

SII identifica a 84 empresas de alto riesgo fiscal que informan rentabilidades por debajo del nivel de su industria

Diario Financiero Online · 22 Junio 2026

Los precios de transferencia parecieran ser un término árido y difícil de entender, pero tienen millonarias implicancias en materia tributaria para el Fisco. Esto, porque da cuenta del valor de las transacciones que realizan dos o más contribuyentes –en especial empresas– que están relacionados en el extranjero. Por ejemplo, una matriz que comercializa bienes y servicios con sus filiales en distintos territorios.



¿Por qué le importa esto al Servicio de Impuestos Internos (SII)? Porque el valor de estos precios puede tener millonarios efectos en el pago de los impuestos, ya que transacciones realizadas por sobre o bajo los niveles del mercado pueden derivar en un menor o mayor pago de tributos, o eventualmente devoluciones de gravámenes.

Consciente de la relevancia de estas transacciones, el organismo dirigido por Jorge Trujillo prepara la publicación de un reporte clave en los próximos días: dará a conocer los indicadores de referencia por industria en materia de precios de transferencia, iniciativa comprometida en su Plan de Gestión de Cumplimiento Tributario (PGCT) de este año y cuyo objetivo es fortalecer la transparencia, el cumplimiento tributario preventivo y la cooperación entre la administración tributaria y los contribuyentes.

El director Trujillo explicó que esta es una iniciativa pionera en América Latina, siguiendo la experiencia de países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), y particularmente de Australia, que comenzaron a establecer parámetros de márgenes de rentabilidad de distintos sectores involucrados en transacciones de precios de transferencia

para, así, detectar potenciales brechas que resulten en acercarse a los contribuyentes, pedirles rectificar sus declaraciones de impuestos y, eventualmente, iniciar auditorías.

“Tal como ocurre con la política que viene impulsando el SII en materia de cumplimiento tributario, los contribuyentes contarán con señales tempranas que les permitirá revisar sus políticas y adoptar medidas preventivas cuando corresponda. Es decir, mitigar sus riesgos tributarios antes de que se conviertan en contingencia o que se llegue a una auditoría”, dijo Trujillo a Diario Financiero.

Tipos de categoría

El primer análisis del organismo parte poniendo el foco en 281 contribuyentes categorizados como distribuidores de bienes y servicios en el país que son declarantes de operaciones de precios de transferencia.

Estos se desempeñan en seis sectores de la economía: vehículos y repuestos; tecnología; fármacos, insumos y equipamiento médico; alimentos y bebidas no alcohólicas; cuidado personal e higiene; y bebidas alcohólicas.

De los 281, existen 84 que son categorizados por el SII como de “riesgo alto” para las finanzas públicas por la incidencia de sus operaciones para la recaudación vía precios de transferencia. “El contribuyente podría ser priorizado para acciones correctivas y de control por parte del servicio, incluyendo revisiones o auditorías en materia de precios de transferencia. Se pondrá especial atención a distribuidores que registren pérdidas recurrentes o resultados deficitarios durante varios períodos tributarios consecutivos”, señalaron en el organismo.

La categoría de distribuidores no es menor en el universo de empresas que fiscaliza anualmente el SII. De hecho, constituyen el segmento más relevante dentro de las operaciones de precios de transferencia, concentrando el 86% de las transacciones y más de US\$ 18 mil millones (\$ 17,3 billones) en operaciones.

El análisis de las seis industrias alcanza actualmente una cobertura del 57% de ese universo, equivalente a cerca de US\$ 10 mil millones en transacciones (\$ 9,8 billones), “permitiendo focalizar los esfuerzos de cumplimiento sobre una parte sustancial de las operaciones transfronterizas declaradas por los contribuyentes”, explicó el ingeniero.

Para este ejercicio, el servicio compara la rentabilidad operativa de los distribuidores con parámetros sectoriales y se clasifican en zonas de riesgo (bajo, medio o alto), dependiendo también si el distribuidor es “rutinario”, realiza “funciones intermedias” o es “especializado”.

La rentabilidad operativa se desprende del margen operativo, es decir, de los ingresos de la operación divididos por las ventas netas, que dan como resultado el porcentaje de las ventas que se transforman en ganancia para la firma.

Por ejemplo, en la industria automotriz el SII calcula que una rentabilidad operacional debe ser de al menos un 2,2% para no caer en una categoría de riesgo; en tecnología, de 2,6%; en fármacos, 2,2%; en alimentos y bebidas no alcohólicas, 2,3%; en cuidado personal e higiene, 2,7%; y en bebidas alcohólicas, 2,1%.

Así, los contribuyentes con rentabilidades significativamente inferiores a las observadas en empresas comparables pueden ser priorizados para monitoreo, revisiones o auditorías por parte

del SII y serán contactados por el organismo en los próximos días.

Construcción del indicador

¿Cómo obtiene el SII dichos parámetros? Principalmente a través de la declaración jurada 1907, que cada año los medianos y grandes contribuyentes deben reportarle con el detalle de los valores de las transacciones realizadas con partes relacionadas en otros países.

Trujillo enfatizó que los contribuyentes que se ubiquen en la categoría más riesgosa no significa que estén en una situación de pleno incumplimiento, sino que es una señal de alerta para que sustenten adecuadamente su posición.

La idea con esto es promover que las empresas firmen con el Fisco lo que se denominan Acuerdos Anticipados de Precios de Transferencia (APA) para así convenir el valor de dichas operaciones por anticipado y evitar contingencias fiscales futuras. El año pasado el SII firmó ocho de estos acuerdos, llegando a 23 desde 2019.