

Estudios de Precios de Transferencia

Para qué?

- Para determinar si las transacciones con partes relacionadas que no tienen presencia en Chile se realizan a valores de mercado (Declaración Jurada SII N° 1907)
- Para validar el valor de mercado aplicable a transacciones entre partes relacionadas locales
- Para que futuras transacciones y contratos se pacten a valores de mercado

Por qué?

El precio de transferencia se puede definir como el precio que pactan dos empresas para transferir, entre ellas, bienes, servicios o derechos. Este precio es relevante, en el ámbito tributario, cuando las entidades que pactan el precio tienen vínculos de propiedad o de administración entre sí, (“partes relacionadas”), debido a que tal circunstancia podría facilitar que la fijación del precio no se realice en las mismas condiciones que hubiesen sido utilizadas por entidades que no mantengan estos vínculos (“terceros” o “independientes”).

En este sentido, las normativas de precios de transferencia que se han ido estableciendo en todo el mundo en las dos últimas décadas buscan asegurar, para los países que las han incorporado a sus regímenes legales, que dichas operaciones se efectúen dentro de un rango de mercado, para de esta forma lograr que su recaudación de impuestos sobre la renta sea la máxima posible dentro de un ámbito de reglas eminentemente técnicas y de aceptación global.

La legislación chilena, a contar del año 2012 exige a aquellas empresas que hayan tenido transacciones con partes relacionadas en el exterior, completar una serie de declaraciones juradas (N°1907, N°1913, N°1937), detallando dichas transacciones y justificando las políticas de precios de transferencia utilizadas.

¿Qué empresas están obligadas a entregar la declaración jurada 1907?

Empresas clasificadas por el SII como “Medianas” y “Grandes” que hayan realizado operaciones con partes

relacionadas del exterior, que hayan tenido operaciones con paraísos fiscales o aquellas que, no clasificando bajo las premisas anteriores, hayan realizado operaciones con partes relacionadas en el extranjero por más de 500 millones de pesos.

Para apoyar a las empresas en la preparación de la información necesaria para el cumplimiento de dichas normas, Tvalora Consultores prepara Estudios de Precios de Transferencia, conforme a los estándares internacionales, las normas locales, y según las guías de precios de transferencia recomendadas por la OCDE.

Dichos estudios son útiles no solamente como elemento de prueba en el cumplimiento de estas normas, sino que además proveen una herramienta valiosa en la planificación de las transacciones con empresas relacionadas, en la locación eficiente de recursos (“cost allocation”) entre jurisdicciones tributarias, y en la generación de reportes consolidados por jurisdicción (“country by country reporting o CbCR”) de ser requeridos.

Nuestra metodología se basa en un enfoque económico y gerencial, privilegiando un proceso eficiente y efectivo en la confección de los estudios, de manera que éstos sean una herramienta generadora de valor agregado para la gestión tributaria de la empresa. Nuestro objetivo es que el proceso de preparación y confección de los estudios de precios de transferencia resulte en la generación de indicadores de gestión valiosos, que apoyen a nuestros clientes en la toma de decisiones financieras y tributarias.

Cómo? *Nuestra metodología*

1. *Identificación de transacciones y entorno de la empresa*

Nuestros consultores preparan un informe detallado de la empresa, su entorno de negocios, factores macroeconómicos relevantes, procesos, productos y competidores. Como resultado de este proceso se identifican cuáles son las transacciones inter-compañía relevantes para ser incorporadas en el estudio, y de qué manera.

2. *Análisis Funcional*

Se analizan en detalle las transacciones inter-compañía, identificando las palancas de valor, riesgos involucrados, información contable relevante, y las funciones económicas que las gobiernan.

3. *Selección de la metodología a aplicar*

Con base en la información recabada y considerando las características y circunstancias del caso en particular, se procede a seleccionar la metodología más adecuada a la transacción que se esté analizando.

La normativa tributaria chilena reconoce los métodos de precios de transferencia que se enuncian a continuación: (i) método de precio comparable no controlado; (ii) método de precio de reventa; (iii) método de costo más margen; (iv) método de división de utilidades; (v) método transaccional de márgenes netos; y, (vi) la utilización de otros métodos denominados residuales, los cuales pudieran ser utilizados cuando no sea posible aplicar alguno de los métodos antes indicados. En este caso, se deberá justificar, que las características y circunstancias especiales de las operaciones, no permiten aplicar los métodos precedentes.

4. *Selección de comparables*

Nuestros consultores aplican las funciones de comparación contenidas en las normas vigentes para precios de transferencia, así como la selección de ajustes necesarios a los métodos y a los comparables que sean adecuados para la empresa y transacción.

5. *Resultados y conclusiones del estudio*

La información recabada y los análisis correspondientes son consolidados en un Estudio de Precios de Transferencia. En dicho informe se exponen los resultados de la aplicación del método escogido a las transacciones sujetas a análisis y se determina su conformidad con el principio de plena competencia o "arm's length".

6. *Recomendaciones y acompañamiento*

Se acompañan al estudio las recomendaciones de mejora en los procesos de gestión de transacciones inter-compañía, reportes y contabilización.