización no se llegó a crear puesto que no tuvo la aprobación del congreso de Estados Unidos. Aunque la OIC nunca llegó a formarse eso no significó que los países no continuaran en la búsqueda de un organismo que pudiera regular e impulsar el sistema multilateral del comercio.

Paralelamente a las negociaciones de la OIC, surgió el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (por sus siglas en inglés GATT), inicialmente, el GATT sería un acuerdo temporal de reducción de aranceles que estaría vigente solo hasta la aprobación de la OIC. El GATT fue firmado en el año 1947 por 23 países³², sin embargo no entró en vigor sino hasta el primero de Enero de 1948.

³² Australia, Bélgica, Birmania, Brasil, Canadá, Ceilán, Checoslovaquia, Chile, China, Cuba, Estados Unidos, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Nueva Zelandia, Noruega, Países Bajos, Pakistán, Reino Unido, Rhodesia del Sur, Siria y Sudáfrica.

El principal objetivo del GATT era reducir los obstáculos al comercio, particularmente los aranceles. En este sentido, la piedra angular del GATT fue el principio de la Nación Más Favorecida (en adelante “NMF”), inicialmente este principio estaba orientado a favorecer a aquellas naciones Europeas que se habían visto devastadas por la segunda guerra mundial y que necesitaban reconstruir sus ciudades.

En el año 1945, 15 países iniciaron rondas de negociaciones que tenían como fin la reducción y consolidación de los aranceles aduaneros, dado que recientemente se había terminado la segunda guerra mundial, los países querían impulsar el comercio y dejar atrás las medidas proteccionistas que trajeron graves consecuencias. Desde dicho año se efectuaron varias rondas de negociación comerciales las cuales se concentraron en continuar la reducción arancelaria de la mayor cantidad de países posible, de manera de impulsar la cooperación económica internacional. La ronda más importante de las 8 que se efectuaron fue la ronda de Uruguay, esta tuvo una duración de siete años y medio, en ella participaron 123 países y dio origen a la mayor reforma del sistema mundial del comercio desde la creación del GATT, además de crear un conjunto de acuerdos, se aprobó la creación de la Organización Mundial del Comercio, la cual sustituyó al GATT como organización internacional. Uno de los aportes más importantes de la OMC fue que introdujo acuerdos que iban más allá de la reducción de aranceles en el comercio de mercancías, en este sentido, se incorporó el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC).

La siguiente tabla presenta información relevante sobre las rondas de negociación llevadas a cabo por el GATT y posterior OMC.

Tabla 4: Información general de las rondas de negociación del GATT

Año	Lugar/Denominación	Temas abarcados	países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964-1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62
1973-1979	Ginebra (Ronda de Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986-1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

Fuente: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm

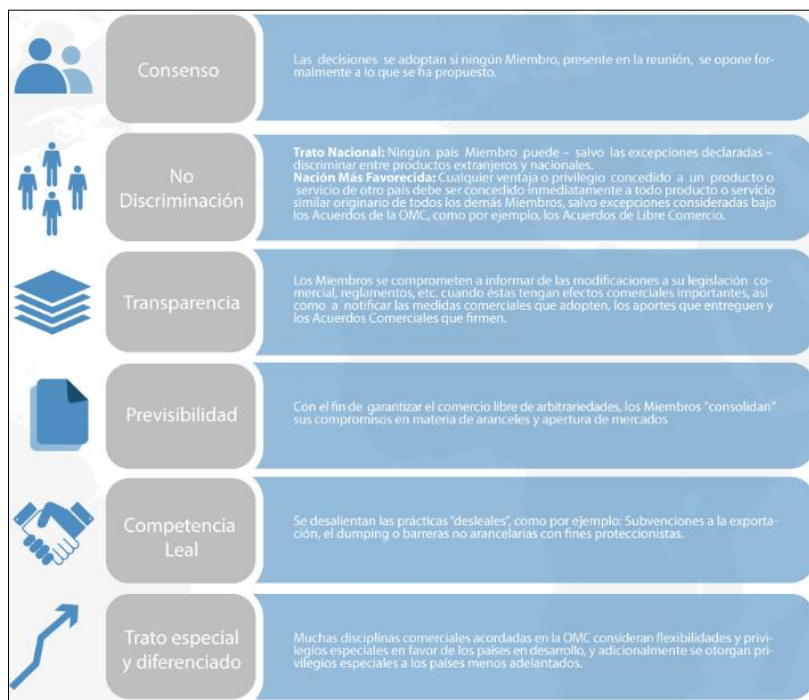
La OMC es una institución conformada por 160 países miembros, incluyendo a Chile. La máxima autoridad en la estructura de la OMC es la Conferencia Ministerial, la cual está compuesta por representantes de todos los países miembros, la labor diaria de la OMC está a cargo principalmente del Consejo General, el cual está compuesto por todos los países miembros de la OMC. Adicionalmente, la estructura está conformada por el Órgano de Solución de Diferencias y por un Órgano de Examen de las Políticas Comerciales.

El propósito central de la OMC es el de colaborar a la liberación del comercio, ayudando a que los países miembro resuelvan de la mejor manera posible sus diferencias en materia de comercio internacional. Asimismo, en ocasiones, sus normas apoyan el establecimiento de obstáculos al comercio, por ejemplo medidas antidumping o medidas especiales frente a subvenciones para proteger a los consumidores o a los productores de un determinado país miembro.

De manera de cumplir con su objetivo general, la OMC se rige por todos los acuerdos que fueron negociados y firmados por la mayoría de los países miembros involucrados. Dichos acuerdos, establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de lo acordado. Aunque los acuerdos se firman entre gobiernos, la OMC está orientada a ayudar a los importadores y exportadores de los países miembro para que el comercio se desarrolle fluida y libremente.

Todos los acuerdos de la OMC se basan en seis principios, los cuales se presentan en la siguiente ilustración.

Ilustración 6: Principios en los que se basa la OMC



Fuente: <http://www.direcon.gob.cl/omc/>

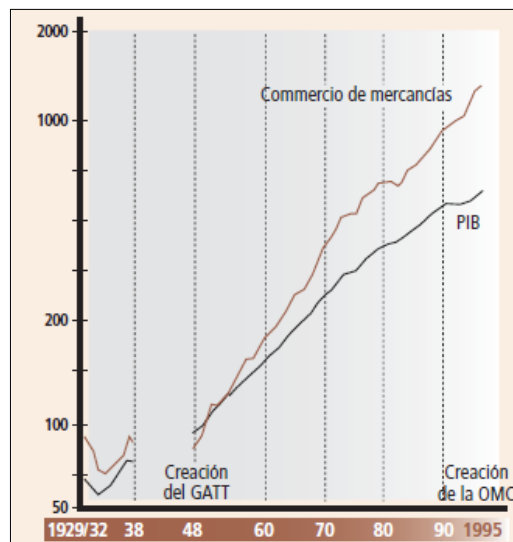
Cabe señalar que el principio de no discriminación es un elemento fundamental del sistema multilateral de comercio y es considerado por la OMC como un instrumento esencial para lograr sus objetivos. Tal como se observa en la ilustración 6, el principio de la no discriminación se basa en dos aspectos, el primero es el Trato Nacional y el segundo es la Nación Más Favorecida (NMF), de acuerdo a la información obtenida de la OMC³³, el principio del Trato Nacional se refiere a la prohibición de que un miembro privilegie el trato de productos nacionales por sobre los bienes importados de otros países miembros, mientras que el principio NMF se refiere a que los países no pueden

³³ Información obtenida de la página:
https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_413/Module_966/ModuleDocuments/GATS_M2_R1_S.pdf,
páginas 3 y 4.

discriminar entre sus interlocutores comerciales, es decir, no pueden otorgar ventajas especiales a un socio comercial, como por ejemplo reducción de aranceles de un producto específico a un país específico, dicha reducción debe ser efectiva para todos los demás países miembros de la OMC.

Tanto el GATT como su sucesora la OMC han sido fundamentales en la expansión del comercio internacional, a modo de ejemplo, la siguiente figura presenta el crecimiento exponencial del comercio de mercancías y del PIB mundial después de la segunda guerra mundial, periodo de fundación del GATT y posterior OMC, en esta ilustración se puede observar que el crecimiento del comercio de mercaderías se incrementó más que el PIB mundial.

Ilustración 7: Aumento del PIB y del comercio de mercaderías desde la creación del GATT



Fuente: <http://www.wto.org>

3.2.4. La reglobalización y el auge de las empresas multinacionales

Desde que terminó la segunda guerra mundial, el mundo experimentó un periodo de reglobalización, en este sentido, se crearon instituciones reguladoras del comercio internacional, se instauró un clima de colaboración tanto política como económica, creándose un nuevo sistema económico mundial basado en la apertura comercial, la estabilidad financiera y la integración económica entre los países.

Tal como se mencionó previamente, el siglo XIX se caracterizó por el intercambio comercial de materias primas y productos básicos. A partir del año 1945, el principal elemento del comercio internacional fue el intercambio de bienes manufacturados, de acuerdo a las cifras presentadas por la OMC en su informe de comercio mundial, emitido en el año 2013, del 40% del comercio mundial en 1900 al 75% en 2000³⁴ correspondía a comercio de bienes manufacturados y/o componentes de estos bienes. Adicionalmente, el intercambio de servicios empezó a crecer a un buen ritmo debido a las nuevas tecnologías en transporte y comunicaciones que se desarrollaron en el periodo de guerras y con las cuales se pudo reducir costos de transporte.

Una de las características principales del periodo de reglobalización es el auge de las empresas multinacionales (empresas u otras entidades establecidas en más de un país, que coordinan sus actividades de distintas formas, las cuales pueden ser de capital privado, público o mixto³⁵) y el aumento de la Inversión Extranjera Directa (en adelante “IED”). De acuerdo a la definición obtenida del Banco Central de Colombia, en el documento denominado Inversión Extranjera

³⁴ Información obtenida del documento: Informe sobre el comercio mundial 2013, factores que determinan el futuro del comercio, página 54, elaborado por la Organización Mundial del Comercio.

³⁵ Definición establecida por la OCDE en el documento: Líneas Directrices para empresas multinacionales, párrafo 3, página 3.

Directa en Colombia: Evolución reciente y marco normativo, emitido en el año 2012, la IED se define generalmente como la inversión de una empresa de un país (país de origen) en otro país (país receptor), en donde el inversionista extranjero posee al menos el 10% de la empresa en la que se realiza la inversión. La IED comprende tanto la transacción inicial entre las dos entidades, como las operaciones posteriores de capital entre ellas y entre empresas filiales³⁶. La IED puede realizarse mediante la creación de nuevas empresas, así como por medio de fusiones y adquisiciones, cuando dos empresas realizan alianzas estratégicas y crean una nueva empresa, entre otras.

Debido al auge de las empresas multinacionales, en el año 1961 se crea la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (en adelante “OCDE”), la cual se describe a continuación.

A. Creación de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico “OCDE”

La OCDE nació de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), la cual se creó en 1947 con el apoyo de los Estados Unidos y Canadá para coordinar el plan Marshall, el cual estaba pensado como un fondo para la reconstrucción de Europa tras la Segunda Guerra Mundial. Creado como un socio económico para la OTAN, la OCDE tomó posesión de la OEEC en 1961 y desde entonces su misión ha sido ayudar a los gobiernos a alcanzar un crecimiento económico sostenible de sus economías y su fuerza laboral, y aumentar los niveles de vida de sus habitantes, manteniendo al mismo tiempo

³⁶ Banco Central de Colombia, en el documento denominado Inversión Extranjera Directa en Colombia: Evolución reciente y marco normativo, emitido en el año 2012.

la estabilidad financiera contribuyendo así al desarrollo de la economía mundial.³⁷ Actualmente está conformada por 33 países miembro, estos son: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Chile, Corea, Dinamarca, España, Estados Unidos, Eslovenia, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia, Suiza y Turquía. También cuenta con 60 países observadores. Adicionalmente, Colombia, Letonia y Rusia se encuentran en proceso de adhesión y de acuerdo a la información publicada por la OCDE, en el año 2015, se iniciarán las conversaciones para determinar si Costa Rica y Lituania pueden adherirse.

La OCDE publica alrededor de 250 documentos cada año, los cuales son el vehículo más importante de la organización para transmitir sus conocimientos, quizás las publicaciones más importantes han sido: las Directrices para las Empresas Multinacionales, las cuales son recomendaciones que entregan los gobiernos a las empresas multinacionales, de manera que las operaciones se lleven a cabo de la mejor forma posible y que sus actividades se adecuen a las políticas públicas de los países a efectos de mantener una relación armoniosa entre los gobiernos y las multinacionales. Asimismo, las Directrices aplicables en materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias, son muy importantes ya que son una guía de la determinación de Precios de Transferencia entre filiales de empresas multinacionales, de manera de no afectar las bases gravables y no entrar en conflicto con

³⁷ <http://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/>

las Administraciones Tributarias. Estas últimas serán analizadas en detalle en la próxima sección del presente informe.

3.2.5. La evolución del comercio en los últimos 30 años, la IED como agente relevante.

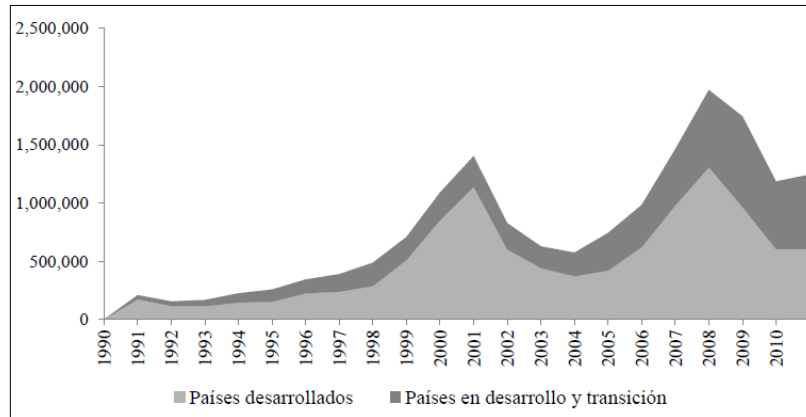
Durante las últimas dos décadas se siguieron profundizando las relaciones comerciales entre los países mediante el intercambio de capitales, bienes y servicios. El proceso de globalización se hizo más fuerte y se ha visto impulsado, por un lado, gracias a la tendiente reducción de barreras arancelarias de productos, servicios y flujos monetarios en la mayoría de países, y por otra parte, por el desarrollo de nuevas tecnologías que han permitido una continua reducción de costos para efectuar intercambios entre países.

En este contexto, las empresas multinacionales se vuelven agentes relevantes en el comercio internacional, debido a que sus IED en empresas filiales de otros países constituyeron un nuevo mecanismo de financiación.

De acuerdo a la información obtenida del Banco de la República de Colombia, durante 1990-2010, los ingresos y egresos de IED en países desarrollados y en desarrollo, se incrementaron cerca de 4 y 6 veces respectivamente, principalmente por la buena situación económica y los avances tecnológicos que facilitaron el comercio internacional. Los gráficos 2 y 3 presentan dicha situación. Adicionalmente el gráfico 4

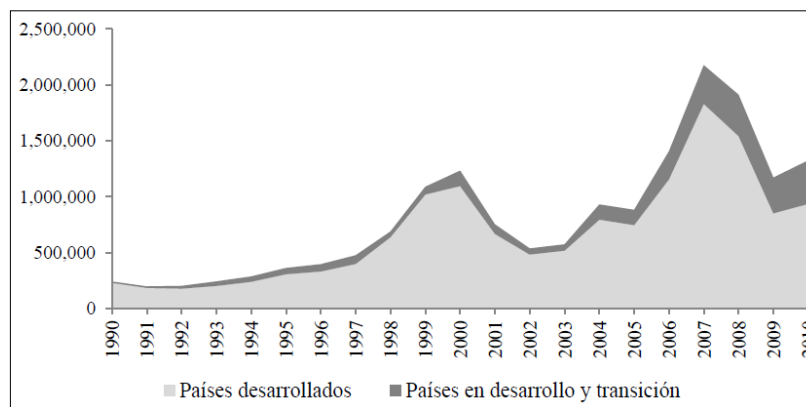
presenta el aumento de la IED en el PIB mundial. Cabe destacar que en consecuencia, el número de empresas multinacionales aumentó de 35.000 a más de 60.000³⁸.

Gráfico 2: Ingresos de IED por tipo de país (Millones de US\$)



Fuente: Banco de la Republica de Colombia

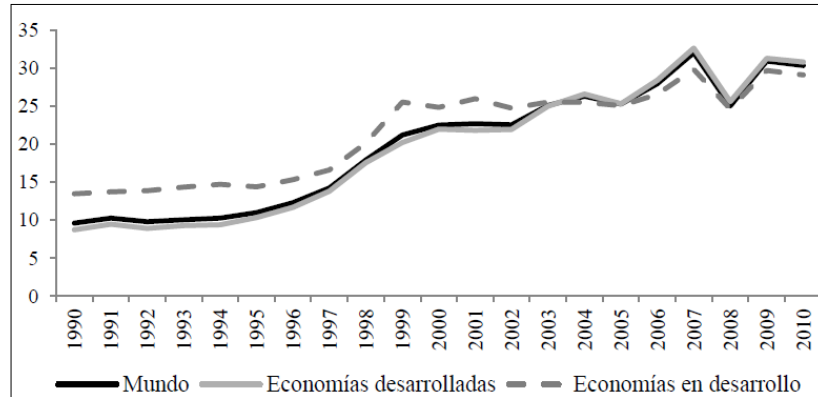
Gráfico 3: Egresos de IED por tipo de país (Millones de US\$)



Fuente: Banco de la Republica de Colombia

³⁸ http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/be_713.pdf página 8

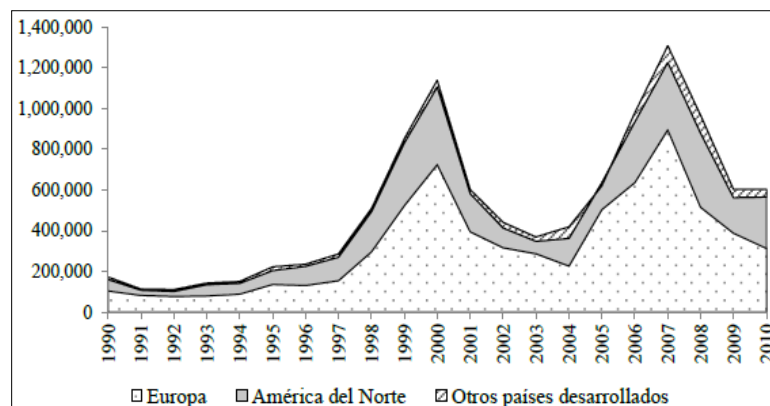
Gráfico 4: Ingresos de la IED como proporción del PIB mundial (%)



Fuente: Banco de la Republica de Colombia

Del Gráfico 2 y 3 se observa que durante la década de los 90, los países desarrollados obtuvieron una mayor cantidad de ingreso y salida de IED, de acuerdo a la información extraída de la UNCTAD, los países europeos fueron la principal fuente de origen y destino de la IED, seguidos de países en Norte America y Japón. Tal como se observa en el siguiente gráfico.

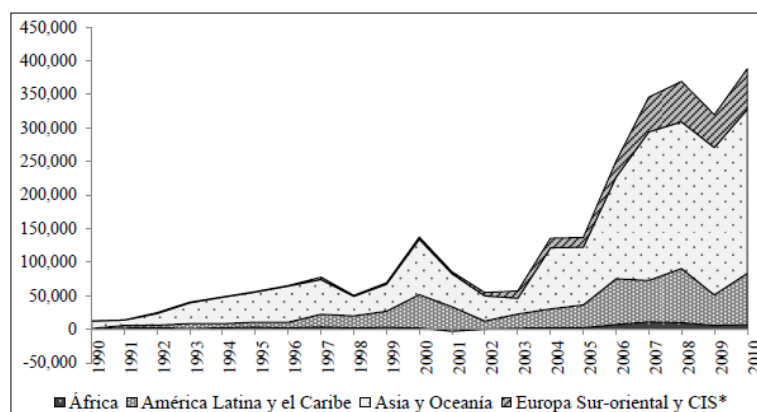
Gráfico 5 IED en países desarrollados (Millones de US\$)



Fuente: Banco de la República de Colombia.

Por otra parte, durante esta década, China fue el país de Asia que más recibió IED, mientras que Brasil fue el país de América Latina que recibió mayores flujos de IED seguido de México, Argentina y Chile. Entre 1994 y 2000, Brasil recibió el 33% de la IED dirigida a la región, México el 22%, Argentina el 17% y Chile el 8%³⁹. Tal como se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico 6: IED en países en desarrollo (Millones de US\$)



*Fuente: Banco de la República de Colombia. Nota: * CIS corresponde a la comunidad de estados independientes de la antigua Unión Soviética (por su sigla en inglés).*

Cabe mencionar que durante el año 2012, el crecimiento del comercio mundial se redujo 2,0% en 2012 frente al 5,2% que se registró en 2011, lo anterior debió a la reducción de la demanda mundial de importaciones por la desaceleración económica europea.

3.2.6. El impacto de las empresas multinacionales en la globalización

A finales del año 2007, se estimaba que existían 79.000 empresas multinacionales que desarrollan actividades de manufactura internacionalmente con alrededor de 790.000 filiales ubicadas alrededor del mundo, el valor añadido a la producción mundial por

³⁹ http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/be_713.pdf página 13

parte de las multinacionales se estima en 6 trillones de dólares, con ventas totales de 31.2 trillones de dólares comparados con las exportaciones mundiales de dicho año que llegaron a 17 trillones. Las empresas filiales registraron aproximadamente el 11% del PIB mundial en el año 2007⁴⁰.

Cabe señalar que de acuerdo a la información obtenida del informe sobre el comercio mundial de la OMC publicada en el 2013, en el año 2009, se estimaba que existían 82.000 empresas multinacionales, las cuales controlaban más de 810.000 filiales en todo el mundo, convirtiendo a las multinacionales en una fuerza dominante del comercio internacional. En la actualidad, más de dos tercios del comercio mundial se lleva a cabo dentro de las empresas multinacionales o sus filiales.

Actualmente, la OCDE estima que un tercio del comercio mundial se lleva a cabo entre empresas relacionadas, mientras que el 26% del PIB mundial está en manos de sólo 300 empresas multinacionales y el 90% de las empresas matrices de las multinacionales están domiciliadas en EE.UU., UE y Japón⁴¹.

⁴⁰ Información obtenida del documento: Training Manual on Statistics for Foreign Direct Investment and the Operations of Transnacional Corporations, página 2, elaborado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD.

⁴¹ Información obtenida del documento: Generalidades de los Precios de Transferencia, Capítulo 1, página 9, elaborado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia (DIAN).

3.2.7. Auge de las empresas multinacionales y el problema de la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios

La integración de las economías globales ha aumentado significativamente, particularmente después de la segunda guerra mundial, la globalización ha impulsado el comercio internacional y ha aumentado la IED en muchos países tal como se expuso previamente. En la medida en que las economías globales se han integrado lo han hecho también las empresas multinacionales, tal como se ha mencionado, estas representan una porción importante del comercio internacional y del PIB mundial. Con la globalización, las empresas han dado otro enfoque a su forma de operar, dando lugar a estructuras globales con cadenas de suministro mundiales, las cuales centralizan diversas funciones como manufactura, ensamble venta y distribución en ubicaciones geográficas distantes pero más rentables ya que se pueden abaratar los costos de producción y también reducir impuestos a pagar si los grupos se ubican estratégicamente en países con bajas tasas impositivas.

Estas situaciones han creado oportunidades para que las multinacionales realicen una planificación tributaria internacional que les permita distribuir sus filiales de manera estratégica en jurisdicciones con bajas tasas impositivas, de manera de minimizar lo más posible su carga tributaria grupal, esto es conocido en el ámbito internacional como Erosión de la Base Imponible y el traslado de beneficios por su sigla en inglés (BEPS). A modo de visualizar este hecho, según cifras del FMI, durante el año 2010, Barbados, Bermuda y las Islas Vírgenes Británicas consideradas como paraísos fiscales por la

OCDE, recibieron mayor IED que Alemania (5,11% de la IED fue para estas Islas mientras que Alemania registró 4,77%) o Japón (registrando el 3,76%⁴²).

A través del tiempo, esta situación de inequidades tributarias ha generado molestias, por una parte a los gobiernos, puesto que reciben menores ingresos con los cuales habrían podido invertir en planes de gobierno que promovieran el crecimiento de la economía, y por otra parte a los ciudadanos, quienes consideran que los impuestos declarados por las multinacionales son injustos. Asimismo, las empresas, ya sean medianas o pequeñas se ven afectadas a la hora de competir con multinacionales ya que la competencia se ve afectada por las distorsiones que realizan la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios.

Uno de los mecanismos que pueden utilizar las multinacionales para trasladar sus beneficios o ganancias son los Precios de Transferencia, a modo de ejemplo, suponiendo que la casa matriz de un grupo multinacional se encuentra en Estados Unidos y le paga a su filial en India por servicios de investigación o de call center, el precio pagado por EE.UU a la filial en India corresponde a un Precio de Transferencia. En este sentido, las empresas multinacionales podrían calcular sus Precios de Transferencia de manera que las ganancias se puedan asignar entre las distintas filiales alrededor del mundo de manera de pagar menos impuestos en conjunto. Cabe señalar que la OCDE es una de las organizaciones que más se ha centrado en este problema, su aporte ha sido fundamental para que las Administraciones Tributarias endurezcan sus legislaciones en materia de

⁴² Información recuperada de <http://oecdinsights.org/2013/02/13/beps-why-youre-taxed-more-than-a-multinational/>

Precios de Transferencia. Asimismo, han provisto una guía a las empresas multinacionales de cómo establecer Precios de Transferencia justos o a valores normales de mercado, dichas guías se denominan Directrices de la OCDE aplicables en materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias y serán explicadas en detalle en el siguiente numeral.

Debido a lo expuesto anteriormente, es de vital importancia que los estudiantes de Administración de Negocios Internacionales, vinculados a empresas que realicen operaciones transfronterizas con partes relacionadas, conozcan las legislaciones vigentes en la materia, no sólo en Chile o su país de residencia sino en los demás países del mundo, de manera de evitar que sus organizaciones sean fiscalizadas y eventualmente multadas por el incumplimiento de la legislación. Este informe presenta información detallada de las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia, posteriormente se revisan las legislaciones actuales de Precios de Transferencia en los países de Latinoamérica y el Caribe, haciendo especial énfasis en la legislación chilena.

3.3. Directrices de la OCDE aplicables en materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias

Antes de reseñar los contenidos relevantes de las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia, es importante mencionar que el Principio de Empresa independiente no es el único enfoque para determinar la correcta atribución de los beneficios entre distintas jurisdicciones tributarias ya que existe otro enfoque denominado Reparto del beneficio global según fórmula preestablecida.

El párrafo 1.16 de las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia, establece que dicho enfoque plantea la distribución de los resultados globales consolidados de un grupo multinacional entre las empresas relacionadas situadas en distintos países por medio de una fórmula predeterminada y automática. Este enfoque consta de tres elementos esenciales: determinar la unidad gravable, es decir, qué filiales y sucursales del grupo multinacional conformarían la entidad global sujeta a imposición; Determinar con precisión los resultados globales y establecer la fórmula aplicable para su distribución. La fórmula se fundamentaría posiblemente en una combinación de costes, activos, salarios y ventas.

Aunque se ha tratado de aplicar el reparto del beneficio global según fórmula preestablecida en algunas legislaciones locales, los países miembros de la OCDE y otros no miembros han llegado a un consenso, en el cual se establece que el Principio de Empresa Independiente debe regir la determinación de los Precios de Transferencia entre empresas relacionadas. Lo anterior se debe a varias razones, la principal es que dicho principio ofrece un tratamiento tributario equitativo para empresas multinacionales y empresas independientes ya sean locales o extranjeras, evitando así que surjan ventajas tributarias que distorsionen la competitividad de una empresa, esto facilita el incremento del comercio y de las inversiones internacionales. Adicionalmente, ya que su generalidad es determinar niveles apropiados de renta entre miembros de grupos multinacionales que resulten aceptables para las Administraciones Tributarias, se refleja

la realidad económica de los hechos y circunstancias particulares de partes relacionadas y se adopta como punto de referencia del funcionamiento normal del mercado.

Dadas las razones expuestas previamente, la mayoría de los países miembros de la OCDE y otros países que no lo son, han incorporado en sus legislaciones las disposiciones generales contenidas en las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia.

En Septiembre de 2012 en Chile, se aprobó la ley 20.630, la cual modificó la normativa vigente en Precios de Transferencia, contenida en el artículo 38 de la LIR. Con ello, se dio un paso importante ya que se incorporaron a la legislación las disposiciones contenidas en las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia.

En este sentido, se consideró relevante describir aquellos contenidos de las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia incorporados en la legislación chilena en dicha materia.

En los siguientes numerales, se analizarán en detalle varios conceptos tales como: definición de Precios de Transferencia, Principio de Empresa Independiente o como se denomina en inglés *Arm's Length Principle*. Así como los factores necesarios para su aplicación, análisis de comparabilidad, ventajas y desventajas de su utilización y por último la metodología para la determinación de los Precios de Transferencia.

3.3.1. Definición de Precios de Transferencia

De acuerdo a las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia: “*los Precios de Transferencia son los precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles, o presta servicios a empresas relacionadas*”.⁴³

De acuerdo a lo expuesto en el párrafo anterior, se entiende que los Precios de Transferencia son los precios pactados en las transacciones comerciales llevadas a cabo por empresas de un mismo grupo empresarial (partes relacionadas). Diariamente se desarrollan diversos tipos de transacciones entre partes relacionadas, a modo de ejemplo, la siguiente tabla presenta las transacciones más recurrentes que se efectúan en beneficio del negocio de las partes.

Tabla 5: Principales transacciones entre partes relacionadas

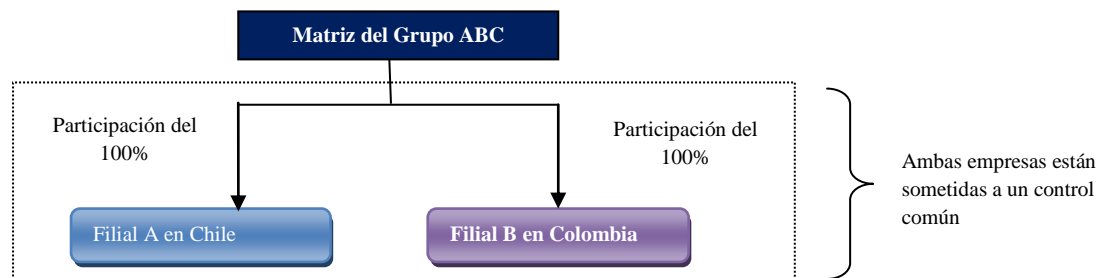
Propiedad Tangible	✓ Compra de bienes. ✓ Venta de bienes.
Propiedad intangible	✓ Pago o cobro de licencias y regalías. ✓ Venta de activos intangibles.
Servicios	✓ Diversos servicios prestados y recibidos.
Operaciones de financiamiento	✓ Préstamos intercompañía. ✓ Cash Pool. ✓ Coberturas cambiarias.

Fuente: Elaboración propia con base en las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia.

⁴³ Párrafo 11 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de Precios de Transferencia Año 2010, página 24.

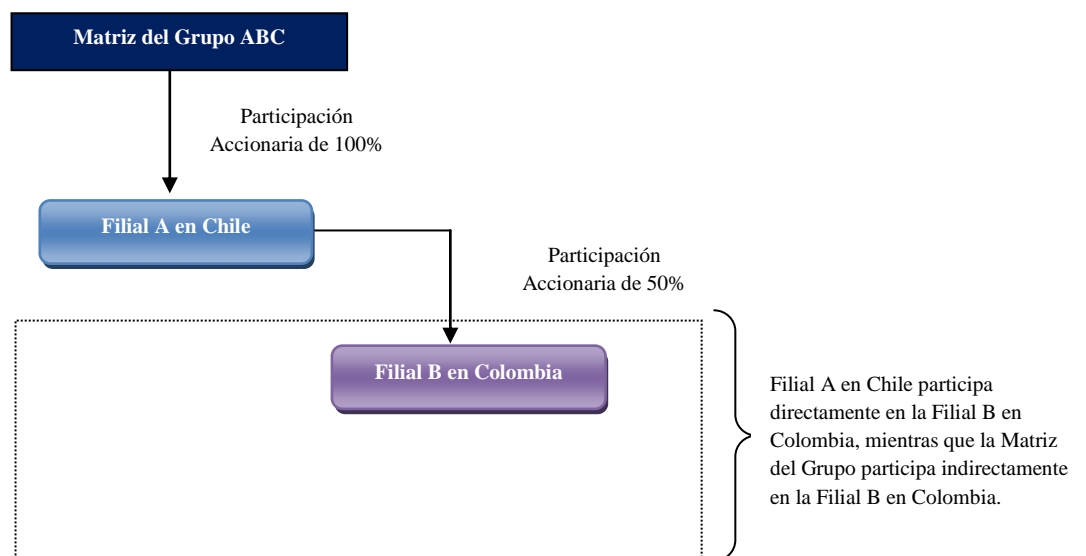
Asimismo, a partir de lo establecido por la OCDE en el Artículo 9 apartado 1, letras A y B del Modelo de Convenio Tributario, dos empresas están relacionadas, si ambas empresas pertenecen a un mismo grupo empresarial, una de ellas participa directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de la otra o si ambas empresas están sometidas a un control común. Tal como se observa en las siguientes figuras.

Figura 1: Empresas relacionadas bajo un control común



Fuente: Elaboración propia con base en las Directrices de la OCDE.

Figura 2: Empresas relacionadas directamente e indirectamente



Fuente: Elaboración propia con base en las Directrices de la OCDE.

3.3.1.1. La importancia de los Precios de Transferencia

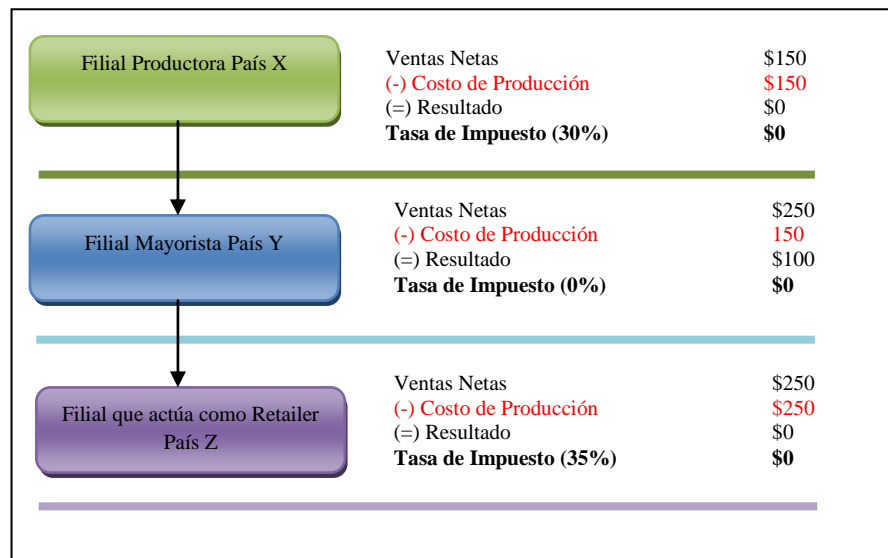
La importancia de los Precios de Transferencia reside en que pueden determinar los ingresos y costos en operaciones con partes relacionadas y en consecuencia, la base imponible de las partes. Debido a esto, la correcta determinación de los Precios de Transferencia es un tema relevante para las Administraciones Tributarias, las cuales regulan por medio de sus normativas que las utilidades de cada una de las partes se graven en las jurisdicciones correspondientes y los grupos multinacionales no eludan el pago de impuestos o trasladen sus utilidades a países con menores tasas impositivas mediante la manipulación de los Precios de Transferencia.

De manera de ilustrar esta situación, las siguientes figuras presentan un ejemplo de transacciones intercompañía con y sin manipulación de los Precios de Transferencia.

En la figura 3 se puede observar una filial productora, una filial mayorista y una filial que actúa como un retailer, todas ellas pertenecen al mismo grupo empresarial. La filial productora manufactura un producto A, cuyo costo de producción es de \$150. Dado que la tasa impositiva del país X es de 30%, la filial productora vende el producto A a su parte relacionada al costo de producción, de manera que su base imponible sea \$0. Asimismo, la filial mayorista vende el producto X adquirido de su parte relacionada con un margen de rentabilidad de \$100. Dado que en el país Y la tasa de impuesto a la renta es de 0%. Por consiguiente, la filial no tiene que pagar impuestos por sus utilidades. Por último, la filial que actúa como retailer, adquiere el producto A, a un precio de \$250 y no aplica un margen de rentabilidad de manera de no obtener utilidades y no pagar

impuesto sobre la renta. En este sentido el Grupo en su conjunto no pagó impuestos debido a que manipuló sus Precios de Transferencia.

Figura 3: Transacciones intercompañía con manipulación de Precios de Transferencia



Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, la siguiente figura, presenta la misma transacción intercompañía descrita anteriormente, pero sin ninguna manipulación de Precios de Transferencia. En este sentido, la filial productora del país X manufactura el Producto A, cuyo costo de producción es de 150, aplicando un margen de utilidad de \$100, generando un impuesto a la renta de \$30. Posteriormente, la filial Mayorista en el país Y adquiere ese producto en \$250 agregando un margen de utilidad de \$100, sin embargo, dado que el País Y aplica un impuesto a la renta de 0%, la filial se queda con el total de las utilidades. Por último, la filial mayorista vende el producto A, a su parte relacionada que actúa como

retailer, aplicando un margen de utilidad de \$50, generando un impuesto de \$18. En su conjunto el grupo pagó \$48 de impuestos, y las utilidades se pagaron en las jurisdicciones correspondientes.

Figura 4: Transacciones intercompañía sin manipulación de Precios de Transferencia

<div style="background-color: #90EE90; border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center;">Filial Productora País X</div>	Ventas Netas	\$250
	(-) Costo de Producción	\$150
	(=) Resultado	\$100
	Tasa de Impuesto (30%)	\$30
↓		
<div style="background-color: #4682B4; border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center;">Filial Mayorista País Y</div>	Ventas Netas	350
	(-) Costo de Producción	250
	(=) Resultado	100
	Tasa de Impuesto (0%)	0
↓		
<div style="background-color: #800080; border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center;">Filial que actúa como Retailer País Z</div>	Ventas Netas	\$400
	(-) Costo de Producción	\$350
	(=) Resultado	\$50
	Tasa de Impuesto (35%)	\$18

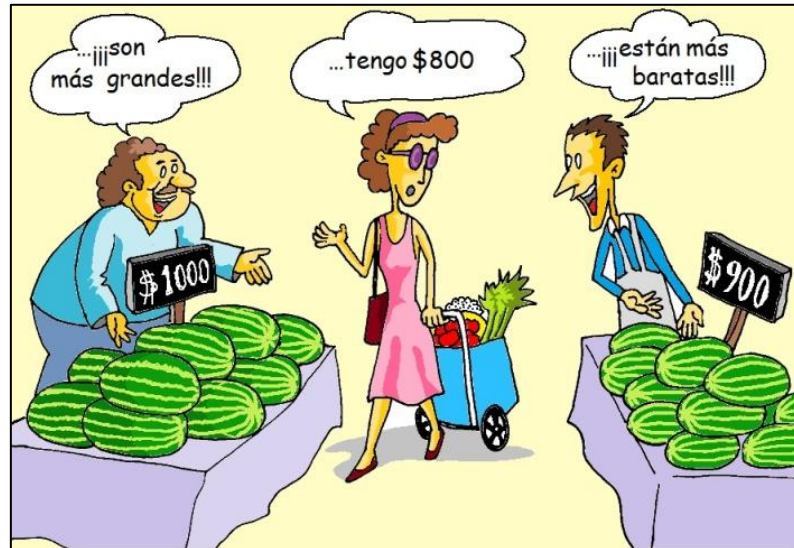
Fuente: Elaboración propia

3.3.2. Principio de Empresa Independiente o *Arm's Length Principle*.

El Principio de Empresa Independiente conocido en inglés como *Arm's Length Principle* es el estándar internacional sobre los Precios de Transferencia, prácticamente todos los países miembros de la OCDE y algunos países no miembros han adoptado este principio en sus legislaciones para regular los Precios de Transferencia. En las siguientes secciones se detalla cuales de los países miembros de la OCDE utilizan este principio como la columna vertebral de sus legislaciones en la materia.

El objetivo principal del Principio de Empresa Independiente es que las transacciones celebradas entre partes relacionadas se lleven a cabo bajo las mismas condiciones que se efectuarían con empresas independientes, siempre buscando maximizar su beneficio individual y no grupal. En este sentido, cuando las empresas independientes negocian entre sí, sus precios se pactan con base en la ley de la oferta y la demanda, mientras que, cuando las empresas relacionadas negocian entre sí, sus precios podrían estar pactados por alguna estrategia o política empresarial concreta.

Figura 5: ley de la Oferta y la demanda



Fuente: <https://www.google.com/search?q=ley oferta y demanda>

El Principio de Empresa Independiente gira en torno a la idea de que las empresas se constituyen para generar beneficios económicos y que en la búsqueda de maximizar dichos beneficios, tratan en la medida de lo posible minimizar los costos. En este sentido, una empresa no participará en una operación si cuenta con una alternativa más atractiva. Por ejemplo; una empresa que manufactura prendas de vestir, elegirá de varios proveedores de materias primas, el que ofrezca el menor precio posible con la calidad y en las condiciones que dicha empresa requiere, de manera de ganar el mayor margen de rentabilidad de las prendas de vestir que comercializará. Ninguna empresa desarrollará actividades de negocio sin esperar un margen de rentabilidad razonable a cambio, no es lógico pensar que la empresa manufacturera va seleccionar la opción de proveedor que no le generará ningún beneficio razonable en compensación. Debido a ello, el Principio de Empresa Independiente sustenta sus bases en la idea de que las empresas desarrollen

sus actividades comerciales con partes relacionadas maximizando sus ingresos particulares y actuando como empresas independientes.

3.3.2.1. Ventajas de la aplicación del Principio de Empresa Independiente

Tratamiento tributario equitativo:

De acuerdo a las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia, este principio ofrece un tratamiento tributario equitativo para empresas multinacionales y empresas independientes que evita que surjan ventajas y desventajas tributarias que podrían distorsionar la competitividad de las empresas. En consecuencia, facilita el crecimiento del comercio y de las inversiones internacionales al excluir las consideraciones tributarias de la toma de decisiones económicas.

3.3.2.2. Desventajas del Principio de Empresa Independiente

Empresa Independiente:

Tal como se mencionó previamente, el Principio de Empresa Independiente se basa en que las empresas de un grupo multinacional deben actuar como empresas que busquen maximizar su rentabilidad de forma independiente, no obstante, en la práctica esto no se da, puesto que un grupo multinacional se constituye y desarrolla su negocio para maximizar sus beneficios de forma conjunta.

Dificultad en determinar empresas comparables:

Para aplicar el Principio de Empresa Independiente, se requiere información pública y disponible de compañías comparables locales o extranjeras, sin embargo en ocasiones es difícil acceder a la información detallada y específica que se requiere o puede ocurrir que en el análisis de una operación intercompañía muy específica o atípica, no existan empresas comparables que efectúen la misma función, utilice los mismos activos o asuma los mismos riesgos que la operación que se está analizando. Adicionalmente, pueden existir ocasiones en que las autoridades tributarias utilicen “comparables secretos”, esto es, el uso de información obtenida en auditorías destinadas a otros fines sin revelar su fuente al público.

Problemas con la metodología:

Ningún método es aplicable a todas las situaciones y todos presentan ciertas ventajas y desventajas. Los métodos de Precios de Transferencia, sus ventajas y desventajas se explicarán en detalle en las siguientes secciones del presente informe.

Trámites Administrativos:

La obligación de aportar documentación de respaldo para justificar que los precios por transacciones intercompañía se pactaron de conformidad con el Principio de Empresa Independiente, puede representar un alto costo para las empresas ya que deben contratar servicios especializados de consultoría que ayuden a soportar sus Precios de Transferencia.

3.3.3. Aplicación del Principio de Empresa Independiente

3.3.3.1. Análisis de comparabilidad

De manera de evaluar si las transacciones intercompañía efectuadas por dos partes relacionadas en un periodo determinado, cumplen con el Principio de Empresa Independiente, se deberá realizar un análisis de comparabilidad, el cual se entiende como la comparación de las condiciones de una operación entre partes relacionadas y terceros independientes, uno de los aspectos fundamentales para efectuar dicha comparación es que las características de las operaciones que están siendo comparadas, deben ser lo suficientemente comparables o en su defecto aplicar ajustes que eliminen lo más posible las diferencias.

Las siguientes secciones, describen los factores necesarios para determinar la comparabilidad de una transacción entre partes relacionadas y terceros independientes.

3.3.3.2. Factores determinantes de la comparabilidad

1. Características de los bienes, servicios, activos tangibles e intangibles

Las diferencias en las características de los bienes, servicios activos tangibles e intangibles que se comercializan en el mercado pueden explicar la variación de los precios. En consecuencia, la comparación de las características impacta en la comparabilidad de operaciones entre partes relacionadas y terceros independientes. La

siguiente tabla presenta las características a tomar en cuenta al momento de efectuar un análisis de comparabilidad.

Tabla 6: Características relevantes para el análisis de comparabilidad.

Características relevantes en los bienes	Características relevantes en los servicios	Características relevantes en los activos tangibles e intangibles
Características Físicas	Naturaleza	Forma de la operación
Cualidades	Alcance	Tipo de activo intangible
Disponibilidad	Disponibilidad	Duración
Volumen de la oferta	Beneficios previstos derivados de la utilización del servicio	Beneficios previstos derivados de la utilización del bien.

Fuente: Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia

2. Análisis Funcional

Para determinar si las operaciones llevadas a cabo entre partes relacionadas y entre terceros son comparables entre sí, se debe realizar un análisis funcional, el cual pretende identificar las funciones ejercidas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por las entidades bajo análisis. En este sentido, para que una empresa se considere comparable, debe realizar funciones, emplear activos y asumir riesgos similares a la empresa que está siendo sujeta a comparación.

Las principales funciones que se deben identificar a efectos de aplicar el análisis de comparabilidad se muestran en la siguiente figura.

Figura 6: Principales funciones desarrolladas por una compañía.



Fuente: Elaboración propia con base en las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia.

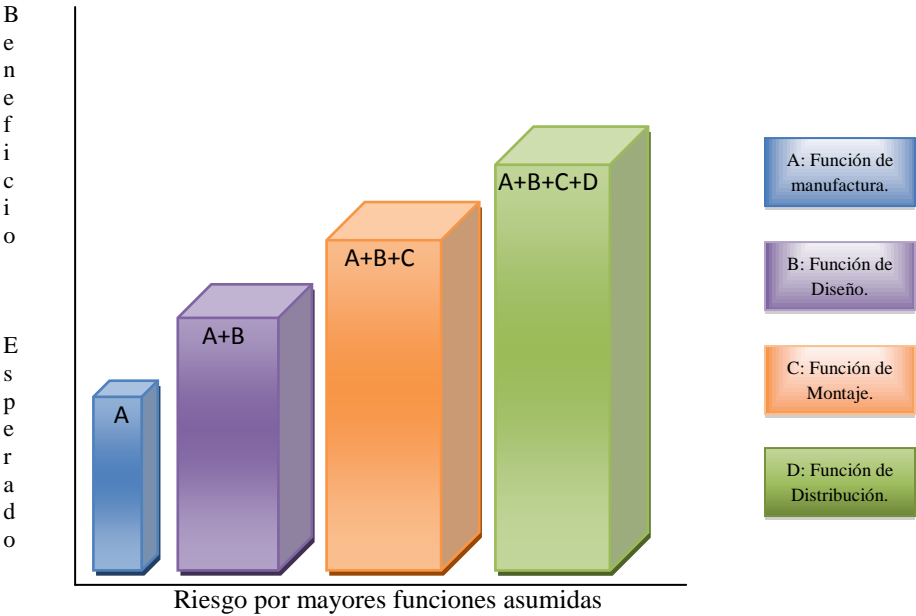
Asimismo, el análisis funcional debe considerar el tipo de activos utilizados, ya sean activos tangibles o intangibles, la naturaleza, antigüedad, valor de mercado, ubicación, existencia de derechos sobre la propiedad industrial de los mismos, entre otros.

Por último, se deben considerar todos aquellos riesgos que asuma una empresa, entre los principales riesgos a considerar se encuentran: El riesgo de mercado, de inventarios y obsolescencias, de incobrabilidad, por tipo de cambio, por prestación de servicios, entre otros. Es fundamental que se considere la totalidad de los riesgos que debe asumir la empresa debido a que el hecho de asumir mayores riesgos se traducirá en una mayor retribución esperada.

A modo de ejemplo, cuando un distribuidor, además de asumir las funciones de distribuir un producto, desarrolla funciones de publicidad y marketing, efectúa negociaciones con clientes potenciales, gestiona el financiamiento, es responsable de los inventarios y la obsolescencia de sus productos, presta servicios de postventa, realiza las gestiones de cobro, entre otras funciones, su rentabilidad esperada será mayor, puesto que entre más funciones se desarrollen en la actividad comercial, mayores riesgos se asumirán. Por el contrario, un distribuidor que no asuma riesgos importantes recibirá, por lo general, un beneficio menor.

La siguiente figura, ilustra la relación riesgo-beneficio esperado.

Figura 7: Riesgo-Beneficio Esperado⁴⁴.



⁴⁴ Fuente: Elaboración propia con base en criterios de las guías de la OCDE en materia de Precios de Transferencia.

3. Diferencia de mercados

Otro factor relevante para tener en cuenta en el análisis de comparabilidad, es la diferencia de mercados, dado que los precios a valor de mercado pueden variar si se encuentran en mercados diferentes, se requiere que los mercados en los que operan las empresas sujetas a comparación no presenten diferencias significativas que puedan influir en los precios, o en caso de existir dichas diferencias, se deben poder realizar ajustes apropiados que eliminen dichas diferencias.

Las circunstancias económicas que pueden ser relevantes para determinar la comparabilidad de los mercados son las siguientes: localización geográfica, dimensión; grado de competencia y posición competitiva relativa de compradores y vendedores; disponibilidad de bienes y servicios alternativos; niveles de oferta y demanda en el mercado en su totalidad, poder adquisitivo de los consumidores, naturaleza y alcance de la reglamentación del mercado; costos de producción, fecha y momento de la operación, entre otros. Los hechos y circunstancias del caso concreto determinarán si las diferencias en las circunstancias económicas inciden significativamente sobre el precio, y si pueden realizarse ajustes razonablemente precisos para eliminar los efectos de tales diferencias.

4. Estrategias empresariales

Las estrategias empresariales deben considerarse a la hora de efectuar el análisis de comparabilidad. Por ejemplo, si una empresa se encuentra en la etapa de penetración de mercado o de incrementar su cuota en el mismo, podría darse el caso que por ese periodo

de tiempo, el precio de sus productos sea inferior a los precios de productos comparables en el mismo mercado. Asimismo, al encontrarse en una etapa de aumentar su cuota de mercado, puede ocurrir que se incurran en costos adicionales como por ejemplo la publicidad, obteniendo en consecuencia una menor rentabilidad que otras entidades que operan en el mismo mercado.

Es importante mencionar que cuando la entidad de un grupo multinacional incurre en pérdidas constantes, mientras que el grupo multinacional en su conjunto obtiene rentabilidad, podría haber una manipulación en los Precios de Transferencia. Las empresas pueden tener pérdidas debido a factores como: altos costos, mala planificación de presupuesto, circunstancias macroeconómicas desfavorables, ineficiencias, entre otras razones. No obstante, una empresa independiente no estaría dispuesta a soportar pérdidas indefinidamente y decidiría eventualmente cerrar su negocio, por el contrario, una filial que arroja pérdidas a través del tiempo puede continuar su actividad si ésta beneficia al grupo multinacional en su conjunto.

Asimismo, puede darse el caso que las empresas implementen la estrategia de precios, fijando valores a efectos aduaneros y tributarios. Por ejemplo, un importador de bienes puede fijar un precio bajo de manera de pagar una menor tasa arancelaria. Puede darse también el caso que una empresa declare el pago de un precio más alto por los mismos bienes con el objeto de incrementar los gastos deducibles en el país de importación. La cooperación entre administraciones tributarias y aduaneras dentro de un país para evaluar los Precios de Transferencia es cada vez más frecuente, y debería ayudar a

reducir el número de casos en los que la valoración en aduana no es aceptable a efectos tributarios o viceversa, ya que sus intereses se pueden contraponer.

3.3.4. Metodología para la determinación de los Precios de Transferencia

Para realizar el análisis de comparabilidad se puede aplicar la metodología establecida en las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia, la cual se divide en dos grandes categorías; la primera, corresponde a los métodos tradicionales basados en las operaciones y la segunda está compuesta de los métodos basados en los resultados. A continuación, se describen y ejemplifican ambas categorías.

3.3.4.1. Métodos tradicionales basados en las operaciones

En este numeral se presenta una descripción detallada y varios ejemplos prácticos de los métodos tradicionales basados en las operaciones, utilizados para aplicar el Principio de Empresa Independiente. Estos son:

- A. Método del Precio libre Comparable,
- B. Método del Precio de Reventa y
- C. Método del Costo Incrementado.

A. Método de Precio Libre Comparable

Definición

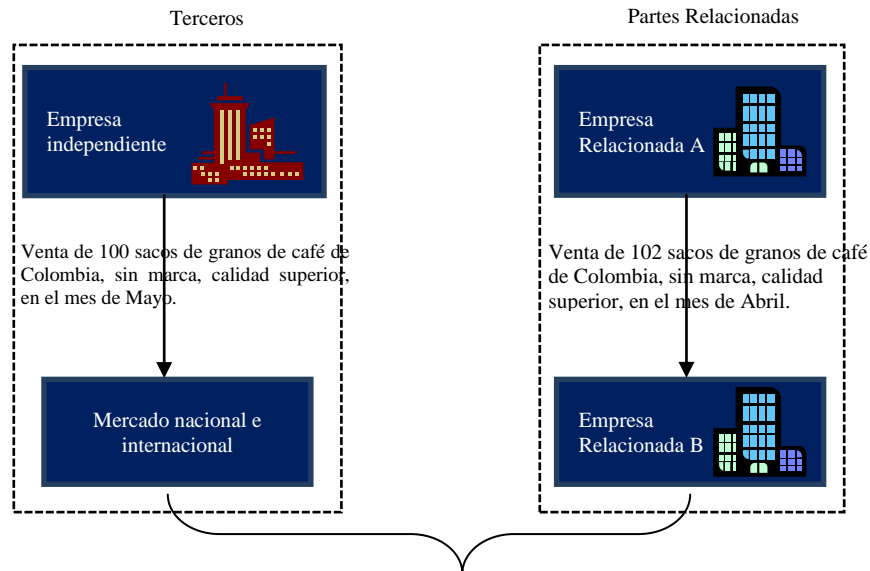
De acuerdo al párrafo 2.13 de las Directrices de la OCDE en materia de Precios de transferencia, el Método del Precio libre Comparable *compara “el precio facturado por bienes o servicios en una operación entre partes relacionadas con el precio facturado por bienes o servicios en una operación entre terceros en circunstancias similares”*

De la definición entregada por las Directrices de la OCDE en materia de Precios de transferencia, se entiende que este método compara precios que se facturaron por un bien, servicio o activo en una operación con partes relacionadas con el precio que facturaron terceros independientes por el mismo bien, servicio o activo intangible, en el evento en que existan diferencias en los precios, se podría pensar que las condiciones de la operaciones de las empresas relacionadas no se ajustan a las condiciones de mercado y deberán ser ajustadas para eliminar los efectos que provoquen dichas diferencias.

Ejemplo de aplicación del Método de Precio libre Comparable

Suponiendo que una empresa vende granos de café de Colombia sin marca, de clase, calidad y en cantidades similares a los que se vendieron entre dos partes relacionadas, tal como lo muestra la siguiente ilustración:

Ilustración 8: Ejemplo de Precio Libre Comparable⁴⁵



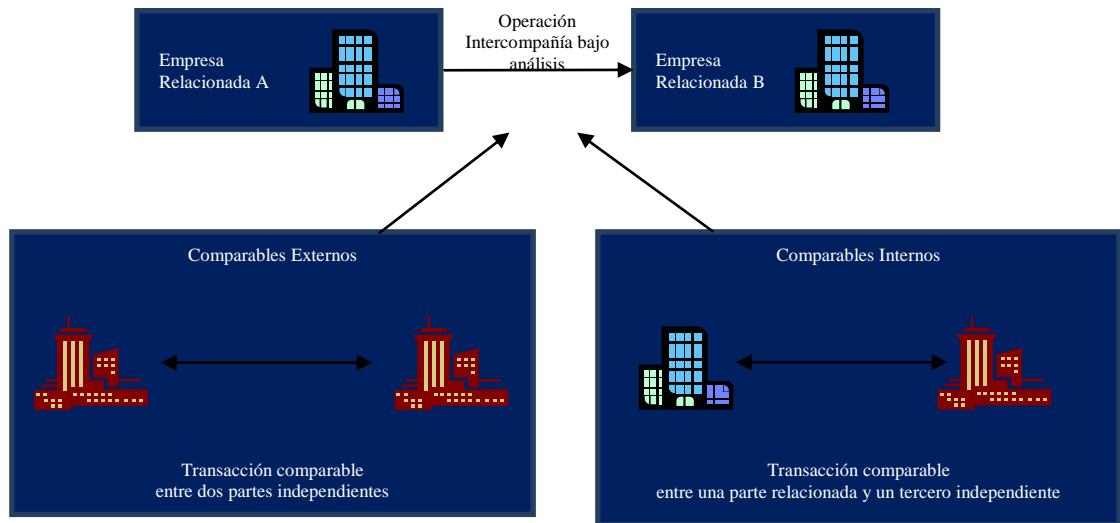
Si la información de la empresa independiente no es pública, ¿cómo determinar si el precio pactado entre la empresa relacionada A y B, se encuentra a valor de mercado?

Como se observa en la figura, la operación entre partes relacionadas y la operación entre terceros ocurre en condiciones similares, con excepción de la fecha de la operación.

Para determinar si el precio por los bienes vendidos entre las partes relacionadas A y B se pactó de conformidad con el Principio de Empresa Independiente, se podrán utilizar comparables internos (operaciones con características y en circunstancias casi idénticas llevadas a cabo entre una empresa y un cliente independiente) o comparables externos, (operaciones comparables entre dos terceros independientes cuya información esté pública y disponible) tal como se observa en la siguiente ilustración:

⁴⁵ Fuente: Elaboración propia con base en las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia

Ilustración 9: Comparables internos y externos



Fuente: Elaboración propia con base en las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia

Cuando no existen comparables internos, se deberá recurrir a comparables externos que cuenten con información pública y disponible. Suponiendo que la única operación entre terceros a la que pudiera recurrirse para efectuar la comparación fuera de una empresa que distribuye granos de café de Brasil sin marca. En este caso, habría que realizar una investigación sobre si el país de origen de los granos de café afecta la calidad del grano y en consecuencia el precio. De ser así, y la diferencia en el precio es significativa, se deberá efectuar un ajuste cuantitativo, sin embargo, en caso de no poder hacer un ajuste lo suficientemente preciso, se reduce la fiabilidad de este método, pudiendo plantearse la necesidad de optar por un método menos directo.

Ventajas del Método de Precio Libre Comparable

Aceptado por las Administraciones Tributarias a nivel mundial

La principal ventaja es que es el método más directo para comparar si el precio por una transacción intercompañía se pactó de acuerdo al Principio de Empresa Independiente, para las Administraciones Tributarias es la forma más sencilla de revisar si el Precio de Transferencia es inferior, igual o superior al pactado por un tercero en una operación comparable en circunstancias similares. Asimismo, conforme a lo expuesto en el párrafo 2.18 de las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia, cuando sea posible encontrar operaciones entre terceros comparables, el Método del Precio libre Comparable es el camino más directo y fiable para aplicar el Principio de Empresa Independiente. Por tanto, en esos casos, este método es preferible a los demás.

Desventajas del Método de Precio Libre Comparable:

Dificultad en la obtención de la información

En algunos casos resulta difícil conseguir información veraz y completa que sea pública y disponible.

Dificultad del grado de comparabilidad

Puede resultar complejo establecer un grado de comparabilidad económica si los bienes o servicios se transan en mercados de países muy diferentes. Asimismo, la aplicación de este método no resulta confiable cuando los productos no son similares por naturaleza,

calidad, volumen transado y condiciones de financiamiento muy distintas que afecten el precio.

B. Método del Precio de Reventa

Definición

De acuerdo al párrafo 2.21 de las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia, el Método de Precio de Reventa se inicia con el precio al cual se ha adquirido a una empresa relacionada un producto que posteriormente se revende a un tercero independiente. Dicho precio de adquisición, denominado como “Precio de Reventa” se le resta un margen bruto razonable que se denomina “Margen de Precio de reventa”, se dice que debe ser razonable puesto que debe cubrir los costos de venta, gastos de explotación y obtener un margen de rentabilidad dependiendo de las funciones desarrolladas, los activos empleados y los riesgos asumidos. Este método resulta útil cuando se utiliza para analizar operaciones de reventa que efectúen compañías distribuidoras en las que no se realicen procesos de transformación ni agreguen valor significativo en la reventa del producto.

A diferencia del Método de Precio libre Comparable, el Método de Precio de Reventa se centra en la similitud de funciones desarrolladas más que en la similitud de productos. En este sentido, debería esperarse que el porcentaje del margen del precio de reventa dependa de las funciones ejercidas por el revendedor. Si el revendedor en la operación con partes relacionadas no lleva a cabo una actividad comercial importante, sino que

sólo transfiere los bienes a un tercero, el margen del precio de reventa podría ser pequeño o grande en vista de las funciones ejercidas.

Lo anterior se debe a que en una economía de mercado, la contraprestación por el ejercicio de funciones similares tiende a igualarse entre las distintas actividades. Por ejemplo, una compañía distribuidora desarrolla las mismas funciones (teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos) cuando vende tostadores que cuando vende batidoras y, por ello, en una economía de mercado, la remuneración de estas dos actividades debería ser similar.

Ejemplo de aplicación del Método de Precio de Reventa

A continuación, se presenta un ejemplo práctico de la utilización del Método de Precio de Reventa.

La empresa B adquiere de su parte relacionada A productos X a un precio de \$ 72 para su posterior reventa a terceros independientes a un precio de reventa de \$120, la empresa B no efectúa ningún proceso de transformación de dichos bienes, ni agrega valor significativo al producto X adquirido, realizando sólo una actividad de distribución. ¿Cómo determinar si el precio cobrado por la Empresa A, a su parte relacionada B fue pactado de conformidad con el Principio de Empresa Independiente? la siguiente ilustración presenta gráficamente dicha situación.

Ilustración 10: Ejemplo de Método de Precio de Reventa



Fuente: Elaboración propia con base en las Directrices de la OCDE.

De acuerdo a lo establecido en las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia, para responder la pregunta planteada, se asumirá que la empresa B no compra productos similares en circunstancias comparables a empresas independientes y la empresa A no vende productos similares en circunstancias comparables a terceros independientes. En consecuencia, no se cuenta con comparables internos, procediéndose a buscar información de terceros en información que esté pública y disponible. Suponiendo que se efectuó un proceso de búsqueda de empresas comparables en el mercado externo, encontrándose que las rentabilidades brutas de las empresas comparables (teniendo en cuenta las funciones desarrolladas, activos utilizados y riesgos asumidos por la empresa B) varían de 35% a 45% con una mediana de 40%.

Aplicando lo establecido en las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia se obtiene lo siguiente:

$$120*(1-0,40) = \$72$$

Donde;

Precio de reventa a Consumidor Final: \$120

Utilidad Bruta de terceros: 40%

Compra a empresa B: \$72

Utilidad razonable: \$48

Dado lo anterior, se puede concluir que la compañía A vendió a la compañía B con un precio que cumple con el Principio de Empresa Independiente, ya que la empresa A generó un 40% de utilidad bruta en la operación de reventa de productos X, la rentabilidad bruta se encuentra dentro del rango de utilidades brutas de compañías comparables en circunstancias similares.

Ventajas del Método del Precio de Reventa

Similitud de funciones y no de productos

La principal ventaja del Método de Precio de Reventa es que las diferencias que existan entre los productos, son menos importantes (aunque deben ser similares) al realizar el análisis de comparabilidad y prevalece la similitud de las funciones efectuadas por las partes involucradas.

Desventajas del Método del Precio de Reventa

No es aplicable a transacciones en las que se agrega valor significativo

La principal desventaja de utilizar este método es que resulta impracticable a transacciones de manufactura o aquellas que involucran desarrollo de intangibles.

C. Método del costo incrementado

Definición

De acuerdo a lo establecido en el párrafo 2.39 de las Directrices de la OCDE, el Método del Costo Incrementado se inicia con los costos en los que ha incurrido una empresa al comprar productos o adquirir servicios de una parte relacionada. Dicho costo de venta se debe incrementar en un margen que le permita a la empresa obtener una rentabilidad apropiada teniendo en cuenta las funciones desempeñadas. El resultado que se obtiene después de incrementar el costo mencionado con dicho margen apropiado o razonable, se puede considerar como un precio que cumple con el Principio de Empresa Independiente.

Este método es particularmente aplicable cuando una empresa vende un producto o presta un servicio a una empresa relacionada, utilizando insumos obtenidos de empresas independientes. Es decir, se parte de los costos de fabricación o de aquellos costos incurridos en la fabricación de un bien o en la prestación de un servicio, entre empresas

relacionadas, para posteriormente agregar un margen de utilidad bruta que hubiera sido pactada entre terceros independientes.

Ejemplo de aplicación del Método del Costo Incrementado

Suponiendo que la empresa relacionada A le compra materia prima a una empresa independiente cuyo costo es de \$12.000, de dicha materia prima, elabora un producto semi-terminado y posteriormente se lo vende a su parte relacionada B, quien le incorpora valor al producto. El costo de venta de la empresa B es de \$13.000. La ilustración de este ejemplo se presenta a continuación.

Ilustración 11: Ejemplo del Método de Costo Incrementado



Fuente: Elaboración propia con base en las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia

De acuerdo a lo establecido en las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia, el Método del Costo Incrementado consiste en “Multiplicar el costo de los bienes o servicios adquiridos de una parte relacionada por el resultado de sumar a la unidad, el porcentaje de utilidad bruta⁴⁶ que hubiera sido pactada entre terceros”

⁴⁶ El porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas.

Suponiendo que la empresa relacionada B no adquiere productos similares en circunstancias similares de empresas independientes, no se cuenta con comparables internos. Procediéndose a buscar información de terceros en bases de datos públicamente disponibles, encontrándose que las rentabilidades brutas de empresas comparables (teniendo en cuenta las funciones desarrolladas, activos utilizados y riesgos asumidos por la empresa B) varían de 25% a 35% con una mediana de 30%.

Para determinar si el precio de compra de la empresa B a la empresa A se efectuó de acuerdo con el Principio de Empresa Independiente se aplicará la siguiente fórmula:

$$\text{Precio } Arm's \text{ Length} = \text{Costo de bien} * (1 + \text{Margen Bruto } Arm's \text{ Length})$$

Para empezar, la empresa independiente incurre en un costo de ventas de materias primas de \$9.231, a dicho costo se le agrega un 30% de margen de utilidad bruta, obteniendo un precio de venta de \$12.000.

Donde;

$$9.231 * (1 + 30\%)$$

$$9.231 * (1 + 0,30)$$

$$9.231 * (1.30)$$

$$\text{\$12.000}$$

Posteriormente, la empresa A adquiere materia prima de la empresa independiente a un costo de venta de 12.000, la cual es transformada y vendida como producto terminado a

su parte relacionada B, si se le incorpora la utilidad bruta razonable de 30%, el precio de venta a su parte relacionada debería ser:

12.000 (1+30%)

12.000 (1+0,30)

12.000 (1,30)

\$15.600

No obstante, la empresa relacionada A, vendió el bien X a un precio de venta de 13.000, el cual indica que se está vendiendo a un precio inferior a la parte relacionada.

Ventaja del Método del Costo Incrementado

Menores ajustes por diferencias de producto

De acuerdo a las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia, la principal ventaja de este método es que pueden necesitarse menos ajustes que subsanen las diferencias respecto del producto que en el caso del método del Precio Libre Comparable, por lo que resulta mejor darle más importancia a otros factores de comparabilidad como las funciones desarrolladas, activos utilizados y riesgos asumidos.

Desventajas del Método del Costo Incrementado

Diferencias por prácticas contables de las compañías comparables

La principal desventaja de este método es la dificultad de determinar de los costos comparables por prácticas contables de las empresas. Este punto se refiere principalmente a la forma en que las empresas contabilizan parte de sus costos directos en el costo de venta de los bienes o servicios comercializados o los incorporan al gasto de administración y ventas. Por ejemplo: la depreciación de los activos fijos directamente relacionados con la actividad de la empresa. Bajo la norma IFRS esta depreciación debe incorporarse en el costo directo del producto, no obstante, las normas chilenas de contabilidad generalmente aceptadas la incorporan dentro de los gastos de administración y ventas.

3.3.4.2. Métodos basados en el resultado de las operaciones

Las siguientes secciones presentan la definición y ejemplos prácticos de los métodos basados en el resultado de las operaciones. Estos son: el Método del Margen Neto Operacional y el Método de División de Resultados. Los métodos basados en el resultado de las operaciones analizan las rentabilidades a nivel operacional obtenidas de una operación concreta entre empresas relacionadas.

A. Método del Margen Neto Operacional

Definición

De acuerdo al párrafo 2.58 de las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia *“El Método del Margen Neto Operacional 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.”*

En este sentido, el Método de Margen Neto Operacional consiste en comparar la utilidad operativa de la empresa sujeta a análisis con la utilidad operativa generada por las partes independientes en operaciones comparables. Para aplicar este método se pueden utilizar, dependiendo de las características de la transacción, ciertas razones financieras o indicadores de utilidades.

Determinación de los indicadores de utilidad

De manera de poder aplicar indicadores de utilidad a una transacción en particular, se requiere un cierto grado de segmentación financiera de la empresa sujeta a análisis, si por ejemplo, ésta desarrolla varias actividades de negocio, tales como: manufactura, distribución y prestación de servicios, sería inadecuado aplicar un indicador de rentabilidad a la información financiera global si sólo se está analizando la actividad de manufactura, si se tomara la información global para obtener el indicador de utilidad, se estaría contaminando el análisis. Cabe señalar que aunque en la teoría se debe aplicar el

indicador de utilidad en la información segmentada, en ocasiones las empresas no tienen las herramientas contables para poder realizar una segmentación adecuada de su información financiera. En la práctica, la mayor dificultad en la segmentación de la información es el prorrateo de los Gastos de Administración y Ventas a partes relacionadas y a terceros. Para visualizar de mejor manera la segmentación de la información financiera, a continuación se presenta un ejemplo.

Suponiendo que la empresa A fabrica computadores, los cuales revende y distribuye tanto a empresas relacionadas como a terceros, presta servicios de mantención a empresas relacionadas y terceros, la segmentación del estado de resultados adecuada para aplicar correctamente un indicador de utilidad por cada actividad de negocio, se presenta en la siguiente figura.

Tabla 7: Información financiera segmentada de la empresa A

Estado de Resultados	Actividad de Manufactura			Actividad de distribución			Actividad de prestación de servicios		
	Terceros	PR ⁴⁷ locales	PR del exterior	Terceros	PR locales	PR del exterior	Terceros	PR locales	PR del exterior
Ingresos de explotación	100	100	120	120	90	90	60	60	70
Costo de venta de explotación	50	50	50	60	60	60	45	45	35
Margen Bruto	50	50	50	60	30	30	15	15	25
Gastos de Adm. y Vtas	10	10	10	10	10	10	5	5	5
Margen Operativo	40	40	40	50	40	40	10	10	20

Fuente: Elaboración propia con base en las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia.

⁴⁷ La abreviación PR hace referencia a Parte Relacionada.

Cabe señalar que conforme al párrafo 2.77 de las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia, los elementos que no se relacionen con la actividad principal del negocio tales como: ingresos no operacionales por intereses recibidos deben excluirse de la determinación del indicador de utilidad. Asimismo, deben excluirse los elementos excepcionales y extraordinarios no recurrentes. Las siguientes tablas presentan un ejemplo de una empresa que durante el año 2013 incurrió en gastos extraordinarios no operacionales ya que tuvo que despedir a varios altos ejecutivos, incurriendo para ello en gastos de indemnización y despidos por un monto de \$20.000.000 de pesos chilenos. Dado que lo anterior es un gasto no operacional, se excluyeron del cálculo del indicador de utilidad. La tabla 8 presenta el Estado de Resultados de la empresa determinado con los gastos de despidos e indemnizaciones. Seguidamente, la tabla 9 presenta el Estado de Resultados sin incorporar dichos gastos, de manera de determinar cuál hubiese sido el margen operacional de la empresa en su actividad operacional si no hubiese incurrido en gastos extraordinarios de indemnización y despido.

Tabla 8: Estado de Resultados sin ajustes

Estado de Resultados	Monto en CLP
Ingresos por Ventas	\$100.000.000
Costo de Ventas	\$70.000.000
Margen Bruto	\$30.000.000
Gastos de Administración y Ventas (incluyendo gastos por indemnización y despido)	\$40.000.000
Margen Operacional	- \$10.000.000

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9: Estado de Resultados ajustado

Estado de Resultados	Monto en CLP
Ingresos por Ventas	\$100.000.000
Costo de Ventas	\$70.000.000
Margen Bruto	\$30.000.000
Gastos de Administración y Ventas (sin incluir gastos por indemnización y despido)	\$20.000.000
Margen Operacional	\$10.000.000

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 5 refleja que si la empresa no hubiese tenido que efectuar gastos extraordinarios no operacionales hubiese obtenido un margen operacional positivo. En la práctica esto ocurre frecuentemente y es muy importante que la documentación de Precios de Transferencia de las compañías, describa detalladamente las situaciones extraordinarias y las circunstancias excepcionales que hayan impactado en los resultados de la compañía durante un periodo determinado.

Indicadores de utilidad que se aplican en el Método de Margen Neto Operacional

A. Margen Operativo sobre Ventas

El Indicador del Margen Operativo sobre Ventas (en adelante “MO”) se utiliza para determinar el precio *Arm’s Lenght* de las adquisiciones a una empresa relacionada para su posterior venta a clientes independientes. En esos casos, la cifra de ventas que aparece en el denominador de la fórmula de cálculo debe ser la reventa de los artículos

adquiridos de la parte relacionada. A continuación se presenta la fórmula de cálculo del MO.

$$MO = \frac{UO}{V} = \left(\frac{V - (CE + GO)}{V} \right)$$

Donde:

UO= Utilidad Operacional

V= Ventas Netas

CE= Costos de Explotación

GO= Gastos de Operación

El indicador de utilidad MO resulta útil de aplicar en las transacciones de distribución de manera de determinar la rentabilidad que se está obteniendo por las ventas a terceros de un producto adquirido a una parte relacionada del exterior. La siguiente tabla presenta el cálculo del indicador de utilidad MO para la actividad segmentada de distribución.

Tabla 10: Ilustración del MO con información financiera segmentada

Estado de Resultados	Actividad de Manufactura			Terceros	Actividad de distribución		Actividad de prestación de servicios		
	Terceros	PR locales	PR del ext.		PR locales	PR del ext.	Terceros	PR locales	PR del ext.
Ventas Netas (VN)	100	100	120	120	90	90	60	60	70
Costos de explotación(CV)	50	50	50	60	60	60	45	45	35
Utilidad Bruta (UB)	50	50	50	60	30	30	15	15	25
Gastos de Operación (GO)	10	10	10	10	10	10	5	5	5
Utilidad Operacional (UO)	40	40	40	50	40	40	10	10	20
MO (UO/VN)				42%					

Fuente: Elaboración propia con base en las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia

B. Margen Operativo sobre Costos y Gastos

El Indicador de utilidad denominado Margen Operativo sobre Costos Totales (en adelante “MOCT”) se utiliza para medir la rentabilidad en operaciones de manufactura y servicios. En esos casos, el denominador de la fórmula de cálculo debe contener los costos de explotación y los gastos de operación y ventas incurridos por la transacción intercompañía.

Cabe mencionar que cuando el MOCT se pondere con relación a los costos, únicamente deben considerarse aquellos costos directos o indirectamente relacionados con la operación con partes relacionadas objeto de revisión. Por lo tanto, es necesario un nivel apropiado de segmentación de las cuentas, de manera de excluir del denominador aquellos costos relacionados con otras actividades u operaciones que puedan contaminar

la comparabilidad. La fórmula de cálculo del indicador de utilidad MOCT se calcula de la siguiente forma.

$$\text{MOCT} = \frac{\text{UO}}{\text{CT}} = \frac{(\text{VN} - \text{CE} + \text{GO})}{(\text{CE} + \text{GO})}$$

Donde:

UO= Utilidad Operacional

VN= Ventas Netas

CT= Costos Totales

CE= Costos de Explotación

GO= Gastos de Operación

El indicador de utilidad MOCT resulta útil de aplicar en las transacciones de prestación de servicios y de manufactura. La siguiente tabla presenta el cálculo del MOCT en la información financiera segmentada.

Tabla 11: Ilustración del MOCT con información financiera segmentada

Estado de Resultados	Actividad de Manufactura			Actividad de distribución			Actividad de prestación de servicios		
	Terceros	PR locales	PR del ext.	Terceros	PR locales	PR del ext.	Terceros	PR locales	PR del ext.
Ventas Netas (VN)	100	100	120	120	90	90	60	60	70
Costos de explotación(CV)	50	50	50	60	60	60	45	45	35
Utilidad Bruta (UB)	50	50	50	60	30	30	15	15	25
Gastos de Operación (GO)	10	10	10	10	10	10	5	5	5
Utilidad Operacional (UO)	40	40	40	50	40	40	10	10	20
MOCT (UO/CV+GO)	66,67%								

Fuente: Elaboración propia con base en las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia

C. Margen Operacional sobre Activos

De acuerdo al párrafo 2.97 de las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia, el rendimiento de los activos (o del capital) puede constituir una base adecuada en aquellos casos en los que los activos (y no los costos o las ventas) constituyan un mejor indicador del valor añadido por la parte objeto de análisis, por ejemplo, su utilización resulta muy útil cuando una empresa manufactura la mayoría de su producción con sus activos fijos, o en las actividades financieras con utilización importante de capital. La fórmula de cálculo sería el cociente que resulta de dividir la utilidad operacional de los activos totales.

D. Ratio Berry⁴⁸

De acuerdo al párrafo 2.100 de las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia, el ratio Berry se define como el cociente entre el margen bruto y los gastos de operación y se utiliza para analizar las actividades de intermediación en las que una empresa adquiere bienes de una parte relacionada y los vende a otra empresa relacionada sin agregar valor. En este caso no se podría analizar mediante el Método de Precio de Reventa de forma interna puesto que no hay ventas con terceros. Por lo tanto, dependiendo de los hechos y circunstancias del caso, el ratio Berry puede ser un indicador correcto.

Ventajas de la aplicación del Método del Margen Neto Operacional

Tolerancia a diferencias funcionales

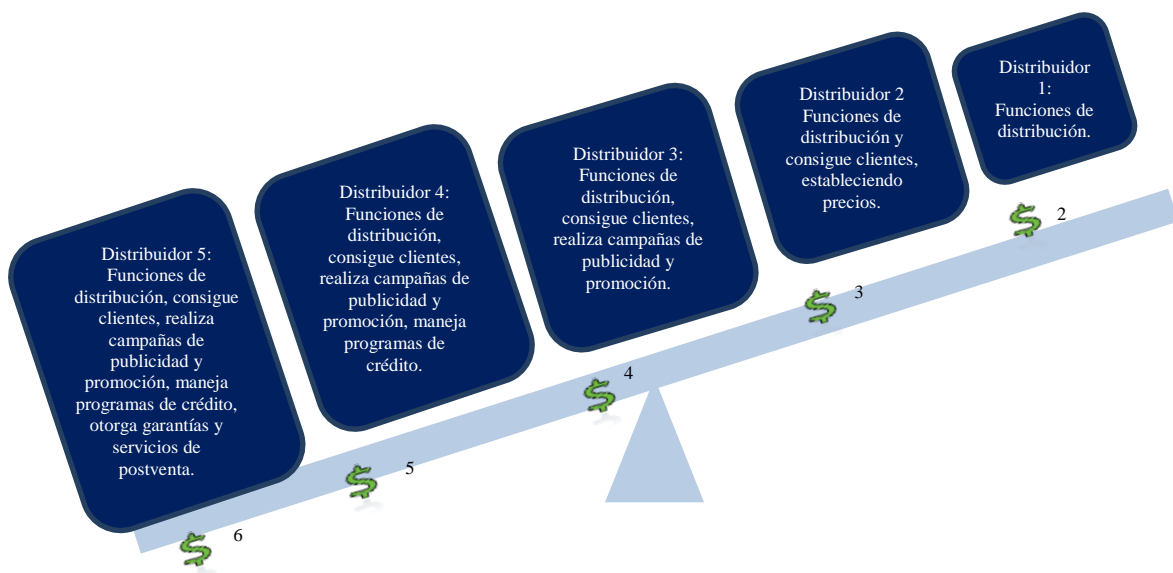
Una de las ventajas del Método del Margen Neto Operacional es que los indicadores de margen operativo, ya sea de ventas, costos o activos, son menos sensibles a las diferencias que afectan a las operaciones de lo que lo es el precio. Los indicadores de Margen operativo pueden tolerar mejor algunas diferencias funcionales entre las operaciones entre partes relacionadas y entre terceros que los márgenes brutos. Las diferencias en las funciones desempeñadas en las empresas suelen reflejarse en variaciones en los gastos operacionales, lo que puede llevar a que exista un amplio rango

⁴⁸ Ratio utilizada por el Profesor Charles Berry, experto de la Administración Tributaria estadounidense, en un caso concreto seguido ante esa Administración, en la que se relacionaba el margen de beneficio bruto con los gastos operativos como medida de la rentabilidad de una empresa. Directrices de la OCDE 2010 página 209.

de márgenes brutos aunque se sigan manteniendo niveles similares de indicadores de márgenes de operación.

En la siguiente figura se observa que las diferencias en las funciones desarrolladas tienen un impacto en los gastos de administración y ventas.

Figura 8: Impacto de las funciones desempeñadas en el margen operacional



Estado de Resultados	Distribuidor 1	Distribuidor 2	Distribuidor 3	Distribuidor 4	Distribuidor 5
Ventas Netas	\$2	\$3	\$4	\$5	\$6
Costo de venta	\$1	\$1	\$1	\$1	\$1
Utilidad Bruta	\$1	\$2	\$3	\$4	\$5
Gastos de Administración y Ventas	\$2	\$3	\$4	\$5	\$6
Utilidad Operacional	\$1	\$1	\$1	\$1	\$1

Fuente: Elaboración propia con base en las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia

Resistencia a las diferentes prácticas contables de las empresas extranjeras

Otra ventaja del Método Transaccional de Márgenes Netos es que en algunos países, la falta de claridad en la información pública con relación a la clasificación de los gastos complica la comparabilidad de los márgenes brutos, mientras que la utilización de indicadores de márgenes operacionales puede evitar el problema ya que si un costo de venta se clasifica en un gasto, el indicador de utilidad lo considera ya que contempla para el cálculo la totalidad de los costos de venta y gastos operacionales.

Desventajas del Método del Margen Neto Operacional

Complejidad en la obtención de información

En la práctica se hace complicado encontrar información pública y disponible para efectuar el análisis de comparabilidad.

A. Método de la Distribución del Resultado

De acuerdo a las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia, el Método de la Distribución del Resultado consiste en asignar a cada parte relacionada que realice una operación intercompañía un margen de rentabilidad apropiado de acuerdo con las funciones activos y riesgos. De esta forma, se busca asignar a cada parte relacionada un margen de rentabilidad apropiado.

3.4. Situación actual de la aplicación de los Precios de Transferencia en América Latina y el Caribe

Tal como se mencionó previamente, durante las últimas décadas, se ha observado una creciente integración de las economías mundiales y como consecuencia de ello, se han incrementado las transacciones transfronterizas entre entidades de un mismo grupo empresarial. Dichas transacciones intercompañía, han generado una contraposición de intereses entre las autoridades tributarias en las que dichas entidades operan en cuanto a la estimación de la base imponible sobre la cual debe aplicarse el impuesto a la renta en cada jurisdicción, Debido a ello, desde hace varios años las autoridades tributarias alrededor del mundo han iniciado un proceso de regulación en materia de Precios de Transferencia con el fin de establecer medidas anti elusión de impuestos. Las normativas de Precios de Transferencia se han implementado alrededor del mundo y particularmente en los países de América Latina y el Caribe.

La evolución en la regulación de los Precios de Transferencia ha sido disímil en los países de Latinoamérica y el Caribe. En este sentido, y de acuerdo a la información obtenida del Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (“CIAT”), para efectos de Precios de Transferencia, se pueden clasificar a los países de América Latina y el Caribe en cinco grupos, tomando en consideración varios factores, tales como: el tiempo en que se emitieron e implementaron las legislaciones aplicables a los Precios de Transferencia, el avance en las fiscalizaciones y los aspectos vinculados con los recursos humanos.

En este sentido, el primer grupo está conformado por aquellos países que cuentan con regulaciones de Precios de Transferencia por más de una década, como es el caso de Perú, Argentina, Brasil y México. Un segundo grupo de países que han implementado regulaciones con posterioridad pero que han logrado avances importantes son Colombia, Chile y Ecuador. Cabe mencionar, que las legislaciones de los países que integran estos dos grupos cubren todos o la mayoría de los aspectos que permiten el control de los Precios de Transferencia. Asimismo, cuentan con unidades de fiscalización en sus respectivas administraciones tributarias dedicadas al control de estos, cuentan con obligaciones de documentación, fiscalizaciones en curso y casos en tribunales.

El tercer grupo está compuesto por países que se encuentran en un proceso de fortalecimiento de sus normativas en la materia y en proceso de formación de unidades especializadas en el tema, es el caso de Uruguay y Venezuela. Los países que conforman el cuarto grupo, se encuentran en una etapa prematura y sus normativas en materia de Precios de Transferencia se encuentran en formación. Dado que, si bien sus legislaciones ya han sido promulgadas, estas han entrado recientemente en vigencia y en algunos casos no han entrado en vigencia aún, estos países son: El Salvador, el cual ha sido uno de los impulsores en la región, Guatemala, Honduras, Panamá, República Dominicana y Puerto Rico.

Por último, el quinto grupo está compuesto de países que a la fecha no han promulgado normativas de Precios de Transferencia, estos corresponden a Bolivia, Costa Rica, Jamaica, Nicaragua, Paraguay y Trinidad y Tobago. Sin embargo, todos los países antes

señalados, con excepción de Jamaica y Bolivia, se encuentran en proceso formulación de regímenes para el control de los Precios de Transferencia.

Cabe señalar que la mayoría de los países mencionados anteriormente, han adoptado los contenidos que incorporan las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia y que se expusieron en los numerales previos del presente informe.

La siguiente tabla presenta información relevante de los países de América Latina y el Caribe que cuentan con normativas de Precios de Transferencia en sus regulaciones tributarias locales.

Tabla 12: Situación Actual de los Precios de Transferencia en países de América Latina

País	Nombre de la Autoridad Tributaria	Fecha efectiva de la normativa de PT	Normativa de PT	Contempla obligación de documentación	Obligación de contar con un Estudio de Precios de Transferencia	Metodología de la OCDE es aceptada
Argentina	Administración federal de ingresos Públicos (AFIP)	Diciembre de 1998	Artículos 14 y 15 de la Ley del Impuesto a la Renta y regulaciones complementarias	Si	Si	Si
Bolivia	Servicio de Impuestos Nacionales (SIN)	N/A	No contempla legislación	No	No	No
Brasil	Receita Federal do Brasil (RFB)	Enero de 1997.	Ley N°9.430/96 y IN SRF 243/02, Ley N° 12.715/12, Ley N° 12.766/12 y IN RFB 1.312/12.	Si	No	No
Chile	Servicio de Impuestos Internos (SII)	Enero de 1998 y Septiembre de 2012	Artículos 38 y 41E de la Ley del Impuesto a la Renta.	Si	No	Si
Colombia	Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN)	Enero de 2004	Capítulo XI del Código Tributario, Secciones 260-1 a 260-11. Código de Comercio Secciones 260, 261,263 y 264. Ley 222 del año 1995, Sección 28.Código Tributario Secciones 450 a Sanciones Económicas, Código Tributario Secciones 260-10, 260-11 y 647.y Decreto 4349 de 2004 452. Código Tributario Secciones 450 a 452.	Si	Si	Si
Costa Rica	Dirección General de Tributación (DGT)	N/A	No contempla legislación	No	No	No
Ecuador	Servicio de Rentas Internas (SRI)	Enero de 2005	Artículos sin números siguientes a los artículos 4, 15 y 22 de la Ley de Régimen Tributario Interno, los artículos 4, 84 al 91 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, las resoluciones No. NAC-DGER2009-0464, No. NAC-DGERCGC09-00286, No. NAC-DGER2009-0182; y demás normas concordantes emitidas por el SRI	Si	Si	Si
El Salvador	Ministerio de Hacienda de El Salvador Dirección General de Impuestos Internos.	Enero de 2010.	Artículo 62 del Código de Comercio de Determinación de Precios, Artículo 124-A y Artículo 147 e) del Código de Comercio, requerimientos de información de Precios de Transferencia. Artículos 135 f) del Código de Comercio (Obligaciones de los contadores públicos certificados. Artículo 199 del Código de Comercio, Poder tributario para determinar ajustes en el caso de que las transacciones no se hayan llevado a cabo con el principio Arms Length. Artículo 199-B del Código de Tributario – Definición del Principio Principio de Empresa Independiente. Artículo 199-C del Código Tributario-Definición de partes relacionadas. Artículo 199-D del Código de Comercio- Análisis de Comparabilidad y Ajustes.	Si	Si	Si

País	Nombre de la Autoridad Tributaria	Fecha efectiva de la normativa de PT	Normativa de PT	Contempla obligación de documentación	Obligación de contar con un estudio de Precios de Transferencia	Metodología de la OCDE es aceptada
Guatemala	Superintendencia de Administración Tributaria.(SAT)	Enero de 2013.	Decreto N° 10-2012 Publicado en el Gazette Oficial de Centro América.	Si	No	Si
Honduras	Dirección Ejecutiva de Ingresos.(DEI)	Enero del 2014	Decreto Ley Numero 232-2011	Si	No	Si
Jamaica	Tax Administration Jamaica (TAJ)	N/A	No contempla legislación	No	No	No
México	Servicio de Administración Tributaria (SAT)	Enero de 1997 y Enero de 2008.	Código: Artículos 21, 34-A, 46, 46-A, 48, 70, 76, 81 fracción XVII, 82 fracción XVII, 83 fracción XV, y 84 fracción XIII del Código Fiscal de la Federación. Artículos 2, 32 fracción XXVI, 86 fracciones XII, XIII y XV, 106, 133 fracciones X y XI, 134 fracción III, 215, 216, 216-Bis, 217 de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Artículos 68 y 110 de la Ley Aduanera. Artículos 53-G y 53-H de la Ley Federal de Derechos. Artículos 3 fracción VI, y 18 fracción III de la Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única. Artículo 276 del Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Normas Administrativa: Reglas Misceláneas I.2.1.19., I.2.14.4., I.2.15.10., I.3.3.1.12., II.2.8.4.1., II.2.8.4.2., II.2.10.2., II.3.5.2., y II.3.5.3 de la Resolución Miscelánea Fiscal 2012, en lo general. Reglas Misceláneas I.3.19.1., I.3.19.2., I.3.19.3., I.3.19.4., I.3.19.5., I.3.19.6., I.3.19.7.,I.3.19.8., I.3.19.9., I.12.3.1., y I.12.7.1. de la Resolución Miscelánea Fiscal 2012 relacionadas al régimen de empresas maquiladoras	Si	Si	Si
Panamá	Dirección General de Ingresos Ministerio de Economía y Finanzas	Julio de 2010	Ley N° 33 publicada en el Boletín Oficial N° 25,566-A del 30 de Junio de 2010, Artículos 762-A al 762-N en el Código Fiscal de Panamá, modificado por ley N° 52 publicada en el Boletín Oficial N° 27, 108 del 28 de Agosto de 2012, Artículos 7al 14.	Si	No	Si
Nicaragua	Dirección General de Ingresos (DGI)	N/A	No contempla legislación	No	No	No
Paraguay	Subsecretaría de Estado de Tributación (SET)	N/A	No contempla legislación	No	No	No
Perú	Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT)	Enero de 2001	Las normas de valor de Mercado y Precios de Transferencia están definidas en los Artículos 32 y 32-A de la ley del impuesto a la renta. Específicamente las regulaciones están incluidas en los Artículos 108 a 119 de la ley del impuesto a la renta, las multas están definidas en los Artículos 176, números 2) y 4); Artículo 177, número 25) y 27); y Artículo 178 número 1) del código tributario entre otras regulaciones.	Si	Si	Si

País	Nombre de la Autoridad Tributaria	Fecha efectiva de la normativa de PT	Normativa de PT	Contempla obligación de documentación	Obligación de contar con un estudio de Precios de Transferencia	Metodología de la OCDE es aceptada
Puerto Rico	Departamento de Hacienda	Enero de 2001	Artículos 1047-1 a 1047-4 de las regulaciones tributarias de Puerto Rico y Sección 1040.09 del código de hacienda pública del 2011.	No	No	Si
República Dominicana	Dirección General de Impuestos Internos (DGII)	Junio de 2011	Norma General 04-2011 "Sobre Precios de Transferencia"	Si	Si	No
Trinidad y Tobago	Inland Revenue Division	N/A	No contempla legislación	No	No	No
Uruguay	Dirección General Impositiva (DGI)	Julio de 2007	Artículos 38-46 del impuesto a la renta y regulaciones suplementarias.	Si	Si	Si
Venezuela	Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT).	Enero de 2000.	Ley del Impuesto a la Renta.	Si	Si	Si

Fuente: Elaboración propia con base en la información obtenida del documento "El control de la manipulación de los Precios de Transferencia en América Latina y el Caribe" publicado por la de la CIAT, páginas 29, 30 y 31.

3.5. Situación actual de los Precios de Transferencia en Chile

De manera de poner en contexto el tema de los Precios de Transferencia en Chile, es preciso remontarse al año 1997, en el cual se incorporaron por primera vez regulaciones en esta materia, a través de la promulgación de la Ley 19.506 de 1997, Artículo 38 de la Ley del Impuesto a la Renta y posteriormente la emisión de las circulares al respecto (N°3 y 57 de 1998 y N°72 de 2002). Dicha regulación presentaba controversias debido a la falta de certeza jurídica de los contribuyentes con respecto a las metodologías utilizadas, la documentación requerida y el tratamiento de otras materias.

Posteriormente, el 27 de Septiembre del 2012, fue publicada en el Diario Oficial, la ley N°20.630, la cual deroga el Artículo 38 de la LIR por el 41E y establece la nueva normativa que regirá en materia de Precios de Transferencia en Chile. Esta modificación en la ley, representa un avance significativo, dado que permite contar con reglas claras, otorgando certeza jurídica a los contribuyentes que efectúan operaciones con partes relacionadas del exterior. Se puede decir que el cambio más relevante en la norma fue la adopción de los contenidos establecidos en las Directrices de la OCDE, expuestos en el presente informe.

A continuación, se realiza una comparación de la antigua normativa de Precios de Transferencia con la normativa vigente.

3.5.1. Definición de Precios de Transferencia

Según la antigua Normativa de Precios de Transferencia en Chile

De acuerdo a la Circular N°3 de 1998, se establece que el Servicio de Impuestos Internos (en adelante “SII”) tiene a facultad para Impugnar, por una parte, los precios de transferencias pagados o adeudados a la casa matriz en el exterior o a sus respectivas agencias o empresas relacionadas, por bienes o servicios recibidos por las agencias en el país, en la medida que no guarden relación con los precios normales de mercado entre partes no relacionadas, y por otra, impugnar los precios que las agencias o sucursales establecidas en el país cobren a su casa matriz o a empresas relacionadas con ésta, cuando no se ajusten a valores que por operaciones similares se cobren entre empresas independientes.

Según la nueva Normativa de Precios de Transferencia en Chile

De conformidad con el inciso tercero del Artículo 41E de la LIR, 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. Cuando tales operaciones no se hayan efectuado a sus precios, valores o rentabilidades normales de mercado, el Servicio podrá impugnarlos fundadamente, conforme a lo dispuesto en este artículo.

Modificaciones

El Artículo 38 de la LIR no establecía si el Principio de Empresa Independiente de la OCDE era la base de la legislación de Precios de Transferencia en Chile, mientras que el nuevo Artículo 41E tiene como eje central dicho principio. Aunque no lo dice explícitamente, se puede inferir, ya que considera relevante conocer las características de los mercados, las funciones asumidas, las características de los bienes o servicios para determinar valores o rentabilidades “normales de mercado”.

3.5.2. Normas de relación

Según la antigua Normativa de Precios de Transferencia en Chile.

De acuerdo a la Circular N°3 de 1998 numeral 5 emitida por el Servicio de Impuestos Internos, se establece que no se considerarán empresas independientes; pero sí se entenderán empresas asociadas o que una de ellas participa directa o indirectamente en la dirección, control o capital en la otra, cuando se den los presupuestos a que se refieren los artículos 86 y 87 de la ley 18.046⁴⁹, y los artículos 97 y 98 de la Ley N°18.045, los cuales fueron reproducidos en la circular N°61, de 15 de Octubre de 1997. En este sentido, La norma extiende el concepto de empresa relacionada, contemplando distintas situaciones, las cuales se mencionan a continuación.

⁴⁹ Ley sobre Sociedades Anónimas, promulgada por el Ministerio de Hacienda de Chile el 21 de Octubre de 1981, recuperado de: <http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=29473>.
Ley de Mercado de Valores, promulgada por el Ministerio de Hacienda de Chile el 21 de Octubre de 1981, recuperado de: <http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=29472>.

- ✓ Cuando la agencia o sucursal cobre, pague o adeude a su casa matriz o a otra agencia o empresa relacionada de la casa matriz;
- ✓ Cuando una empresa constituida en el extranjero participe directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa establecida en Chile o viceversa;
- ✓ Cuando las mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa establecida en Chile y en una empresa establecida en el extranjero;
- ✓ En el caso a que se refieren los artículos 86 y 87 de la Ley N° 18.046 (filiales y coligadas);
- ✓ En el caso a que se refieren los artículos 97 y 98 de la Ley N° 18.045 (controlador de sociedad anónima y acuerdo de actuación conjunta);
- ✓ Cuando entre las partes exista un contrato de exclusividad;
- ✓ Cuando entre las partes existan acuerdos de actuación conjunta;
- ✓ Cuando entre las partes haya tratamientos preferenciales;
- ✓ Cuando entre las partes exista dependencia financiera o económica;
- ✓ Cuando entre las partes haya un depósito de confianza; y
- ✓ Cuando las operaciones se hagan con empresas que se encuentren constituidas en un país o territorio incorporado en la lista referida en el N° 2 del artículo 41 D LIR.

Según la nueva Normativa de Precios de Transferencia en Chile.

De acuerdo al Artículo 41E, se considerarán partes relacionadas:

- ✓ Cuando una de las partes involucradas incida directa o indirectamente en cualquier actividad de la otra o bien incida plenamente en las actividades de ambas partes.
- ✓ Personas naturales que sean cónyuges o exista parentesco por consanguinidad de hasta cuarto grado.
- ✓ Se considerará que existe relación en cualquier tipo de triangulación involucrando a un tercero que lleve a cabo una o más operaciones similares o idénticas a las que realiza alguna de las partes, ya sean directas o indirectas, donde las partes intervengan en tales operaciones.
- ✓ Se consideran partes relacionadas una agencia, sucursal o cualquier establecimiento permanente con su casa matriz que compartan filial permanente en el Chile o en el extranjero.
- ✓ Se considerará que existe relación cuando las operaciones se lleven a cabo con partes residentes o constituidas en un país o territorio incorporado en la lista referente al número 2 del artículo 41 D, salvo que dicho país suscriba con Chile un acuerdo que permita el intercambio de información relevante para aplicar las disposiciones tributarias, que se encuentren vigentes.

Modificaciones

La nueva normativa simplifica las normas de relación, eliminando la relación por contratos de exclusividad, actuación conjunta, tratamiento preferencial, depósitos de confianza y las empresas coligadas.

3.5.3. Métodos de Precios de Transferencia

Según la antigua Normativa de Precios de Transferencia en Chile.

De acuerdo al Artículo 38 de la LIR, la Ley de Impuesto a la Renta, otorga la facultad al SII para impugnar fundadamente los precios, cuando dichos precios, que la agencia cobre a su casa matriz u otra empresa relacionada o viceversa, no se ajusten a valores que por operaciones similares se cobren entre empresas independientes, para lo cual menciona la utilización de las siguientes metodologías

- ✓ Una rentabilidad razonable a las características de la operación
- ✓ Los costos de producción más un margen razonable de utilidad
- ✓ Los precios de reventa a terceros de bienes adquiridos de una empresa asociada, menos el margen de utilidad observado en operaciones similares.
- ✓ Valores que en el mercado internacional tengan los productos o servicios respectivos.

Según la nueva Normativa de Precios de Transferencia en Chile.

De acuerdo al Artículo 41E de la LIR, el contribuyente deberá utilizar el método más apropiado considerando las características y circunstancias del caso en particular. Cuando atendidas las características y circunstancias del caso no sea posible aplicar alguno de los métodos mencionados precedentemente, se podrán aplicar otros métodos. Tales circunstancias deberán ser debidamente justificadas.

Adicionalmente, el artículo 63 del código tributario establece que, el SII deberá citar a los contribuyentes a brindar todos los antecedentes que comprueben que los precios, valores o rentabilidades de sus transacciones efectuadas con sus partes relacionadas se ajustan al Principio de Empresa Independiente, según los siguientes métodos contenidos en las Directrices de la OCDE y explicados en los numerales previos del presente informe.

- A. Método de Precio Comparable no Controlado,
- B. Método de Precio de Reventa,
- C. Método de Costo más Margen
- D. Método de División de Utilidades,
- E. Método Transaccional de Márgenes Netos y
- F. Métodos residuales: Cuando no sea posibles aplicar alguno de los métodos mencionados, el contribuyente podrá determinar los precios o valores de sus operaciones utilizando otros métodos que permitan obtener los precios o valores normales de mercado

que habrían acordado partes independientes. El contribuyente deberá justificar que las características especiales de las operaciones no permiten aplicar los métodos precedentes.

Modificaciones

Las modificaciones efectuadas en el Artículo 41E de la LIR con relación a las metodologías de Precios de Transferencia, están en plena concordancia con las Directrices de la OCDE, debido a que se mencionan los métodos de la OCDE como metodología para comprobar que los precios intragrupo se efectuaron en conformidad con el Principio de Empresa Independiente. Adicionalmente, se establece que se debe seleccionar el método más apropiado según las características de la operación y efectuando un análisis de comparabilidad, tal como se menciona en las Directrices de la OCDE.

Adicionalmente, se otorga al contribuyente la posibilidad de utilizar un método residual, en la medida en que pueda probar que la utilización de dicho método puede probar que los precios pactados en operaciones intercompañía cumplen con el Principio de Empresa Independiente. Todos los elementos expuestos previamente, no se encontraban establecidos en la antigua normativa en la materia.

3.5.4. Estudios de Precios de Transferencia

Según la antigua Normativa de Precios de Transferencia en Chile.

De acuerdo a la Circular N°3 de 1998, Las empresas deberán mantener registro y documentación de sus operaciones intercompañía, las cuales deben estar a disposición del SII para cuando éste lo requiera.

Según la nueva Normativa de Precios de Transferencia en Chile.

De acuerdo al Artículo 41E los contribuyentes podrán acompañar un estudio (no obligatorio) de precios de transferencia que dé cuenta de la determinación de los precios, valores o rentabilidades de sus operaciones con partes relacionadas. Sin embargo, el contribuyente deberá disponer de la totalidad de los antecedentes que fundamenten la aplicación de tales métodos o la elaboración de dichos estudios. El SII podrá requerir información de autoridades extranjeras para fiscalizar los precios de transferencia.

Modificaciones

Tanto la antigua como la nueva normativa establecen la obligación de mantener documentación comprobatoria que muestre que sus precios de transferencia se pactaron de conformidad con el Principio de Empresa Independiente. La nueva normativa establece que no es obligatorio mantener un estudio de Precios de Transferencia, en las fiscalizaciones recientes el SII ha pedido específicamente el estudio de Precios de Transferencia en sus notificaciones.

3.5.5. Declaración Jurada

Según la antigua Normativa de Precios de Transferencia en Chile.

El Artículo 38 de la LIR no establece nada con relación a una declaración jurada de precios de transferencia.

Según la nueva Normativa de Precios de Transferencia en Chile.

De conformidad con el Artículo 41E de la LIR, los contribuyentes domiciliados, residentes o establecidos en Chile que lleven operaciones con sus partes relacionadas del exterior, deberán presentar anualmente una declaración jurada con los detalles relevantes de las operaciones. La siguiente figura presenta la declaración jurada en materia de Precios de Transferencia, Formulario 1907. Cabe señalar que la nueva normativa establece que la no presentación de la declaración jurada o su presentación errónea, incompleta o inoportuna se sancionara con una multa de 10 a 50 UTA, dicha multa no podrá exceder del límite mayor entre el equivalente al 15% del capital propio de la empresa o el 5% de su capital efectivo. Si la declaración presentada fuese fraudulenta, se sancionará de acuerdo al inciso primero, del número 4°, artículo 97, del Código Tributario.

Figura 9: Formulario 1907, Declaración Jurada de Precios de Transferencia.

INFORMACIÓN GENERAL DE LAS OPERACIONES								OPERACIONES SOBRE BIENES TANGIBLES					
Nombre o Razón social	Número de Identificación Tributaria (Tax ID)	Código del país	Tipo de relación	Código de la operación	Moneda	Monto de la operación	Método de precios de transferencia	Precio	Precio comparable	Parte analizada	Análisis global o segmentado	Indicador de rentabilidad	Resultado de la operación

OPERACIONES FINANCIERAS										OPERACIONES DERIVADAS DEL USO O GOCE DE ACTIVOS INTANGIBLES		
Monto de la operación de financiamiento	Monto vigente de la operación informada	Tipo de tasa de interés	Tasa de interés variable		Tasa de interés fija	Plazo desde	Plazo hasta	Comisiones u otros cargos	Criterio de cálculo de la regalía	Regalía	Tipo de intangible	
			Tasa de interés de referencia	Spread								

OPERACIONES DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS O COMISIONES								CUENTAS CORRIENTES MERCANTILES							
Parte analizada servicios	Análisis global o segmentado servicios	Indicador de rentabilidad	Resultado de la operación de servicios	Criterio de cálculo del precio del servicio	Tasa de cálculo para el precio del servicio	Criterio de cálculo de la comisión	Comisión	Saldo inicial	Débitos			Créditos			Saldo Final
									Cargos en dinero	Cargos en especies	Otros cargos	Abonos en dinero	Abonos en especies	Otros abonos	

Actividad del declarante	Resultado operativo	Ajuste de precios de transferencia	Reorganización empresarial

RESUMEN FINAL DE LA DECLARACIÓN
Total de datos informados

Fuente: http://www.sii.cl/declaraciones_juradas/suplemento/2014/f1907.pdf

Modificación

Una de las innovaciones más significativas en la legislación vigente materia de Precios de Transferencia, es la obligación de efectuar una declaración jurada sobre sus operaciones con entidades extranjeras, esto hace que las empresas tomen una actitud mucho más activa y consciente sobre el tema.

3.5.6. Carga de la Prueba

Según la antigua normativa de Precios de Transferencia en Chile

De acuerdo a lo establecido en el Artículo 38 LIR y la Circular N° 3 de 1998, la facultad de impugnación deberá ser ejercida por parte del SII fundadamente, es decir, con antecedentes que de acuerdo a un razonamiento, análisis y concordancia lógico permitan asignar otro valor a la transferencia. Dicha circular señala que no puede suponerse a priori que las empresas relacionadas estén actuando de mala fe, sin efectuar un análisis previo que permita obtener una conclusión en el sentido indicado.

Según la nueva Normativa de Precios de Transferencia en Chile.

De acuerdo a lo establecido en el Artículo 41E, a partir de ahora será el contribuyente quien tendrá la obligación de emplear el método más apropiado, debiendo aportar todos los antecedentes que sirvan para comprobar que sus operaciones con partes relacionadas se han efectuado a precios, valores o rentabilidades normales de mercado.

Modificaciones

A partir de la fecha y a raíz de la nueva normativa de Precios de Transferencia, la carga de la prueba recae sobre el contribuyente, es decir, éste es el responsable de probar que los precios pactados en sus operaciones intercompañía se efectuaron de conformidad con el Principio de Empresa Independiente, debiendo probar que el análisis funcional y económico fue el más apropiado para analizar las transacciones intercompañía efectuadas en un periodo determinado. La antigua normativa establecía que el SII tenía la carga de la prueba y debía probar porque los precios de transferencia de un contribuyente no se habían pactado de acuerdo al Principio de Empresa Independiente.

3.5.7. Acuerdos Anticipados de Precios

Según la antigua normativa de Precios de Transferencia en Chile

No se establece nada con relación a los Acuerdos Anticipados de Precios

Según la nueva normativa de Precios de Transferencia en Chile

El Artículo 41 E otorga la posibilidad a los contribuyentes que realicen operaciones con partes relacionadas de proponer al SII un “Acuerdo Anticipado de Precios” es decir, pactos entre el SII (representando al Fisco) y el contribuyente, para definir un conjunto de criterios apropiados, como por ejemplo: métodos que se han de utilizar, comparables y ajustes que se han de efectuar, así como las hipótesis fundamentales respecto a la

evolución futura de los precios involucrados en las transacciones relacionadas. Esta solicitud del “Acuerdo Anticipado de Precios” deberá ser acompañada o refrendada por un estudio o informe de Precios de Transferencia en el cual se hayan aplicado los métodos que contempla la nueva Ley. Estos Acuerdos Anticipados de Precios pueden ser bilaterales entre el contribuyente y el SII; o multilaterales incluyendo a otras Administraciones Tributarias. Cabe señalar que los contribuyentes que soliciten un Acuerdo Anticipado de Precio al SII y cumplan con lo establecido en el, se incluirán en una “*Nómina Pública de Contribuyentes Socialmente Responsables*”.

3.5.8. Ajustes de Precios de Transferencia

Según la antigua normativa de Precios de Transferencia en Chile

Los mayores ingresos que resulten de la aplicación de las facultades de impugnación establecidas en los incisos segundo y siguientes del artículo 38 de la Ley de la Renta, se entenderán retiradas al término del ejercicio para los efectos de su tributación con los impuestos Global Complementario o Adicional o impuesto único de 35% del inciso tercero del artículo 21 de la ley del ramo, según corresponda, en consecuencia, cuando se determinen las citadas rentas a contribuyentes que no sean sociedades anónimas, en comandita por acciones (respecto de los socios accionistas) o del artículo 58 N° 1 de la ley, éstas se agregarán a la renta líquida imponible de Primera Categoría para la aplicación de dicho tributo, en el ejercicio al que correspondan, y a su vez, deberán afectarse con los impuestos Global Complementario o Adicional, ya que se entienden retiradas al término de dicho ejercicio por los propietarios o socios de las citadas

empresas o sociedades. Ahora bien, si las referidas rentas se determinan a una sociedad anónima, en comandita por acciones (respecto de sus socios accionistas) o contribuyente del artículo 58 N° 1 de la ley, se gravarán en la misma oportunidad solamente con el impuesto único del inciso tercero del artículo 21. En las dos situaciones anteriores, los mencionados impuestos se aplicarán independientemente del saldo registrado en el FUT de la respectiva sociedad o contribuyente.

Por otra parte, el SII también tiene la facultad de rechazar como gasto necesario para producir la renta de la agencia o sucursal en Chile, los excesos que determinen por cantidades pagadas o adeudadas al exterior por concepto de intereses, comisiones y cualquier otro pago que provenga de operaciones crediticias o financieras celebradas con la casa matriz u otra agencia de esta última en el exterior, o con una institución financiera en la cual tenga participación de a lo menos un 10% del capital la casa matriz. De conformidad a lo establecido en el N° 1 del Artículo 33 LIR, los excesos que se determinen por cualquiera de estos conceptos deberán agregarse a la renta líquida imponible del Impuesto de Primera Categoría para la aplicación de dicho tributo, debidamente reajustado en la forma prevista en el N° 3 del Artículo 33 LIR, cuando se trate de desembolsos efectivos. Los referidos excesos, por corresponder a desembolsos efectivos de dinero que no deban imputarse al valor o costo de los bienes del activo, se afectarán con el impuesto único de 35% establecido en el inciso tercero del Artículo 21 LIR.

Según la nueva normativa de Precios de Transferencia en Chile

En el número 4 del Artículo 41E se indica que si el contribuyente, a juicio del SII, no logra acreditar que la o las operaciones con sus partes relacionadas se han efectuado a “*precios, valores o rentabilidad normales de mercado*” el SII procederá a determinar estos últimos practicando una liquidación o los ajustes respectivos. Lo anterior, en cuanto a la determinación del precio, valor o rentabilidad normales de mercado de tales operaciones. Si en virtud de los ajustes, el SII llega a determinar una diferencia, ésta se afectará en el ejercicio que corresponda con el Impuesto Único del Artículo 21 de la Ley de la Renta (tasa 35%) más una multa del 5% de la diferencia.

Modificación

Se establece claramente la tasa de ajuste a ser aplicada, la cual corresponde al 35% más una multa de 5%, éste último puede ser condonado si se cuenta con la documentación requerida que sustente sus precios de transferencia.

CONCLUSIONES

Las conclusiones del presente informe se dividen en dos aspectos, el primero, se enfoca en la labor desarrollada durante la práctica profesional centrándose en las habilidades y conocimientos que se emplearon y adquirieron, el segundo, se centra en la conclusión del tema principal de este informe, es decir, la situación actual de los Precios de Transferencia en Chile.

Para iniciar con el primer aspecto, es importante resaltar que los Precios de Transferencia se relacionan con el análisis de los Estados Financieros de las empresas, particularmente con el cálculo de razones financieras. En consecuencia, se considera que los conocimientos adquiridos en las asignaturas de finanzas; contabilidad Administrativa y Financiera fueron fundamentales ya que proporcionaron bases sólidas, las cuales permitieron agilizar el aprendizaje.

Asimismo, teniendo en cuenta que los Precios de Transferencia se desarrollan en un escenario global, el inglés se convierte en una herramienta básica. En primer lugar, porque la mayoría de la información cuantitativa y cualitativa, que debe ser analizada, se encuentra en este idioma y en segundo lugar porque varios de los actuales clientes solicitan que las asesorías se efectúen en inglés. Dado lo anterior, uno de los requisitos principales para poder realizar la práctica profesional en el área de Precios de Transferencia de KPMG era contar con un nivel de inglés avanzado tanto de lectura y escritura como de conversación. De esta manera, considero que lo aprendido en las asignaturas de Inglés Crítico, en las cuales se refuerza particularmente las presentaciones

orales, resultó de gran ayuda al momento de efectuar presentaciones a clientes de habla inglesa. Por otro lado, se considera que la carrera de Administración de Negocios Internacionales debería incorporar en su malla curricular más cursos en inglés tanto de lenguaje cotidiano como técnico, de manera que los profesionales de Administración de Negocios Internacionales puedan salir al mercado laboral con un mejor nivel de inglés, teniendo en cuenta que actualmente manejar idiomas es algo indispensable y puede ser un punto decisivo en el proceso de contratación.

Con relación a las habilidades adquiridas durante la carrera de Administración de Negocios Internacionales y que fueron aplicadas en la práctica profesional, se pueden destacar varias, en primer lugar, el trabajo en equipo. La estructura organizacional del área de Precios de Transferencia está basada en niveles, es decir, los Gerentes delegan trabajo a los Seniors, quienes a su vez delegan parte del trabajo a los Semi Seniors. De esta manera, cada integrante del equipo debe actuar con compromiso, responsabilidad, cooperación y organización para construir el éxito del proyecto. El equipo a su vez está supervisado por un líder, el cual coordina las tareas del equipo y verifica que se estén cumpliendo con los objetivos.

En segundo lugar, una de las habilidades más importantes de aprender a manejar cuando se trabaja en una empresa de consultoría como KPMG Chile es el trabajo bajo presión. En la universidad se maneja mucha presión con respecto a la presentación de trabajos con fechas límites, exámenes finales, pruebas, entre otros. En estas situaciones de estrés se aprendió que lo más importante es evaluar eran las tareas que requieren más tiempo y

cuales menos y a partir de ello, elaborar una planificación. Se considera que la Universidad proporcionó herramientas necesarias para poder enfrentar de mejor manera el trabajo bajo presión evitando errores y optimizando los recursos con el tiempo establecido. Por último, respecto a las habilidades blandas, para una estudiante extranjera durante su formación hizo que adoptara una actitud más inclusiva, tolerante y empática, lo cual ha favorecido el desempeño profesional puesto que diariamente se trabaja con extranjeros.

Continuando con el segundo aspecto, el presente informe de práctica profesional, se inicia con la revisión el contexto en el que se desarrolla el comercio internacional, asimismo, se examinaron contenidos esenciales de las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia, principalmente, la definición y aplicación del Principio de Empresa Independiente, factores determinantes de la comparabilidad y la metodología de análisis. Adicionalmente, se realizó una descripción de las actuales legislaciones de Precios de Transferencia de los países de Latinoamérica y el Caribe, mediante la cual se pudo observar, que una gran parte de los países de la región incorporaron los contenidos de la OCDE y debido a ello, cuentan con una legislación seria y estricta en la materia, que recauda sumas importantes para los ingresos fiscales. Seguidamente, se profundizó en la legislación chilena, realizando una comparación de la normativa de Precios de Transferencia previa y posterior a la reforma tributaria, introducida por la ley 20.630, la cual derogó el Artículo 38 por el Artículo 41E de la Ley del Impuesto a la Renta.

Mediante esta profundización, se cumplió el objetivo de revisar la actual legislación de Precios de Transferencia en Chile y se expuso la importancia de las negociaciones internacionales de los precios por transacciones con partes relacionadas del exterior para no lesionar las bases imponibles de las Autoridades Tributarias involucradas. Asimismo, se pudo observar que las modificaciones incorporadas al Artículo 41E de la Ley del Impuesto a la Renta, formaron una legislación que otorga certeza jurídica tanto a las empresas multinacionales como a las Administraciones Tributarias. En este sentido, se puede concluir que la legislación chilena en la materia está acorde a los estándares internacionales, ya que incluye aspectos novedosos como la posibilidad de suscribir acuerdos anticipados de precios entre las empresas y el Servicio de Impuestos Internos, entrega definiciones más precisas de los métodos para la aplicación del Principio de Empresa Independiente, especifica las normas sobre ajustes correlativos, entre otras. Esta nueva legislación favorece el desarrollo de los negocios internacionales ya que otorga a las empresas multinacionales certeza jurídica, por la homologación de la normativa con las Directrices impartidas por la OCDE, lo cual atrae la inversión extranjera al país.

En un mundo cada vez más globalizado, las empresas ven las fronteras internacionales como una oportunidad, más que un impedimento para desarrollar sus negocios. Esto ha provocado un sostenido crecimiento de los negocios internacionales. En respuesta, los Estados y sus Autoridades Tributarias han respondido defendiendo los intereses tributarios en forma más enérgica, a través de regulaciones de Precios de transferencia más precisas, requerimientos de documentación más estrictos, fiscalizaciones más

sofisticadas y fuertes sanciones en caso de incumplimiento. El tema de Precios de Transferencia se ha convertido, en consecuencia, en un área de vital importancia.

De esta manera, es fundamental que los profesionales de la Administración de Negocios Internacionales, que trabajen en multinacionales, conozcan la normativa de Precios de Transferencia, a efectos de establecer los precios por las operaciones intercompañía de conformidad con el Principio de Empresa Independiente, y así evitar posibles fiscalizaciones y eventuales multas millonarias por parte de las Administraciones Tributarias de los países involucrados. Cabe mencionar que un buen Administrador de Negocios Internacionales debe estar consciente de la importancia de los Precios de Transferencia, ya que un Precio de Transferencia fijado correctamente puede impactar positivamente en la gestión financiera y comercial de la compañía, mientras que un profesional que no cuente con políticas razonables y planificación de sus Precios de Transferencia, incrementará el riesgo de sufrir sanciones financieras importantes impactando negativamente los Estados de Resultados de la compañía.

BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos “OCDE”, 2010. Directrices de la OCDE aplicables en materia de Precios de Transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias. Francia: Publicación del Instituto de Estudios Fiscales de la OCDE.

- ✓ Decreto Ley 824, Ministerio de Hacienda de Chile, Ley sobre Impuesto a la Renta, Artículos N° 3, 10, 12, 38 y 41E. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 27 de Diciembre de 1974.

- ✓ Artículo N° 38 de la Ley Número 19506. Modifica El Decreto Ley N° 824, Sobre Impuesto A La Renta; El Decreto Ley N° 825, Sobre Impuestos A Las Ventas Y Servicios, De 1974 El Código Tributario, La Ley Orgánica De Servicios De Impuestos Internos Y Otras Normas Legales. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 30 de Julio de 1997.

- ✓ Circular N°3 del 06 de Enero de 1998. Instrucciones Sobre Modificaciones Introducidas al Artículo N°38 de la Ley de La Renta por la ley N° 19.506. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile 30 de Julio de 1997.

- ✓ Circular N°72 del 27 de Diciembre del 2002. Modificaciones introducidas al Artículo 38 de la Ley de la Renta por la Ley N° 19.840, del año 2002. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 23 de Noviembre de 2002.

✓ Centro de Estudios Tributarios Universidad de Chile. Cambios legales proyectados en materia de Precios de Transferencia. Recuperado el 13 de Agosto de 2014,de

http://www.cetuchile.cl/images/docs/cambios_legales_proyectados_en_prec.pdf.

✓ Centro de Estudios Tributarios Universidad de Chile. Reforma a las normas legales sobre Precios de Transferencia en Chile. Recuperado el 11 de Septiembre de 2014,de

http://www.cetuchile.cl/images/docs/06_reforma_y_precios_de_transferencia_alberto_cuevas-victor_villalon.pdf.

✓ Salcedo y Compañía. Boletín Tributario, nueva normativa chilena de Precios de Transferencia (nuevo Artículo 41 E de la Ley de la Renta). Recuperado el 2 de Octubre de 2014, de <http://www.preciosdetransferencia.cl/images/stories/pdf/articulo41.pdf>.

✓ Servicios de Impuestos Internos. Santiago. (4 de Junio de 2013). Contribuyentes sujetos a normativa de Precios de Transferencia deben presentar nueva declaración jurada. Recuperado el 3 de Noviembre de 2014, de <http://www.sii.cl/pagina/actualizada/noticias/2013/040613noti01ae.htm>.

✓ Servicio de Impuestos Internos. Precios de Transferencia. Recuperado el 15 de Noviembre de 2014, de

http://www.sii.cl/portales/inversionistas/info_inversionistas/precios_transferencia.htm.

- ✓ Centro Interamericano de Administraciones Tributarias. Grandes empresas y Precios de Transferencia Servicios de Impuestos Internos de Chile. Recuperado el 17 de Noviembre de 2014, de http://www.ciat.org/index.php/es/novedades/historico-de-noticias/noticia/2947-seminario-sobre-grandes-empresas-y-precios-detransferencia_sii_chile-giz-ciat.htm.

- ✓ Centro Interamericano de Administraciones Tributarias. El control de la manipulación de los Precios de Transferencia en América Latina y el Caribe. Recuperado el 18 de Noviembre de 2014, de <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2013/11896.pdf>.

- ✓ Organización Mundial del Comercio. Informe sobre el comercio mundial 2013. Recuperado el 30 de Diciembre de 2014, de http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtr13-2b_s.pdf

- ✓ Organización Mundial del Comercio. Informe sobre el comercio mundial 2011. Recuperado el 30 de Diciembre de 2014, de http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr11-2b_s.pdf

- ✓ Fondo Monetario Internacional. El FMI datos básicos. Recuperado el 31 de Diciembre de 2014, de <https://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/glances.htm>

- ✓ Banco de la República de Colombia. Inversión Extranjera Directa en Colombia: Evolución reciente y marco normativo. Recuperado el 3 de Enero de 2014, de http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/be_713.pdf
- ✓ Banco de la República de Colombia. Inversión Extranjera Directa en Colombia: Evolución reciente y marco normativo. Recuperado el 3 de Enero de 2015, de http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/be_713.pdf
- ✓ Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos OCDE. BEPS why you are taxed more than a multinational. Recuperado el 5 de Enero de 2015, de <http://oecdinsights.org/2013/02/13/beps-why-youre-taxed-more-than-a-multinational/>
- ✓ European Comission. International profit shifting within multinationals: a multi-country perspective. Recuperado el 7 de Enero de 2015, de http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication590_en.pdf
- ✓ Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos OCDE. Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. Recuperado el 10 de Enero de 2015, de <http://dx.doi.org/10.1787/9789264207813-es>
- ✓ United Nations Conference on Trade and Development UNCTAD. Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs - Volume II: Statistics on the Operations of Transnational Corporations. Recuperado el 12 de Enero de 2015 de http://unctad.org/en/Docs/diaeia20092_en.pdf