

GOODWILL Y LA TRIBUTACIÓN DE LA COMBINACIÓN DE NEGOCIOS

Gonzalo Vergara Quezada

Gerente en PwC¹.

Profesor LLM Pontificia Universidad Católica de Chile.

Máster en derecho con mención en derecho tributario,
Pontificia Universidad Católica de Chile

Abogado, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso.
gonzalo.vergara@pwc.com

Resumen: Explica el tratamiento fiscal del menor o mayor valor que se produce al momento de la disolución de una sociedad que, comúnmente, han sido llamados en Chile goodwill y badwill (*goodwill* negativo) tributarios, refiriéndose al derecho comparado y, con mayor detalle, al tratamiento que ha tenido en nuestra Ley sobre Impuesto a la Renta.

Palabras clave: *Goodwill*, derecho de llaves, badwill (*goodwill* negativo), combinación de negocios, gastos diferidos, ingresos diferidos.

1. INTRODUCCIÓN

Si revisamos las interpretaciones recientes de la administración fiscal, podremos apreciar que tanto ella como los contribuyentes, tienden a usar el término goodwill como si fuera un equivalente a la menor inversión provocada por una fusión de sociedades, lo que, en rigor, es al menos impreciso, debido a que la palabra inglesa *goodwill*, que puede ser traducida como derecho de llaves, es uno de los elementos involucrados en la

¹ El autor desea agradecer a los profesores Gloria Flores Durán y Germán Campos Kennett, ya que sus comentarios y consejos ayudaron a mejorar este trabajo.

determinación de la menor inversión que se produce en una combinación de negocios, pero no abarca toda esa materia, como examinaremos a lo largo de este trabajo.

Dicho eso, el objetivo de este artículo es ir más allá del uso coloquial del término goodwill antes descrito, para analizar los diferentes aspectos en los que el derecho de llaves ha sido relevante para la aplicación de la Ley sobre Impuesto a la Renta, entre los que se encuentra el mayor y menor valor de inversión que se produce al momento de la absorción de una sociedad.

Entonces, en las siguientes páginas se examinarán brevemente los conceptos de costo y gasto, para luego explicar el concepto de derecho de llaves y las instituciones que en el derecho comparado que, a grandes rasgos, coinciden con los elementos esenciales de esta institución.

Luego, se procederá a revisar de manera sucinta el tratamiento que en el derecho tributario comparado se le da al derecho de llaves, lo que servirá de referente para evaluar la legislación vigente en Chile.

También se expondrá de manera resumida el tratamiento contable que ha tenido el derecho de llaves en las combinaciones de negocios bajo las antiguas normas nacionales y conforme a las actuales reglas internacionales que se emplean para preparar la contabilidad y los estados financieros.

Tras eso, se expondrán los problemas que han surgido en materia tributaria en relación con el derecho de llaves, para lo que se dividirá el análisis en las diversas etapas históricas de nuestra Ley sobre Impuesto a la Renta, que fueron relevantes para la tributación de este.

Finalmente, se pasará a explicar con mayor detalle la regulación vigente aplicable a lo que, desde el punto de vista contable y financiero, es la mayor y menor inversión producto de la fusión de sociedades, que determinan el valor del derecho de llaves tras la absorción de una compañía.

No analizaremos los detalles de cómo se llevan a cabo los cálculos relacionados con la aplicación de las normas estudiadas, sin perjuicio que sobre esa materia los lectores pueden consultar trabajos antes publicados, en los que se ha revisado esos aspectos en detalle².

2 Ibaceta Rivea, Harry (2012): "Efectos tributarios de las fusiones impropias", Revista de Estudios Tributarios, N° 7, pp. 33-66 y González Silva, Luis (2016): "Modificación al tratamiento tributario del menor valor de inversión (goodwill tributario)", Revista de Estudios Tributarios, N° 12, pp. 333-347.

2. COSTOS Y GASTOS

Para poner en contexto la materia estudiada, es necesario comenzar nuestro estudio con la explicación de una materia que tiene muchas complejidades que no son aparentes en una primera lectura de los artículos que la regulan. Entonces, para efectos de la aplicación de la Ley sobre Impuesto a la Renta, en el momento en que una empresa realiza un desembolso, el mismo debe ser clasificado como un costo o como un gasto.

Simplificando al máximo la distinción entre esos dos conceptos, es posible decir que, como regla general³, el desembolso será clasificado como un costo, cuando con él se obtenga a cambio o se contribuya a la creación⁴ de un bien o un derecho, o se aumente la vida útil o productividad de bienes existentes⁵, representando el desembolso una inversión⁶, mientras que, en los demás casos, lo pagado pasará a representar un gasto.

Conforme a las reglas generales, los gastos se rebajan de la renta líquida imponible del impuesto de primera categoría durante el período en curso⁷. Ello, a menos que resulten aplicables las reglas de los gastos de organización o puesta en marcha⁸ también llamados gastos diferidos⁹.

Así, por ejemplo, en el caso de las inversiones efectuadas en bienes ajenos, como las mejoras útiles que hace el arrendatario cuando, conforme al contrato, no pasan a ser de su propiedad¹⁰, lo pagado no representa el costo de un activo, debido a

3 Por supuesto, existen excepciones, como las patentes mineras reguladas por el art. 163 del Código de Minería.

4 Oficio N° 2.219, de 1997.

5 Es el caso de las llamadas mejoras útiles, que se “definen como aquellos desembolsos necesarios y considerables, que tienen por objeto acondicionar o remodelar el bien, dejándolo en mejores condiciones de funcionamiento, agregándole un valor importante al mismo que le aumenta su duración y productividad”. Oficio N° 2.593, de 2007.

6 No es necesario que sea inmediata la adquisición del bien o del derecho y, por ejemplo, mientras no se reciba una obra que ha sido encargada, lo pagado a la empresa constructora se trata como un activo, que usualmente es contabilizado como obra en curso.

7 Conforme a la regla general del art. 31 de la Ley sobre Impuesto a la Renta.

8 Según lo dispuesto en el N° 9 del artículo 31 de Ley sobre Impuesto a la Renta, que faculta al contribuyente para deducirlo a su elección entre uno y seis períodos. La Circular N° 53, de 1978, indica que “los gastos de puesta en marcha que dicen relación directa con aquellos que es necesario incurrir con motivo de la iniciación de una actividad empresarial”.

9 El SII deduce este concepto al concordar el artículo 41 N° 7 con el artículo 31 de la Ley sobre Impuesto a la Renta. Oficio N° 297, de 1982 y Oficio N° 3.338, de 2009.

10 Oficio N° 1.871, de 2006.

que el bien no puede ser enajenado por el arrendatario. Por ese motivo, el pago se clasifica como un gasto diferido, debiendo ser amortizado, es decir, se deduce en cuotas en más de un período anual, lo que implica ir reajustando el saldo no rebajado al final de cada período¹¹.

En el derecho comparado, se observa que las reglas aplicables al valor de las inversiones presentan muchas particularidades e incluso grandes variaciones, que incluyen la propia definición de activo, que puede exigir la adquisición de un bien o un derecho, considerar si se producen mejoras sustanciales en los activos existentes, o concentrarse en determinar la capacidad del desembolso para producir ingresos en más de un período¹².

Luego, por regla general, todos los sistemas tributarios de los países desarrollados permiten recuperar el costo de los bienes de capital, sea mediante alguna forma de depreciación o amortización, o mediante la deducción al momento de la enajenación del activo¹³.

En nuestro país, cuando las inversiones son propiedad de la empresa que efectúa el desembolso, el mismo se clasifica como un costo¹⁴, que representa el valor del respectivo bien o derecho, por lo que, en principio¹⁵, se deduce del ingreso que se produzca en el período en el que el bien o derecho es enajenado¹⁶. En el intertanto, el desembolso debe ser reajustado al final de cada período¹⁷.

Si el bien no es enajenado, porque es utilizado por la empresa como activo inmovilizado, el monto que se pagó por él se va deduciendo de los resultados anuales en cuotas, aplicando las reglas tributarias sobre depreciación¹⁸. También puede ser deducido el monto pagado por el bien como una pérdida si se ha destruido¹⁹.

11 Oficio N° 650, de 2018.

12 Ault, Hugh; Arnold, Brian y Graeme, Cooper (2020): *Comparative Income Taxation. A structural Analysis* (4ª ed., Sussex, Wolters Kluwer), pp. 373-375.

13 Ault, Arnold y Graeme (2020) pp. 373-375.

14 El concepto de costo no es unívoco, y la LIR contempla en su artículo 30 una definición de costo, que corresponde al costo directo. Circular N° 5, de 2018

15 Existen varias reglas específicas, como aquellas que aplican a los bienes aptos para el consumo humano, que no es del caso analizar acá.

16 Si se compra un bien determinar el costo es simple. En el caso de producción propia, es mucho más complejo. Circular N° 26, de 1976.

17 Conforme a las reglas del art. 41 de la Ley sobre Impuesto a la Renta.

18 Artículo 31 números 5 y 5 bis de la Ley sobre Impuesto a la Renta.

19 Conforme al primer párrafo del N° 3 del art. 31 de la Ley sobre Impuesto a la Renta.

Por eso, en general es correcta la explicación que da el Servicio de Impuestos Internos, en la que señala que la principal diferencia en el tratamiento fiscal de costos y gastos, es el momento en el que ocurre su rebaja de la renta líquida imponible, debido a que los costos son considerados inicialmente inversiones y en su condición de tales constituyen transitoriamente activos, que luego se rebajan “cuando se produce la venta del bien producido, cuando se deprecia el bien construido o adquirido para uso propio o se produce cualquier otro hecho que lo haga perder la calidad de activo para la empresa que realizó la inversión. En cambio, los gastos se reflejan en el estado de resultado en el momento en que se incurre en ellos”²⁰.

En el caso de un derecho, si no es enajenado, eventualmente, el monto que representa el costo o valor de adquisición reajustado solamente podrá ser castigado, lo que implica que se puede deducir del resultado afecto a impuestos, porque se ha extinguido²¹ o debido ha perdido todo su valor²². En este punto es relevante señalar que la Ley sobre Impuesto a la Renta no contempla reglas generales sobre amortización de derechos y tampoco contiene normas sobre deterioro de activos.

Si examinamos las instrucciones del Servicio de Impuestos Internos sobre depreciación y corrección monetaria, podremos ver que ellas explican el tratamiento de los activos (bienes o derechos) y pasivos (deudas) y, por ejemplo, indican que el valor de un inmueble se corrige desde la fecha de su adquisición²³ y no desde la de su pago. Lo mismo ocurre con los honorarios para desarrollar una obra, que se consideran forman parte del costo desde que han sido pactados²⁴ y no desde su pago.

Además, cuando el precio queda por pagar, el mismo es una deuda que se clasifica como un pasivo exigible para efectos tributarios, y representa el sacrificio pecuniario de la empresa para adquirir el bien.

Lo anterior es tan cierto que, si un contribuyente es liberado de aquel sacrificio, porque la deuda es condonada, la administración fiscal ha señalado tiene que “reconocer el incremento de patrimonio que tal remisión le produjo”²⁵. Respecto de quien hace la condonación, la administración tributaria interpretó que ella

20 Oficio N° 3.143, de 2019.

21 Oficio N° 32, de 2018.

22 Oficio N° 144, de 1994.

23 Oficio N° 4.617, de 1992.

24 Circular N° 22, de 1978.

25 Oficio N° 1.953, de 2011.

constituye “una cantidad representativa de desembolsos de dinero”²⁶, por la cual quien hace la remisión de la deuda no recibe nada a cambio.

Dicho todo lo anterior, es necesario determinar cuál es el tratamiento tributario del llamado derecho de llaves o *goodwill*, que tiene una naturaleza jurídica muy peculiar, debido a que es reconocido por la costumbre comercial de nuestro país, pero carece de un tratamiento legal diferente a la regulación de la llamada mayor o menor inversión que se produce al disolver una sociedad mediante una fusión propia o impropia.

Ahora, es posible que el efecto de disolver una sociedad resulte en una utilidad equivalente a la diferencia entre lo pagado por ella y el valor del capital propio de la compañía disuelta, en cuyo caso, para efectos tributarios se produce un ingreso diferido²⁷, lo que se aparta de la regla general en materia fiscal, que obliga a reconocer como ingresos incluso a los anticipos, debido a que quedan comprendidos dentro del concepto de ingresos que han sido percibidos, pero aún no se encuentran devengados²⁸.

Así las cosas, las distintas legislaciones deben determinar si el menor o mayor valor que se produce al momento de la disolución de una sociedad tendrá el tratamiento de un gasto, de un gasto diferido, del costo de todos o algunos de los bienes y derechos recibidos producto de la fusión, o si da paso a un activo intangible que, a su vez, puede o no ser amortizado.

En nuestro medio, se han llamado *goodwill* y *badwill* tributarios a los efectos señalados en el párrafo anterior, pero desde ya se advierte que la expresión *badwill*, utilizada en este contexto, parece ser particular de nuestro país, empleándose la expresión *goodwill* negativo en el extranjero²⁹.

26 Oficio N° 2.750, de 2009.

27 Bajo la regulación administrativa que tuvo esta materia, dicho ingreso se reconocía, a voluntad del contribuyente, desde uno hasta seis períodos anuales. Oficio N° 864, de 2008.

28 Por ejemplo, los ingresos obtenidos a raíz de un contrato de promesa, que son un pasivo financiero, debido a que el contrato prometido no se ha perfeccionado, deben ser reconocidos como un ingreso tributable. En el caso de los inmuebles se estableció una regla especial que permite reconocer el ingreso en el momento en el que se suscribe la escritura respectiva. Circular N° 127, de 1976 y Circular N° 11, de 1988.

29 IBFD (2015): IBFD International Tax Glossary (Amsterdam, 7ª ed. IBFD), p. 326.

3. EL DERECHO DE LLAVES EN EL DERECHO NACIONAL Y COMPARADO

No siempre la palabra inglesa *goodwill*³⁰ se utiliza en la acepción que es equivalente al derecho de llaves, debido a que ella frecuentemente es empleada por la doctrina comercial para describir tanto al prestigio de una marca como a la buena reputación de una empresa³¹.

Sin embargo, partiendo de ese concepto más simple es posible explicar -al menos en parte- que, al momento de establecer el valor de una empresa, se pueda llegar a determinar un valor de mercado superior al correspondiente a la diferencia que existe entre sus activos³² y sus pasivos.

Manteniendo la simplificación de los conceptos, podemos indicar que entre las prácticas comerciales nacionales el derecho de llaves³³ es posible observar que se asocia, en su versión más elemental, a la relación que existe entre un establecimiento comercial y la clientela que a él concurre, lo que constituye un bien protegido por el derecho.

Entrando en las complejidades de la institución, podemos apreciar que la Corte Suprema recurrió al concepto entregado por la doctrina³⁴, al resolver que el derecho de llaves es una unidad compleja, compuesta por diversos factores como “la notoriedad de su nombre o marcas, la exclusividad de sus patentes, la buena ubicación de un local y el derecho de un largo arriendo del mismo, lo atractivo del

30 En inglés, da cuenta de la reputación de un negocio, de la clientela y de otros activos intangibles que se consideran al valorizar un negocio; como también describe la habilidad de tener ingresos en exceso de los esperados de un negocio si se ven solamente los activos de él. Gardner, Bryan (2016): Black's Law Dictionary (St. Paul, 5ª ed., Thomson Reuters), p. 359.

31 Ripert, Georges (1945): Tratado elemental de derecho comercial (Buenos Aires, trad. del francés de de Solá Cañizares, Felipe, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence / Tipográfica Editora Argentina), p. 23; y Sandoval López, Ricardo (2006) Marcas comerciales (Santiago, Editorial Jurídica de Chile), p. 18.

32 Desde el punto de vista de las NIIF, los activos son bienes y derechos controlados por la empresa, lo que no siempre implica ser propietario del activo, sino de su uso. Para efectos tributarios, los activos deben ser propiedad de la empresa, por lo mismo, un arrendamiento con opción de compra financiero se trata contablemente como una venta, lo que no ocurre para efectos tributarios.

33 Carlos Montecinos Saavedra con Marcela Mejías Saravia (2019): Corte de Apelaciones de Santiago, 9 de septiembre de 2019 (apelación), rol N° 7.645-2019; partes no identificadas, Corte Suprema, 7 de marzo de 2019 (casación en el fondo), rol N° 23.187-2018.

34 King Caldichoury, Eduardo (1961): El derecho de llaves (Concepción, memoria de grado, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales Universidad de Concepción).

material, la excelente calidad de sus mercaderías, etc.”³⁵, por lo que dicha unidad solamente se puede percibir imaginariamente o en forma abstracta, pero se traduce en la capacidad especial de la reunión de esos elementos de producir utilidades.

La doctrina nacional más autorizada agrega que el derecho de llaves (que no debe confundirse con el derecho al local³⁶), se relaciona, en gran medida, con el valor que produce el prestigio de un establecimiento de comercio producto de la actividad del comerciante y de otros elementos que lo componen. Por ello, el derecho de llaves sería la fuente de utilidad o beneficio que obtiene un establecimiento comercial al reunirse su prestigio, ubicación, calidad de la clientela y de sus productos³⁷.

En el derecho comercial español, es posible observar que dicho concepto se llama fondo de comercio, y corresponde al mayor valor del conjunto organizado de la empresa, que excede la suma de los valores que componen sus elementos patrimoniales aisladamente considerados, que se manifiestan en una capacidad de atraer a la clientela y generar beneficios en el futuro, característica que no puede ser registrada en la contabilidad, a menos que se hiciera un desembolso para adquirir la empresa³⁸.

Algunos autores, especialmente los italianos, llaman aviamiento al aspecto valorizable de la hacienda, discutiendo extensamente su naturaleza³⁹. El vocablo hacienda, por su parte, se refiere a la organización concreta de los factores de la producción, en miras del ejercicio de una determinada actividad productiva, siendo un concepto difícil de distinguir incluso de las acepciones de la expresión empresa en derecho italiano⁴⁰.

En el derecho alemán, la expresión *Chancen* fue usada para describir una institución con similitudes importantes a la que estudiamos, ya que da cuanta de las perspectivas de la empresa producto del ejercicio profesional del comercio, que en el derecho francés se denomina *achalandage*, sin embargo, igualmente existen diferencias

35 Abastecedora del Comercio Limitada c. Fisco de Chile (2018): Corte Suprema, 2 de abril de 2018 (casación en el fondo), rol N° 4.738-2017, considerando 8°.

36 Que podríamos asimilar a la posibilidad de ceder la posición contractual de arrendatario, para efectos de evitar la confusión.

37 Sandoval López, Ricardo (2015): Derecho comercial (Santiago, Editorial Jurídica de Chile), Tomo I, pp. 314-315.

38 Bercovitz Rodríguez-Cano, Alberto (2012): Apuntes de derecho mercantil (13ª ed. Thomson Reuters Aranzadi), pp. 270-271.

39 Supervielle, Bernardo (1953): El establecimiento comercial (Montevideo, Impresora Uruguaya), pp. 17-30.

40 Supervielle (1953) pp. 102-129.

y desacuerdos relevantes en cada jurisdicción, que no permiten sostener que los conceptos sean siempre intercambiables⁴¹.

Si bien en el derecho anglosajón el origen del término *goodwill*, empleado en un sentido similar al significado de las expresiones derecho de llaves y fondo de comercio, puede ser rastreado hasta el siglo XVI, su regulación jurisprudencial adquiere importancia a partir de fallos de principios del siglo XIX, dictados por John Scott en su calidad de lord *chancellor*⁴², cargo difícil de traducir, considerando la complejidad de lo que podríamos llamar el derecho judicial orgánico inglés del período.

Al contrario, el llamado *badwill* da cuenta de una mala reputación de una compañía o de una marca⁴³. Ello explica, también en parte, que una empresa pueda valer menos que la diferencia entre sus activos y sus pasivos. Como veremos al examinar el derecho extranjero, el término *badwill* no es empleado en el derecho comparado en el contexto del derecho tributario, donde se diferencia entre el *goodwill* positivo y negativo.

En su uso coloquial, estos conceptos también han sido usados, por ejemplo, para dar cuenta de la existencia de plusvalías aún no realizadas, que explican el mayor valor de una empresa en relación con el valor que puede ser observado en sus cuentas de activos y pasivos. Se advierte que, en rigor, esas diferencias no corresponden propiamente al *goodwill* o derecho de llaves, debido a que este concepto da cuenta del mayor valor no explicado por este tipo de circunstancias.

Ahora, simplificando el tema para facilitar su comprensión, cuando una empresa es absorbida por otra, la buena o mala reputación se pierde junto con la empresa que se desaparece, produciéndose una pérdida, si la buena reputación se termina junto con la empresa absorbida; u ocasionado una ganancia, si la mala reputación se extingue al disolverse la compañía.

Por ese motivo, cuando se discutió sobre el *goodwill* en el contexto de la absorción de una sociedad⁴⁴, se hablaba normalmente de la pérdida que se producía al terminar con la buena reputación de la empresa producto de su disolución y absorción por parte de su matriz, que pagó más del valor total registrado de los activos después de haber descontado el valor de los pasivos.

41 De Solá Cañizares, Felipe (1962): Tratado de derecho comercial comparado (Barcelona, Montaner y Simón), pp. 193-203.

42 Tregoning, Ian (2004): "Lord Eldon's Goodwill" King's College Law Journal, Vol. 15, N° 1, p. 93-116.

43 Harvard Law Review (2003): "Badwill", Harvard Law Review, Vol. 116, N° 6, pp. 1845-1867.

44 Oficio N° 613, de 2005.

Luego, se discutió del *badwill* en el contexto de la disolución de una compañía⁴⁵, cuando se producía una utilidad, debido a que la matriz, producto de la disolución de la filial, adquirió los bienes y derechos de esta última a un precio menor a la diferencia de valor entre los activos y los pasivos y, además, puso fin a la mala reputación.

4. EL TRATAMIENTO CONTABLE DEL DERECHO DE LLAVES

La Ley sobre Impuesto a la Renta suele recurrir a conceptos de activos amplios, como es el caso de los llamados activos inmovilizados⁴⁶. Ahora, los conceptos de activos que son importantes para efectos de comprender la materia analizada son los llamados activos fijos, que corresponden a bienes físicos utilizados por la empresa; los activos realizables, que son los bienes que han sido adquiridos para ser enajenados; y los activos intangibles identificables, que corresponden a derechos adquiridos mediante algún desembolso⁴⁷.

Hoy, las clasificaciones de los activos han variado considerablemente⁴⁸. Sin embargo, estos nuevos conceptos no suelen ser relevantes para efectos tributarios, debido a que fueron creados para dar cuenta de estimaciones, y ellas, normalmente⁴⁹, no producen efectos para la ley tributaria, debido a que la normativa vigente exige que ocurra un hecho que implique la realización de un resultado⁵⁰.

45 Oficio N° 2.435, de 2010.

46 Son aquellos bienes y derechos que la empresa adquirió para ser usados en períodos superiores a un año.

47 Hoy esto es regulado por las NIIF en la IAS 16, sobre propiedad planta y equipo. En las combinaciones de negocios se aplica la NIIF 3. Antiguamente se regulaba por el Boletín Técnico N° 55, del Colegio de Contadores de Chile, sobre la contabilización de activos intangibles, que distinguía entre los activos intangibles identificables y no identificables, siendo los primeros las patentes, franquicias, marcas, concesiones, derechos sobre líneas telefónicas, etc. Y, entre los segundos, el más común era el menor valor de inversión o goodwill. Los activos intangibles identificables no se deben confundir con los activos nominales de la Circular N° 100, de 1975, que corresponden, principalmente, a valores comerciales estimados de algunos activos, por lo que no son inversiones efectivas y, consecuentemente, se excluyen del cálculo del capital propio.

48 Un ejemplo de las nuevas clasificaciones son los activos biológicos, que comprenden a las plantas y los animales vivos, cuyo valor razonable, menos los costos estimados de venta, tiene como resultado una utilidad financiera.

49 Existen excepciones, como ocurre en el caso de los instrumentos derivados.

50 Oficio N° 2.172, de 2000.

En Chile, podemos encontrar el análisis que inicialmente hizo la ciencia sobre los efectos financieros del derecho de llaves o *goodwill*, al revisar las normas sobre combinación de negocios, que se refieren al mayor y menor valor de inversión que se debía reconocer contablemente, sin importar las diversas formas legales en las que se pudiera concretar⁵¹.

Mientras estuvieron vigentes las normas contables generalmente aceptadas cuando, producto de lo que se consideraba una combinación de negocios, se producía una menor inversión, explicada por el derecho de llaves o *goodwill*, el desembolso efectuado en él se amortizaba, llevándose a los resultados financieros en cuotas por el período de tiempo relacionado con los flujos que se espera recibir a raíz de su adquisición⁵².

Luego, bajo las normas internacionales de información financiera (NIIF), la materia estudiada primero fue tratada dentro de las combinaciones de negocios (fusiones y adquisiciones), donde se estableció que, para efectos financieros, el *goodwill* dejaba de ser amortizado⁵³. Sin embargo, se lleva a resultados su valor en la medida que se determine que, como activo, va perdiendo su capacidad para producir ingresos conforme a las normas sobre deterioro de activos de larga duración⁵⁴.

En marzo de 2020, el directorio del centro de estudios privado que decide el establecimiento de las NIIF, publicó un documento de discusión destinado, entre otras cosas, a evaluar si resulta apropiado mantener el tratamiento del *goodwill* dentro de las normas sobre deterioro de valor de los activos de largo plazo, considerando, al menos en teoría, la conveniencia de volver a amortizar el *goodwill*⁵⁵.

Tanto para cumplir con los antiguos principios contables generalmente aceptados, como para satisfacer las exigencias de las NIIF⁵⁶, la carga de trabajo para el correcto registro de estas operaciones es equivalente a la cantidad de activos que se reciban de la empresa que se disuelve, por lo que puede ser muy elevada para las empresas comerciales y productivas.

51 Boletín Técnico N° 72, del Colegio de Contadores de Chile.

52 Boletín Técnico N° 72 y Boletín Técnico N° 59, del Colegio de Contadores de Chile.

53 NIIF 3.

54 NIC 36.

55 IFRS Foundation (2020): *Goodwill and Impairment*. En línea <<https://www.ifrs.org/projects/work-plan/goodwill-and-impairment/>>. [Consultado el 22 de septiembre de 2020].

56 Valenzuela Acevedo, Marcelo (2007): NIIF vs. PCGA en Chile (Santiago, Ril editores), pp. 142-167.

Manteniendo la simplificación del problema, es posible visualizar el efecto del menor valor de inversión si se compra en 300 el 100% de la propiedad una empresa cuyos activos tributarios se valorizan en un total de 100. En dicho caso, se supone que la diferencia de 200 podría corresponder a plusvalías no realizadas, es decir, a la diferencia entre el valor costo tributario y el valor de mercado de los activos no monetarios, o podría dar cuenta de activos intangibles no identificables, como es el caso del derecho de llaves o goodwill.

Desde otro punto de vista, la diferencia anterior se podría explicar por contratos que no se reflejan en la contabilidad, como es el caso de un arrendamiento de largo plazo en una zona altamente deseable para un comercio. En este caso, si se enajena la posición contractual, debido a que ella implica transferir tanto derechos como obligaciones, junto a otras facultades, acciones, exenciones, garantías, deberes, etc.⁵⁷, se trata para efectos del adquirente, a nivel de impuesto a la renta, como un gasto de organización⁵⁸ y puesta en marcha y no como la cesión de un derecho⁵⁹.

Por último, es conveniente agregar que también se utiliza el término goodwill para describir la participación del inversionista que es el gestor de una empresa emergente a la que, coloquialmente, se le llama start-up, y corresponde al “reconocimiento de su capital humano o de gestión cuando se inicia un negocio”⁶⁰.

57 Figueroa Yáñez, Gonzalo (1984): La asunción de deudas y la cesión de contrato (Santiago, Editorial Jurídica de Chile), pp. 45-55.

58 Oficios N° 4.639, de 1999; N° 190, de 2011; N° 654, de 2006; N° 2.013, de 2017.

59 Como vimos antes, lo pagado por adquirir un derecho solamente se puede castigar cuando el derecho se extinga o cuando él pierda todo su valor. Sin perjuicio de ello, existe una confusión conceptual en el caso de la cesión del arrendamiento con opción de compra, pero parecería ser solo aparente, debido a que el SII aclara que entiende que, en ese caso, lo que se adquiere es un derecho personal correspondiente a la opción de compra, que considera una inversión efectiva, por lo que lo pagado correspondería al costo de ese derecho, lo que no se vería afectado por el hecho que también se transfieren los otros aspectos de la posición contractual. Parece tener sentido la posición del SII si consideramos que en la venta de un bien corporal también surgen acciones, derechos, obligaciones, etc., como es el caso de las garantías, y ello no implica que lo pagado por el bien deje de ser un costo, por lo que lo importante en ambos casos sería que el propósito de la transacción sea adquirir un bien o un derecho que, conforme a las reglas generales, se trataría como un costo, lo que no ocurre al adquirir solamente la posición contractual de arrendatario o la de concesionario. Sin perjuicio de ello, parece ser equivocada la posición del SII en la que indica que si el giro se venía desarrollando desde antes de la cesión del contrato no es un gasto de organización y puesta en marcha, debido a que estos gastos se determinan según cada negocio y no por el giro. Oficio N° 2.394, de 2018.

60 Arrau Pons, Patricio (2018): “Reparando la Reforma Tributaria: un goodwill tributario eficiente”, Puntos de Referencia, N° 476, p. 2.

5. EL DERECHO DE LLAVES EN EL DERECHO TRIBUTARIO COMPARADO

El derecho tributario ha tomado prestados de la contabilidad varios conceptos, entre ellos el de activo, que da cuenta de los bienes y derechos de la empresa. Estos activos tienen diversas clasificaciones, entre ellas la de tangibles e intangibles, dependiendo de si se trata de bienes físicos o no. A su vez, la distinción anterior da paso a los conceptos de depreciación y amortización, que se refieren a la forma mediante la cual se reconoce la pérdida de valor de esos activos y se permite recuperar lo pagado por ellos.

Luego, cuando la buena reputación a la que nos hemos referido ha sido creada por la empresa ella, por regla general, no constituye para efectos tributarios, un activo, porque dicho concepto exige que se efectúe al menos un desembolso para adquirirlo. Es decir, mientras no se venda el negocio que se beneficia con una buena reputación, por regla general, no existe para efectos fiscales una partida comúnmente llamada en Chile *goodwill*, en el contexto tributario, y derecho de llaves, en el ámbito del derecho comercial.

Ahora, como se ha observado en estudios realizados al efecto, en el derecho comparado es una medida fiscal bastante común que se permita deducir el *goodwill* o derecho de llaves⁶¹, lo cual se hace a través de diversas modalidades que posibilitan recuperar lo que se ha pagado.

En algunos casos, las legislaciones extranjeras permiten amortizar lo que se ha pagado por ciertos activos intangibles, como es el caso del *goodwill*, autorizando que sea deducido de la base imponible del gravamen correspondiente, normalmente por períodos largos de tiempo, lo que ocurre en Estados Unidos⁶² y Alemania⁶³.

También existen casos en los que se establecen ciertos requisitos para poder deducir el *goodwill*, por ejemplo, que el negocio adquirido se dedique a actividades beneficiadas con un régimen especial, como es el caso del desarrollo de propiedad intelectual en el Reino Unido⁶⁴.

61 Arrau Pons (2018) pp. 6-9.

62 Sección 197 del Código Tributario norteamericano regula la amortización de *goodwill* y otros intangibles, la que se puede hacer por 15 años.

63 PwC (2019): Germany. Corporate – Deductions- En línea <<https://taxsummaries.pwc.com/germany/corporate/deductions>>. [Consultado el 17 de agosto de 2020].

64 PwC (2020): United Kindom. Corporate – Deductions- En línea <<https://taxsummaries.pwc.com/united-kingdom/corporate/deductions>>. [Consultado el 17 de agosto de 2020].

En otros casos, si bien la ley puede admitir la amortización de algunos bienes calificados como activos intangibles, como es el caso de una patente adquirida a un tercero, ella puede no autorizar la deducción del *goodwill*, como ocurre en el caso de Francia⁶⁵.

Por su parte, lo que entre nosotros se ha llamado badwill, recibe fuera de Chile el nombre de *goodwill* negativo⁶⁶. Su realización, en algunas legislaciones, obliga a reconocer un ingreso, como es el caso del Reino Unido⁶⁷, mientras que, en otras jurisdicciones, altera el costo de los bienes recibidos al adquirir el negocio, como ocurre en ciertos casos en el derecho tributario de los Estados Unidos de Norteamérica⁶⁸.

En relación con la modificación del costo tributario de los bienes y derechos recibidos a raíz de la disolución de una filial, es posible indicar que, tal como lo han señalado los estudios de derecho tributario comparado realizados al efecto, ello pasó a ser inusual, debido a que la mayoría de las jurisdicciones permiten amortizar la diferencia entre lo pagado y el valor de los activos como derecho de llaves, tratando la operación como una fusión neutra respecto de los bienes y derechos adquiridos por la continuadora⁶⁹.

6. HISTORIA DEL TRATAMIENTO TRIBUTARIO DEL DERECHO DE LLAVES EN CHILE

En relación con el tratamiento tributario del derecho de llaves en nuestro país, es necesario indicar que es posible distinguir cuatro períodos, considerando la regulación aplicable, que condicionó los problemas que surgían al momento de realizar el mayor o menor valor de la inversión respectiva.

El primer período va desde 1924, año en el que se dictó la primera ley que estableció un impuesto general sobre la renta en Chile, hasta 1964, fecha de la gran reforma estructural que redujo de seis a dos las categorías de renta. Durante este período la ley nada dispuso sobre el derecho de llaves, por lo que el mismo será parte de las extensas discusiones sobre el sentido y alcance de los conceptos de renta y ganancia de capital.

65 PwC (2019): France. Corporate – Deductions- En línea <<https://taxsummaries.pwc.com/france/corporate/deductions>>. [Consultado el 17 de agosto de 2020].

66 IBFD (2015) pp. 234 y 326.

67 Corporation Tax Act 2009 Parte 8 Sección 724.

68 Código Tributario norteamericano Título 26 secciones 336 y 338.

69 Canellos, Peter (2005): “General Report. Tax treatment of international acquisitions of businesses”, Cahier de Droit Fiscal, Vol. 90b p. 40.

Como veremos, el segundo período comienza tras la vigencia de la ley de 1964 y concluye con la reforma de 1974. Acá encontramos una regla expresa que dispone que la enajenación del derecho de llaves es calificada como una ganancia de capital.

El tercer periodo comienza con la reforma de 1974, que derogó el impuesto a las ganancias de capital, y termina con la modificación del año 2001, que estableció una regulación particular para el mayor y menor valor de las inversiones producto de la fusión de sociedades.

A continuación, pasamos a revisar los aspectos relevantes de cada uno de estos períodos con mayor detalle.

7. EL DERECHO DE LLAVES DESDE 1924 HASTA 1964

Como adelantamos, durante este período, la ley no establece una definición de renta ni de ganancia de capital, por lo mismo, ambos conceptos son extensamente discutidos por la administración fiscal y los contribuyentes, siendo cambiante la jurisprudencia de los tribunales superiores de justicia⁷⁰.

Así, durante este período, los contribuyentes sostendrán en tribunales que el derecho de llaves implica un aumento de capital, por lo mismo, su realización no está gravada al no ser propiamente una renta, mientras que la administración afirmará lo opuesto⁷¹.

Pasemos ahora a examinar la jurisprudencia judicial, debido a que ella contiene los rastros que dejaron las disputas entre la administración fiscal y los contribuyentes, y revela otros aspectos del tratamiento fiscal del derecho de llaves en nuestro país.

La primera sentencia importante se dicta en 1932, y recae en la causa *L. M. Figari y Cía. con Dirección*⁷². En dicho proceso se discutía si el pago en dinero efectuado por el derecho de llaves de una sociedad anónima era un aumento de capital o una renta.

70 Vergara Quezada, Gonzalo (2019): “Los sistemas de imposición a la renta”, Revista de Estudios Tributarios, N° 21, pp. 95-151.

71 Fuentes Aguilar, Haydee (1950): Algunos problemas especiales de la tercera categoría de la Ley de la Renta (Santiago, memoria de licenciatura, Universidad de Chile), pp. 31-35.

72 *L. M. Figari y Cía. con Dirección* (1932): Corte Suprema, 23 de marzo de 1932 (casación en el fondo), RDJ año 1932, segunda parte, sección primera, pp. 344-351.

La administración consideró que no se le podía dar el tratamiento de aumento de capital al pago, porque el derecho de llaves no es imputable a ningún activo en particular, teniendo una condición inmaterial de derecho de explotación u ocupación del negocio adquirido, por lo que consideraba que estaba afecto al impuesto de tercera categoría, que comprendía las rentas de la industria y el comercio.

Es interesante anotar que la administración alegó que aquel tratamiento era consistente con el castigo que debía hacer del monto pagado la empresa adquirente que, precisamente, se hacía porque el derecho de llaves no se imputa a ningún activo.

En esta causa, se resolvió que solamente se clasificaba como una renta a la compraventa de bienes relacionados con la profesión habitual del contribuyente, por lo que el pago recibido por el derecho de llaves era aumento de capital y, por lo mismo, no tributaba.

Ese mismo año se dictó la sentencia de la causa *Sociedad de Máquinas con Dirección*⁷³, en la que se discutió el tratamiento del aporte de todo un negocio a una sociedad anónima, incluyendo el derecho de llaves que fue valorizado para efectos del aporte. Igual que en el caso anterior, la Corte Suprema dictaminó que el referido aporte era aumento de capital y no renta.

En 1935 se resolvió la causa *Hucke Hnos. con Dirección*⁷⁴, sobre la venta de un negocio, estimándose que la diferencia entre lo pagado y el valor de los bienes transferidos correspondía al derecho de llaves obtenido en la transferencia.

La administración consideró que constituía una renta afecta a la tercera categoría, mientras que el contribuyente afirma que no es renta, sino que es una ganancia de capital, resolviéndose el litigio en favor del contribuyente, debido a que la venta de la empresa no era su actividad habitual, por lo que se clasificaba como una ganancia de capital.

En 1946 se dicta la sentencia de *Nahum Rosenblitt e Hijos y Cía. con Impuestos Internos*⁷⁵, en el que el contribuyente valorizó los derechos de llaves a su precio justo y luego los vendió.

73 *Sociedad de Máquinas con Dirección* (1932): Corte Suprema, 30 de junio de 1932 (casación en el fondo), RDJ año 1932, segunda parte, sección primera, pp. 496-500.

74 *Hucke Hnos. con Dirección* (1935): Corte Suprema, 16 de noviembre de 1935 (casación en el fondo) RDJ año 1936 segunda parte, sección primera, pp. 113-119.

75 *Nahum Rosenblitt e Hijos y Cía. con Impuestos Internos* (1946): Corte de Apelaciones de Santiago, 25 de julio de 1946 (apelación) RDJ año 1947 segunda parte, sección segunda, pp. 13-16.

La Corte de Apelaciones de Santiago explicó que el derecho de llaves es una fuente de utilidades constitutivo del prestigio de un negocio, ubicación, calidad de la clientela o bondad de los productos que expende.

En relación con la calificación que se debía dar a la valorización y la posterior venta, señaló que ley no había definido el vocablo renta, por lo cual debía dársele el sentido natural y obvio que tiene en el idioma, por lo que renta se definía como la utilidad o beneficio que rinde periódicamente una cosa o lo que de ella se cobra.

De ello, la corte dedujo que la renta tenía un carácter regular, aunque su monto no fuera siempre igual, y emanaba de una fuente más o menos regular, fuera esta capital o trabajo o la concurrencia de ambos, sin que su origen pueda dársele a causas fortuitas o accidentales. Por lo mismo, cuando la ley había querido imponer gravámenes como renta a una utilidad que propiamente no la constituía, como es el caso de la lotería, lo ha manifestado expresamente.

Agregó la corte que las normas sobre impuestos en general, en atención a su naturaleza, no deben ser interpretadas como constitutivas de un gravamen patrimonial en un sentido más extenso o amplio para el contribuyente que el que les atribuyó el legislador.

En consecuencia, se resolvió que la utilidad proveniente del cambio en el avalúo de las instalaciones y de la valoración de los derechos de llave, marcas comerciales y patentes, era un aumento de capital que no estaba afecto al impuesto a la renta de tercera categoría⁷⁶.

Luego, en 1950, el criterio uniforme anterior cambia cuando se falla la causa *Rosenblitt S. A. C. con Impuestos Internos*⁷⁷. En ella también se discutió el tratamiento fiscal de la diferencia entre el precio de venta de un negocio y el valor atribuido al mismo en el balance de término, mayor valor que corresponde al nuevo avalúo de las instalaciones y a los derechos de llaves, marcas comerciales y patentes, está gravado con el impuesto de tercera categoría⁷⁸, ya que ese mayor precio había aumentado la utilidad de los vendedores.

76 En la misma causa se resolvió que tampoco estaba afecto al impuesto a los beneficios extraordinarios, establecido para las rentas de la tercera categoría.

77 *Rosenblitt S. A. C. con Impuestos Internos* (1950): Corte Suprema, 29 de marzo de 1950 (casación en el fondo) RDJ año 1950 segunda parte, sección primera, pp. 98-101.

78 Contemplado, conforme a las citas de esa época, en el artículo 14 (13) de la Ley N° 8.419.

Nuestro tribunal de casación señaló que el derecho de llave es el beneficio que se obtiene en la venta de un negocio acreditado, y que puede explotarse sin riesgos y, como tal beneficio, no está comprendido en la exención de las ganancias de capital⁷⁹, sino que está gravado por la norma que afectaba toda otra renta⁸⁰. Lo mismo se resolvió respecto del mayor precio pagado por las instalaciones⁸¹.

El mismo año se resolvió el litigio *Guillermo Freundlich Itzigsohn* con Impuestos Internos⁸², en el cual se discutió el tratamiento impositivo de lo pagado por los miembros restantes de una sociedad por el derecho de llaves que le correspondía al socio que se retira de la compañía.

La Corte Suprema dijo ahora que el concepto renta no estaba circunscrito al sentido corriente de ese vocablo, sino que comprendía todos los ingresos que utilidad o beneficio, sin atender a que sean percibidos con regularidad y periodicidad, sin considerar su fuente productora y sin tomar en cuenta, tampoco, el fundamento con el cual hayan llegado a poder del contribuyente.

En consecuencia, la corte señaló que la diferencia numérica entre el valor de los haberes, cuota o derechos de un socio en una sociedad, y el precio que percibió por esos derechos al cederlos a sus consocios constituye una renta, aunque tal beneficio no aparezca revestido de las características inherentes y distintivas de la renta propiamente dicha, sin que pueda pretenderse que tal negociación deba considerarse un aumento de capital.

Finalmente, en 1958 se dicta la sentencia *Carlos Abel Krefft* con Impuestos Internos⁸³, que resuelve que no está afecta al impuesto a la cifra de negocios la suma obtenida por concepto de derecho de llaves si esta cantidad quedó comprendida en el precio de venta del negocio.

Conforme a lo explicado por la doctrina que analizó el tema durante este período, la administración fiscal habría señalado que, en ciertas circunstancias, lo pagado para comprar el negocio debía ser incorporado al valor de los bienes adquiridos⁸⁴,

79 Artículo 14 (14) de la Ley N° 8.419.

80 Artículo 14 (13) de la Ley N° 8.419.

81 En un voto disidente se afirmó que lo percibido por derecho de llaves era una ganancia de capital.

82 *Guillermo Freundlich Itzigsohn con Impuestos Internos* (1950) Corte Suprema, 10 de agosto de 1950 (casación en el fondo) rol RDJ año 1950, segunda parte, sección primera, pp. 323-335.

83 *Carlos Abel Krefft con Impuestos Internos* (1958): Corte Suprema, 20 de mayo de 1958 (casación en el fondo) rol RDJ 1958 segunda parte, sección primera, pp. 98-99.

84 Fuentes Aguilar (1950) pp. 34.

por lo que el contenido de las opiniones administrativas posteriores podría ser rastreado hasta interpretaciones de esta época.

8. EL DERECHO DE LLAVES DESDE 1964 HASTA LA DE 1974

En la reforma de 1964 fueron reducidas a dos las antiguas seis categorías, y se incluyó en la ley una definición de renta, estableciéndose un impuesto a las ganancias de capital como un tributo único a la renta. En el mensaje del Ejecutivo no se incluía el mayor valor percibido en la enajenación del derecho de llaves, por lo que el mismo fue incluido durante la tramitación del proyecto⁸⁵.

La idea era que, si el derecho de llaves era creado por el enajenante, el monto completo pagado por el derecho de llaves constituía una ganancia de capital. Luego, cuando el derecho de llaves era enajenado por quien lo había comprado, el monto que excediera el precio pagado era una ganancia de capital⁸⁶.

Debido a que en el caso que existiera habitualidad la ganancia de capital se convertía en una renta de la primera categoría, se entendió que, si la venta del derecho de llaves representaba el resultado de negociaciones o actividades habituales del contribuyente, se aplicaba el impuesto de primera categoría y el impuesto global complementario o adicional según procediera⁸⁷.

Por diversos motivos que no es del caso analizar, el impuesto a las ganancias de capital fue un fracaso, por lo que fue derogado en 1974. En los materiales preparatorios de esa reforma se observa que, al no pasar el derecho de llaves a las normas del antiguo impuesto a las ganancias de capital que se repartían en el texto del artículo 17, que se refiere a los ingresos no constitutivos de renta, lo pagado por el derecho de llaves pasaría a ser un ingreso afecto al impuesto de primera categoría⁸⁸.

85 Pérez Calderón, Lindor; Parga Gacitua, José y Pérez Calderón, Sergio (1966): Reforma tributaria (Santiago, Editorial Jurídica de Chile), pp. 208-213.

86 Leighton Puga, Miguel (1966): Impuesto a las ganancias de capital (Santiago, Editorial Jurídica de Chile), p. 70.

87 Aguilera C., Alberto; Rojas Larrañaga, Luis y Valdés Briones, Mario (1969): Manual de la Ley de Impuesto a la Renta (Santiago, Prensa Latinoamericana), p. 299.

88 Ministerio de Hacienda (1977): Reforma tributaria (Santiago, Talleres Gráficos de Gendarmería), pp. 79-83.

Otra de las innovaciones de la reforma de 1974 fue incorporar normas orgánicas sobre reajuste de los bienes de la empresa. Conforme a esas normas, cuando se había pagado por el derecho de llaves, el monto del desembolso debía ser reajustado, aplicándose la norma sobre valores intangibles que representan inversiones efectivas⁸⁹.

Sin embargo, no se previó el tratamiento que tenía el mayor valor que no se explicaba por los bienes y derechos de la empresa adquirida para el comprador, cuando en el acuerdo no se asigna un valor por derecho de llaves.

9. EL DERECHO DE LLAVES Y EL MAYOR Y MENOR VALOR DE INVERSIÓN BAJO EL D.L. N° 824, DE 1974

A partir de la reforma de 1974, la palabra *goodwill* adquiere un uso coloquial que daba cuenta de los efectos impositivos de la disolución de sociedades en aquellos casos en los que lo pagado por la propiedad de la sociedad disuelta era superior a la diferencia entre los activos y pasivos de ella.

El concepto anterior, coincide con el que los economistas le dan al *goodwill*, que para ellos es “es la diferencia entre el valor que tiene un negocio operando y el valor de su inversión o su valor libro”⁹⁰. Lo anterior podría inducir a alguien a creer que la administración fiscal ha hecho una interpretación económica de la ley fiscal, lo que se puede descartar al revisar que, si bien los economistas reconocen que solamente cuando el negocio se vende el *goodwill* puede ser determinado empíricamente, para ellos el mismo es “un concepto que existe independientemente de si el negocio ha sido adquirido o absorbido por un inversionista o empresa”⁹¹, en cambio, para efectos fiscales se requiere la realización mediante la disolución de la compañía.

Así las cosas, las interpretaciones administrativas sobre esta materia se limitaron a determinar cuál era el costo tributario al que la sociedad absorbente debía reconocer los bienes recibidos de la filial disuelta, sin que fueran relevantes otros factores como, por ejemplo, la buena o mala reputación de la empresa que desaparecía.

89 Rencoret Bravo, Álvaro (1975): El impuesto sobre la renta (Santiago, Editorial Jurídica de Chile), p. 134.

90 Arrau Pons (2018) p. 2.

91 Arrau Pons (2018) p. 2.

En la práctica, el SII sostuvo que el valor de adquisición de las acciones o derechos sociales de la compañía disuelta, se debía distribuir entre todos los activos recibidos producto de la absorción de la filial⁹². Es decir, el valor tributario de lo que se recibía producto de la disolución de una compañía era equivalente al monto pagado por el 100% de las acciones o derechos sociales de ella.

Otra forma de explicar lo mismo, es señalar que la empresa que tenía acciones o derechos sociales de una compañía que resulta absorbida en una fusión impropia, dejaba de tener en su patrimonio esos derechos sociales o acciones, y se convertía en dueña de los bienes y derechos de la empresa absorbida. Luego, independientemente del valor que tuvieran esos activos en la contabilidad de la sociedad disuelta, los mismos se debían registrar en la contabilidad de la matriz en el valor efectivamente pagado por el 100% de los derechos o acciones. En otras palabras, estábamos frente a un cambio de activos, inversión en acciones o derechos sociales por los activos y pasivos de la sociedad disuelta.

Posteriormente, la administración fiscal comenzó a desarrollar una doctrina particular, en la que se distribuía la diferencia entre el capital propio de la empresa que se disolvía y el monto equivalente al 100% pagado por ella entre determinados activos recibidos producto de la disolución. Por lo mismo, pasamos a analizar los elementos relevantes para la determinación de la referida diferencia.

9.1 El capital propio

Debido a que la mayor o menor inversión corresponde a la diferencia que surge entre lo pagado por el 100% de las acciones o derechos sociales de una compañía que se disuelve y su capital propio, es necesario comprender al menos a grandes rasgos en qué consiste esta institución.

El concepto de capital propio se remonta a 1942, año en el que se estableció el impuesto progresivo sobre los beneficios excesivos del comercio y la industria⁹³ que, en la práctica, castigaba la eficiencia de las empresas, considerando excesivo a cualquier retorno superior al 15% sobre el capital propio⁹⁴.

92 Oficio N° 4.355, de 1985 y Oficio N° 4.591, de 1993.

93 Ley N° 7.141, publicada el 5 de enero de 1942, que tendrá varias modificaciones posteriores. Piedrabuena Richard, Enrique (1950): Manual de derecho financiero (Santiago, Editorial Jurídica de Chile), pp. 167-168.

94 Mena V., Víctor y Charad D., Emilio (1954): Manual de derecho financiero (Santiago, Editorial Jurídica de Chile), Tomo II, pp. 256-257.

Si bien ese tipo de impuesto fue establecido sobre las industrias de países en guerra⁹⁵, en Chile, se adoptó con la excusa de que Estados Unidos había ingresado en la Segunda Guerra Mundial, por lo que nuestro país debía colaborar en el esfuerzo bélico⁹⁶, lo que tiene muy poco sentido, siendo un ejemplo de medidas tributarias que tenían propósitos extrafiscales y poco razonables.

Lo anterior, porque ese tipo de medidas perjudica a las empresas nacionales, especialmente cuando encuentran nichos estratégicos que les permiten operar con una menor escala debido a tasas de retorno favorables y, tras ese tipo de impuestos, quedan en peores condiciones competitivas, especialmente frente a las grandes empresas internacionales que compensan menores rentabilidades con escalas mayores.

Por otro lado, si ignoramos el aspecto bélico de la medida comentada⁹⁷, y se cree que ella lograría una corrección de precios, basta recordar que, si no existen barreras, principalmente administrativas, para el ingreso de nuevos oferentes, un precio alto atrae competencia al mercado respectivo, lo que provoca una disminución del precio al aumentar la oferta y, por lo mismo, la medida es innecesaria.

Dicho lo anterior, la referida ley de 1942 estableció que el concepto de capital propio en nuestra regulación, disponiendo que es la “diferencia entre el activo y el pasivo exigible a los balances respectivos, debiendo excluirse previamente del activo los valores intangibles, nominales, transitorios y de orden, y otros que determine la Dirección General de Impuestos Internos y que no representen inversiones efectivas. No se considerarán como transitorios los valores del empresario o socios que, no formando parte propiamente del capital respectivo del negocio, estén en giro en la empresa por más de seis meses en el año financiero correspondiente”⁹⁸.

Como se puede ver, el precepto excluía, entre otras, a las partidas que no correspondían a inversiones efectivas, es decir, no se consideraban elementos de la contabilidad que representaban valores estimados que no se habían realizado, como es precisamente el caso del derecho de llaves creado por la actividad del propio comerciante tras establecer su negocio.

95 Gómez Núñez, Sergio (1976): “Rentabilidades excesivas ¿una curiosidad jurídica?”, Revista de Derecho Público, N° 19/20, pp. 337-375

96 Ese impuesto es el sucesor del establecido sobre los beneficios excepcionales, contemplado en la Ley N° 5.154, publicada el 10 de abril de 1933. El concepto será luego utilizado en el DS N° 92, de Hacienda, de 1971, para fijar un descuento por rentabilidades excesivas de las compañías mineras estatizadas.

97 A pesar de ello, se mantuvo en vigor hasta 1955, cuando la Ley N° 11.791 la derogó.

98 Art. 16 de la Ley N° 7.141.

Este concepto de capital propio o capital neto, que también era empleado como parámetro de medición de la rentabilidad de las empresas en otros ámbitos⁹⁹, fue luego adoptado por el legislador de 1974 para efectos de establecer las normas integrales sobre corrección monetaria¹⁰⁰.

La reforma del 2020, recogió la misma idea, pero empleado los conceptos jurídicos que son comprendidos dentro de las clasificaciones contables de activos y pasivos, al establecer que se entiende por capital propio al “conjunto de bienes, derechos y obligaciones, a valores tributarios, que posee una empresa. Dicho capital propio se determinará restando al total de activos que representan una inversión efectiva de la empresa, el pasivo exigible, ambos a valores tributarios. Para la determinación del capital propio tributario deberán considerarse los activos y pasivos valorados conforme a lo señalado en el artículo 41, cuando corresponda aplicar dicha norma”¹⁰¹.

Ahora, la importancia que tienen las reglas sobre revalorización del capital propio, es que ellas actualizan el valor de los bienes, derechos y obligaciones de las empresas, por lo que el costo tributario de los mismos va cambiando todos los años producto de la aplicación de estas normas al 31 de diciembre de cada año.

Es importante recordar que estas normas ya no tienen una relación necesaria con las reglas usadas para preparar los estados financieros, que a partir de la aplicación de las normas internacionales de contabilidad financiera, solamente admiten la corrección monetaria en el caso de una economía hiperinflacionaria, por lo que la autoridad correspondiente consideró que, cuando se siguen a las llamadas IFRS, se vuelve inaplicable norma de la Ley sobre Sociedades Anónimas que ordena la distribución de la revalorización del capital propio entre las cuentas del capital pagado¹⁰², lo que ocurre porque, en esencia, esa cuenta ya no existe en una contabilidad preparada en conformidad a las IFRS.

La consecuencia de lo anterior es que, cada vez que una empresa aplique las IFRS, por lo menos mientras la inflación se mantenga controlada, la cuenta capital pagado para efectos tributarios será diferente a la misma cuenta para efectos financieros, debido a que está última no será objeto de corrección monetaria.

99 Chudnovsky, Daniel (1974): “La rentabilidad de las empresas multinacionales”, Desarrollo Económico, Vol. 13, N° 52, pp. 649-671.

100 Rencoret Bravo (1975) 128.

101 Art. 2 N° 10 de la Ley sobre Impuesto a la Renta.

102 SVS Oficio Circular N° 546, de 2009.

9.2 Los activos monetarios y no monetarios

Como adelantamos, para efectos de la distribución del valor de las acciones o derechos de la sociedad disuelta entre los activos recibidos producto de la disolución de la filial, el SII comenzó a establecer distinciones entre los activos monetarios y no monetarios, señalando que la distribución del valor solamente debía ser hecha entre estos últimos¹⁰³.

La definición de activos no monetarios se debe buscar en los documentos preparatorios de las normas sobre corrección monetaria de 1974, que fueron reconocidos en las instrucciones administrativas¹⁰⁴.

En esencia, es posible indicar que un activo sería monetario en la medida que el valor de este se vea afectado por la inflación, lo que, evidentemente, ocurre en el caso del dinero y de las obligaciones de entregar dinero en las que no se haya acordado reajustar la suma adeudada. En contraste, los activos no monetarios no se ven afectados por la inflación, sea porque se trata de obligaciones reajustables o porque los bienes respectivos tienen un valor de mercado que sube producto de la inflación¹⁰⁵.

Parece difícil encontrar el motivo por el cual fueron excluidos los activos monetarios de la distribución de la menor inversión. Esto, porque, si bien el activo monetario por excelencia es el dinero, y parecería absurdo que un peso, incluso para efectos tributarios, tuviera un costo superior a un peso, los créditos de dinero reajustables son activos no monetarios, por lo que su costo debería subir producto de la menor inversión.

En otras palabras, para efectos de la distribución del menor valor de inversión, perfectamente, una acreencia podría tener un valor tributario superior al monto efectivamente adeudado, por lo mismo, cuando el crédito se extinga por el pago, el resultado era una pérdida.

103 Posición adoptada al menos desde el Oficio N° 597, de 1987, que se mantuvo en los oficios N° 1.843, de 1996 y N° 1.483, de 1997, en adelante.

104 Circular N° 100, de 1975.

105 Ministerio de Hacienda (1977) pp. 65-66.

Ahora, en el caso de que no existan activos no monetarios en el patrimonio de la empresa que se disuelve, la administración fiscal sostuvo que el menor valor de inversión “debe reconocerse contablemente como un activo diferido y amortizarse o traspasarse a resultado en montos proporcionales iguales en un período máximo de 6 años”¹⁰⁶.

9.3 La exclusión de los pagos provisionales mensuales de la distribución del menor valor de inversión

Es importante destacar que, a pesar de que los llamados pagos provisionales mensuales¹⁰⁷ son reajustables, ellos fueron excluidos por la administración de la distribución del mayor valor de la inversión¹⁰⁸, probablemente, para evitar que alguien creyera que tenía derecho a mayores imputaciones o devoluciones¹⁰⁹.

La confusión podía surgir al no comprender el sentido que tiene alterar los valores tributarios de estas partidas, que es reconocer la pérdida que ocurría, por ejemplo, como en el caso antes explicado, cuando el deudor pague el monto reajustado según lo dispuesto en el contrato, que será una cifra inferior al valor tributario del crédito, debido a que este último aumentó producto de la distribución del menor valor de inversión pero, evidentemente, dicho incremento no modificó la obligación del deudor.

9.4 El procedimiento para recuperar lo pagado por las acciones o derechos sociales de la sociedad disuelta

En la práctica, el SII creó una regulación que permitió, en muchos casos, recuperar lo pagado por el 100% de los derechos sociales o acciones, y en otros casos, fue una regulación que reconoció que el costo de los bienes recibidos por la matriz, producto de la disolución de la filial, equivalían a lo pagado por las acciones de la compañía que desaparecía¹¹⁰.

106 Oficio N° 864, de 2008.

107 Conceptualmente, son el adelanto del impuesto de primera categoría que se paga mensualmente conforme a una regla que considera los ingresos de la empresa.

108 Oficio N° 1.843, de 1996 y Oficio N° 885, de 1997.

109 Al ser un anticipo del impuesto de primera categoría, si ellos exceden el tributo correspondiente, que se determina el año siguiente, se deben devolver al contribuyente.

110 SII oficios N° 3.625, de 1995; N° 885, de 1997; N° 1.487, de 1997; N° 1.597, de 1998; N° 2.567, de 2000; N° 3.465, de 2005; N° 3.873, de 2005; N° 613, de 2005; N° 3.873, de 2005; N° 3.119 de 2006; N° 864, de 2008, entre otros.

El procedimiento que permite distribuir el menor valor de inversión parte con la comparación del capital propio tributario, el cual da cuenta del valor libro de los activos menos los pasivos exigibles,¹¹¹ con el monto pagado por el 100% de la sociedad que se disuelve.

Durante este período, la distribución del menor valor de inversión parecía tener como efecto una valoración o tasación extralegal de los activos no monetarios, debido a que el valor tributario de ellos parecía aumentar. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, para la empresa que los recibía, dichos activos carecían de un costo, debido a que ella no era dueña de estos, y los adquirió debido a la disolución de su filial.

Por lo mismo, era necesario asignar un costo conforme a las reglas generales, de manera que la distribución del monto pagado por las acciones o derechos sociales de la compañía disuelta no parece ser un criterio objetable, siendo la parte polémica que en este proceso se seleccionan solamente ciertos activos, pero como indicamos, podría esta regulación tratar de evitar, dentro de lo posible, el absurdo que el dinero tuviera un costo mayor a su valor facial.

Entonces, el SII optó administrativamente porque lo pagado por el 100% de la empresa pudiera ser recuperado de manera diferida, al ser distribuido entre ciertos activos que se reciben producto de la disolución. En la práctica, el monto pagado se recuperaba mediante la depreciación y la enajenación de los bienes recibidos.

Si la sociedad disuelta era dueña de una marca comercial, la parte del menor valor de inversión que aumentaba el valor tributario de ella¹¹² no se podía recuperar mediante la amortización, a menos que la misma se vendiera o ella perdiera totalmente su valor, lo que permitía castigar su costo tributario¹¹³.

111 Para calcular el valor del capital propio se deben excluir los llamados activos nominales, que la Circular N° 100, de 1975, llama valores intangibles, que no deben ser confundidos con los activos intangibles, porque los primeros corresponden a valores estimados por la empresa, por ejemplo, el valor comercial de una patente de la empresa, que a pesar de que su único costo puede haber sido el pago del registro, la empresa le asigna un valor estimado. La circular mencionada excluye estos bienes de los activos que forman parte del capital propio de la empresa porque no corresponden a inversiones efectivas o a desembolsos de dinero. Es evidente que lo anterior es diferente en el caso de los activos intangibles identificables que tengan asignados los valores efectivamente invertidos en ellos y del caso del menor valor de una inversión.

112 Cuando la marca había sido creada por la empresa, podía ocurrir que, para efectos financieros, los desembolsos que comprendía su costo tributario fueran calificados como gastos financieros, por lo que, si no se mantenía un registro tributario separado, no resultaba fácil ubicar ese dato en los registros contables de la empresa.

113 Oficio N° 144, de 1994.

Consecuentemente, en la mayoría de los casos el monto pagado por la totalidad de las acciones o derechos sociales de la compañía disuelta se recuperaba mediante la depreciación de los activos no monetarios en los que se había distribuido el menor valor de inversión, y como un mayor costo en el momento en el que ellos eran enajenados. Es decir, el efecto normal de la distribución del menor valor de inversión era aumentar el monto de la cuota de depreciación y el costo de venta.

Por esos motivos, bajo esta regulación, muchas planificaciones de la distribución del menor valor de inversión evitaban dejar activos que no fueran susceptibles de depreciación, siendo preferidos los inventarios o mercancías, ya que, al venderse en uno o dos ejercicios, permitían recuperar el monto pagado por la empresa al realizar la pérdida que implicaba que su costo tributario fuera mayor al valor de mercado.

Probablemente, lo anterior motivó la modificación legal que veremos más adelante que, en la práctica, dificulta la recuperación del exceso que exista sobre las plusvalías no realizadas de los activos no monetarios.

9.5 El mayor valor de inversión

El mayor valor de inversión, que coloquialmente recibió el nombre de badwill durante este período, es el efecto contrario. Es decir, corresponde a la compra de una sociedad que se estimaba producirá menos flujos futuros que aquellos que los activos de su balance producirían en otras condiciones debido a su mala reputación, por lo que al comprar más barato se genera una utilidad en dicha adquisición.

Conforme a las interpretaciones del Servicio de Impuestos Internos, el mayor valor de inversión también se distribuía entre los activos no monetarios recibidos de la empresa disuelta, disminuyendo el costo que los activos no monetarios tenían en la empresa disuelta, lo que implica que, al ser posteriormente enajenados a su valor de mercado por la sociedad absorbente, para efectos tributarios, la utilidad sería mayor.

A su vez, si esos activos eran relevantes para la determinación de otros impuestos a la renta, como era el caso del tributo aplicable a la renta imponible operacional minera, se interpretó que la “depreciación, amortización o rebaja como costo o gasto, de aquella parte del goodwill incorporado en el valor de los activos no monetarios recibidos con ocasión de la fusión, todo ello para los efectos de la determinación de la RIOM [renta imponible operacional minera]”¹¹⁴, era posible

114 Oficio N° 1.921, de 2015.

hacer la correspondiente deducción en la medida que el activo se encontrara vinculado directamente con ingresos provenientes de la venta de productos minero.

Si no existían activos no monetarios o quedaba un saldo, considerando que los bienes no podían tener un costo negativo, el ingreso tributable se debía llevar a resultados en un período máximo de 6 años¹¹⁵.

A pesar de que casos en los que se producía un mayor valor de inversión parecían improbables, porque bajo la antigua regulación administrativa lo óptimo era hacer una fusión propia, en la que se suman los saldos de las cuentas de los balances de las sociedades fusionadas, lo que implica que no se devenga una utilidad desde el punto de vista tributario, existen casos en los que se discutió si se produjo un mayor valor tributable en fusiones impropias¹¹⁶.

10. LA MAYOR Y MENOR INVERSIÓN A PARTIR DE LA REFORMA DEL AÑO 2012

La modificación del año 2012, reguló la distribución del mayor valor de inversión en el artículo 15 y del menor valor de inversión en el artículo 31 N° 9 de la Ley sobre Impuesto a la Renta, que con esa regulación pasan a ser aplicados ya no solo en caso de fusiones impropias, sino que también en el caso de fusiones propiamente tales¹¹⁷.

Cuando en una fusión propia, la matriz absorbe a su filial, la doctrina advirtió que se podía producir un efecto patrimonial para la sociedad absorbente, lo que implicaba un resultado financiero en el ejercicio en el que se producía la fusión, pero dicho resultado no se podía reconocer para efectos fiscales¹¹⁸, lo que, precisamente, fue modificado por la reforma del año 2012, que permite dar el mismo tratamiento que tendría en el caso de una fusión impropia.

115 Oficio N° 864, de 2008.

116 Sociedad Inversiones Tricobi Limitada con SII (2016): Corte Suprema, 4 de julio de 2016 (casación en el fondo), rol N° 1.685-2015; SK Comercial S.A. con SII (2018): Corte de Apelaciones de Santiago, 5 de octubre de 2018 (apelación), rol N° 64-2018; Metalpar S.A. con SII (2019): Corte de Apelaciones de Santiago, 23 de agosto de 2019 (apelación), rol N° 124-2018.

117 Ley N° 20.630, publicada el 27 de septiembre de 2012.

118 Hernández Adasme, Ricardo (2005): Fusión transformación y división de sociedades anónimas (Santiago, 2ª ed., Editorial La Ley), p. 61.

En la práctica, el resto de la normativa legal recogió, en gran parte, los criterios administrativos antes explicados, pero con otra modificación que, finalmente, termina por diferir parte del resultado cuando es una pérdida, debido a que impide que el valor de los activos no monetarios de la empresa que se disuelve, sean registrados por la empresa que los recibe en exceso del valor corriente en plaza de estos. Esta modificación tuvo gran impacto, debido a que limitaba la asignación del costo de las inversiones al valor de mercado de los bienes comprendidos en la operación. Sin perjuicio de ello, evitaba absurdos, por ejemplo, que una camioneta quedara con un costo tributario de varios millones de dólares -que era el efecto de la metodología creada administrativamente para que la pérdida se produjera al venderla o depreciarla-

Entonces, cuando producto de la disolución de la sociedad adquirida la compañía continuadora se hacía dueña de mercaderías, cuyo costo tributario en la empresa disuelta era 100, mientras que su valor de mercado era de 110, al venderlas después de la fusión al precio de mercado, dejará de tener una utilidad, porque el costo tributario y el valor de mercado pasan a ser iguales por efecto de la asignación de parte del menor valor de inversión a ellas¹¹⁹. Pero ahora ya no tendrá una pérdida en aquella venta, como habría ocurrido antes de la reforma, cuando se asignaba todo el mayor valor pagado por los derechos sociales o acciones a las mercaderías que quedaban producto de la disolución de la empresa adquirida, con lo que, en teoría, podría haber quedado una lata de sardinas valorizada en 10 millones de dólares.

Lo anterior ocurría porque, en muchos casos, al comprar una sociedad se adquirían contratos valiosos, como arrendamientos que garantizaban por varias décadas la operación de un establecimiento comercial en una ubicación importante para el negocio. Estos acuerdos, al no ser activos, ya que no se había hecho un desembolso para adquirirlos, no podían recibir parte alguna de la distribución del menor valor de inversión, por lo que solamente aumentaba el costo de bienes como las mercancías y los muebles en los que se exhibían los productos.

Al respecto, durante la tramitación del proyecto de ley se indicó que “la diferencia entre el precio pagado y el valor libros de una empresa que es absorbida por otra (lo que se conoce comúnmente como *goodwill*) se distribuye entre los activos no monetarios y se deprecia de acuerdo a las vidas útiles remanentes de esos activos, lo que no es una práctica sana, pues significa que un computador puede quedar avaluado en 20 millones de pesos, cosa que no parece razonable, pero obedece

119 Sin perjuicio que financieramente seguirá existiendo una utilidad de 10.

a que la amortización del goodwill depende del período de vida promedio que tengan los activos fijos de la empresa”¹²⁰.

Tras esa explicación, se dijo que para “corregir esta situación, el proyecto establece que la amortización del mayor valor sea distribuida proporcionalmente entre los activos físicos, considerando éstos a valor de mercado y que, en caso de persistir alguna diferencia, ésta se considere gasto diferido, pudiendo deducirse en partes iguales en diez ejercicios consecutivos. También se regula el caso inverso, conocido como badwill, esto es, cuando el valor pagado por las acciones o derechos sociales es inferior al patrimonio tributario de la sociedad absorbida”¹²¹.

Entonces, tras esta modificación legal, la diferencia entre el valor de mercado de los activos que son recibidos por la empresa absorbente producto de la disolución de la empresa adquirida y el valor pagado por ella que supere el valor de mercado de los activos no monetarios que quedaron en el patrimonio de la empresa absorbente producto de la disolución, fue tratado como un gasto diferido, amortizándose en un período de diez años, siguiendo al efecto las reglas contempladas en el nuevo inciso tercero del artículo 31 N° 9 de la LIR.

Lo mismo ocurrió con el mayor valor de inversión, que bajará el precio de los activos no monetarios que estén valorizados en un monto mayor que su precio de mercado, pero la diferencia será un ingreso que se diferirá hasta en diez años siguiendo la regla del inciso 2° del artículo 15 modificado que obliga a reconocer un mínimo de un décimo del ingreso en cada ejercicio.

En el caso que antes de estos plazos se produzca el término de giro de la empresa absorbente, la pérdida o el ingreso aún no reconocido debe ser llevado al resultado del término de giro.

La ley permite que el Servicio de Impuestos Internos revise el valor corriente en plaza usado para asignar el mayor o menor valor de inversión siguiendo las reglas de la tasación, lo que implica tener que respaldar la determinación de esos valores.

No parecía tan evidente la necesidad que habría visto el legislador para disponer que el resultado se difiera cuando el mismo es un pérdida, debido a que ellas, en nuestro sistema, se pueden arrastrar a los períodos siguientes, por lo que a largo plazo se compensan los resultados positivos que pueda ocasionar inicialmente el

120 Historia de la Ley N° 20.630, p. 56.

121 Historia de la Ley N° 20.630, p. 56.

haber parcializado la rebaja del menor valor de inversión y el proceso de controlarlo suma cargas administrativas en los hombros de los contribuyentes y costos de fiscalización en la administración.

En caso de una utilidad, puede ser justificable la normativa si ni se cuenta con liquidez para solventar los tributos. Ahora, si se modifica sustancialmente el sistema tributario, pasará a tener mucho más sentido que existan estas reglas, porque ellas se podrían constituir una excepción en un régimen en el cual se obligue a pagar impuestos a los dueños de las empresas por las utilidades devengadas en ellas a pesar de que ellas se mantengan invertidas.

11. LA REFORMA DEL AÑO 2014

Como adelantamos, el año 2014 se modificó el N° 9, del artículo 31 de la LIR, cambiando el tratamiento fiscal del mayor y menor valor de inversión que se puede distribuir entre los bienes recibidos producto de la disolución de la filial, producto de la limitación del aumento del costo de los activos no monetarios sobre el valor de mercado de ellos, que pasa a ser un activo intangible para efectos tributarios, que solamente puede ser castigado cuando la sociedad absorbente termine su giro¹²².

En la práctica, esta limitación implica que se pasa a considerar como un activo al derecho de llaves o goodwill, que correspondería para efectos fiscales a la diferencia entre lo pagado y el capital propio de la sociedad disuelta, que no se pueda explicar por la comparación entre el costo tributario de los activos no monetarios y su valor de mercado.

Esto fue visto como una medida recaudatoria, señalándose que para compensar los menores ingresos que implicaban algunas reformas, se “restringe la deducibilidad del goodwill como gasto, transformándose en activo intangible, en la parte que exceda a la revalorización de los activos no monetarios a valor de mercado”¹²³.

Si bien esta medida puede ser considerada temporal, debido a que ella implica diferir el efecto, lo que se logra controlando el goodwill en el capital propio y aplicando las reglas sobre reajuste a esta partida, en la práctica, tiene como efecto una mayor recaudación durante toda la vida de la compañía.

122 Ley N° 20.780, publicada el 29 de septiembre de 2014.

123 Historia de la Ley N° 20.780, p. 1059.

El Servicio de Impuesto Internos destacó lo anterior, al señalar que el activo intangible del *goodwill* solamente puede ser castigado si la sociedad absorbente termina su giro, lo que ocurrirá si ella es, a su vez, absorbida por otra sociedad, o si simplemente termina su giro, esto último no implica que se disuelva¹²⁴.

Por su parte, el procedimiento de determinación del menor y mayor valor de inversión no fue modificado, de manera que sigue siendo necesario comparar lo pagado por el porcentaje de participación de la compañía disuelta por fusión o reunión del 100% de la propiedad en una sola mano, con el capital propio tributario de ella a la fecha de la fusión, para luego distribuir la diferencia entre los activos no monetarios recibidos producto de la disolución, en la proporción que ellos representen, hasta el valor de corriente en plaza de ellos¹²⁵.

A continuación, pasamos a revisar otros aspectos que deben ser considerados al momento de aplicar la regulación vigente.

12. EL TÉRMINO DE GIRO SIMPLIFICADO Y EL MENOR Y MAYOR VALOR DE INVERSIÓN

El inciso cuarto del artículo 69 del Código Tributario, permite que no se de el aviso de término de giro en las fusiones, si en la escritura de fusión la sociedad absorbente se hace responsable de todos los impuestos que adeude la sociedad absorbida.

La declaración anterior, en rigor, solamente es necesaria para cumplir con la exigencia del llamado término de giro simplificado, debido a que si ella no se hiciera de todas formas la sociedad absorbente sería responsable de los tributos adeudados por la absorbida, siendo esta parte de la regla un resabio de prácticas comerciales hace mucho abandonadas¹²⁶.

Entre las obligaciones tributarias a las que hace referencia la disposición antes mencionada, se encuentra la obligación de informar al Servicio de Impuestos Internos de la fusión a través de la carpeta electrónica¹²⁷, la de efectuar un balance de

124 Circular N° 1, de 2015.

125 Circular N° 1, de 2015 y Circular N° 13, de 2014.

126 Vergara Quezada, Gonzalo (2014): Norma antielusiva general. Sobre los fines en nuestras leyes tributarias (Santiago, Libromar), pp. 118-123.

127 Regulada en el artículo 68 del Código Tributario.

término de giro a la fecha de la disolución, la obligación de la sociedad absorbente de pagar los gravámenes previstos en la Ley sobre Impuesto a la Renta dentro de los dos meses siguientes a la fecha del término de giro, y los demás impuestos dentro de los plazos legales, todo ello, sin perjuicio de la responsabilidad por otros impuestos que se pudieran adeudar. Es decir, la sociedad que se disuelve puede, eventualmente, adeudar impuestos, los que debe declarar al Servicio de Impuestos Internos junto con la presentación del balance de fusión.

Mientras que, para que proceda el término de giro simplificado, la sociedad absorbente solamente está obligada a declarar que se hace responsable del pago de esos impuestos¹²⁸. Es decir, no existe una relación entre el término de giro simplificado y el hecho que, para efectos de la aplicación de las normas sobre mayor o menor inversión, la sociedad absorbente deba registrar los bienes que recibe a un valor diferente de aquellos que figuraban en la sociedad disuelta.

Por último, respecto de este tema, cuando es absorbida una sociedad que aún se encuentra rebajando como gasto diferido el derecho de llaves que se rige por la normativa anterior al 31 de diciembre de 2014, su valor residual debe ser deducido al momento del término de giro¹²⁹.

13. EL CAMBIO EN LOS ATRIBUTOS FISCALES EN LAS FUSIONES

A pesar de que las fusiones no implican una enajenación, sino que la reunión de dos patrimonios, el Servicio de Impuestos Internos ha interpretado que ellos pueden producir la modificación de los llamados atributos fiscales de los bienes.

Es decir, incluso en los casos en los que no existe un menor o mayor valor de inversión, en los cuales los bienes de la sociedad absorbida pueden mantener registrado para efectos fiscales su costo¹³⁰, a juicio de la administración fiscal, de todas maneras, se modifica el modo y fecha de adquisición de los bienes que eran propiedad de las sociedades absorbidas¹³¹.

128 Oficio N° 1.350, de 1996.

129 Oficio N° 3.234, de 2015.

130 La contabilización se puede hacer conforme a los montos que procedan de aplicar las regas financieras, pero la sociedad que subsiste debe manetener registros de los costos tributarios de las sociedades absorbidas. Oficio N° 2.414, de 2008.

131 Oficio N° 4.966, de 2006.

Por lo mismo, el SII sostiene que, si se depreciaban aceleradamente algunos bienes, cambia su régimen de depreciación al régimen normal¹³². De igual forma, si la sociedad que era dueña de acciones se fusiona con otra, las acciones son adquiridas por la absorbente en la fecha de la fusión¹³³. Esto es muy relevante en aquellos casos en los que la fecha de adquisición es uno de los hechos que sirven para establecer la procedencia de un beneficio tributario, como ocurre con las acciones anteriores a 1984¹³⁴.

También, al momento de la fusión, la sociedad que desaparece podría tener derecho a alguna devolución de impuestos que puede ser percibida por la absorbente, que es su causahabiente¹³⁵. El procedimiento para pedir esta devolución cambiará según el plazo en que se ejerza el derecho.

Respecto de los créditos fiscales del IVA¹³⁶ y la pérdida tributaria, estos atributos fiscales, a juicio del Servicio de Impuestos Internos, no pueden ser traspasados a la sociedad absorbente. De la misma forma, se pierden otros beneficios tributarios obtenidos por la sociedad disuelta¹³⁷.

Parece necesario resaltar que no existe algún principio detrás de las reglas cuya aplicación implica la pérdida de los créditos o que no permiten a la sociedad absorbente asumir la pérdida de la compañía disuelta, siendo una mera decisión de política fiscal o el producto de la interpretación de reglas que no previeron la transmisión o la transferencia de eso atributos.

Es más, por un lado, no es inusual que otras jurisdicciones permitan el uso de la pérdida dentro de un grupo de empresas¹³⁸ y, por otro lado, en el caso de los créditos, en nuestro sistema tributario la regla aplicable al crédito del impuesto de primera categoría es que se traspasa junto con las utilidades¹³⁹.

132 Oficio N° 6.348, de 2003.

133 Oficio N° 4.966, de 2006.

134 Sobre la enajenación o cesión de acciones adquiridas con anterioridad al 31 de enero de 1984 ve la letra g) de la Circular N° 44, de 2017.

135 Oficio N° 1.046, de 2011.

136 Oficio N° 778, de 2019.

137 Sin perjuicio que, en algunos casos, ciertos beneficios se puedan perfeccionar tras la fusión, radicándose en el patrimonio de la sociedad absorbente. Oficio N° 2.294, de 2015.

138 Vergara Quezada, Gonzalo (2017): “Restricciones a la rebaja de las pérdidas de arrastre”, Revista de Derecho Tributario Universidad de Concepción, Vol. N° 1, pp. 22-36.

139 Oficio N° 2.805, de 2018.

Finalmente, respecto de esta materia, es necesario tener presente que, en el caso de una fusión impropia, la administración sostiene que el modo de adquirir los bienes de la sociedad que se disolvió es la ley¹⁴⁰.

14. LA TASACIÓN Y EL MAYOR O MENOR VALOR DE INVERSIÓN

El límite que admite la distribución del menor o mayor valor de la inversión es el valor corriente en plaza de los activos no monetario y el valor que se cobre o cobraría en convenciones de similar naturaleza, considerando las circunstancias en que se realiza la operación¹⁴¹.

La determinación de esos valores que, debe ser efectuada por el propio contribuyente¹⁴², tiene el problema que no se establecen parámetros objetivos en la ley sobre la forma de establecerlos¹⁴³.

El problema descrito se intensifica debido a que el artículo no se limita a los valores que se cobren, agregando los que se cobrarían en convenciones de similar naturaleza, por lo que, al igual que ocurre con los precios de transferencia, uno de los supuestos es determinar un precio sin que existan comparables, pero a diferencia de estas últimas normas, no se establece un procedimiento para efectuar aquella determinación, lo que impide que la ley se aplique de manera uniforme.

El Servicio de Impuestos Internos ha aclarado que las diferencias establecidas en virtud del ejercicio de la facultad de tasación, no quedan afectas con el impuesto único, normalmente aplicable al resultado de las tasaciones, sino que ellas constituyen un ingreso del ejercicio en que se produce la fusión, afecto al impuesto de primera categoría o se considerarán como parte del gasto diferido que deberá deducirse en el período de 10 ejercicios comerciales, según corresponda¹⁴⁴.

140 Oficios N° 3.465, de 2005; N° 1.083, de 2000 y Circular N° 2, de 1998.

141 Según lo dispuesto en el inciso 5°, del artículo 15 de la LIR y en el inciso final, del N° 9, del artículo 31 de la LIR.

142 Circular N° 13 de 2014.

143 Vergara Quezada, Gonzalo (2018): "Análisis crítico de la tasación del artículo 64 del Código Tributario", Revista de Derecho Tributario Universidad de Concepción, Vol. N° 4, pp. 33-62.

144 Circular N° 13 de 2014.

15. LA INAPLICABILIDAD DE LAS NORMAS SOBRE NECESARIEDAD DEL GASTO AL MENOR VALOR DE INVERSIÓN

El Servicio de Impuestos Internos debió, en su momento, corregir aplicaciones formalistas que se intentaba hacer de las normas tributarias aplicables a las fusiones, e incluso a las disoluciones de sociedades¹⁴⁵, que intentaban sostener que las fusiones y las disoluciones debían ser necesarias para producir la renta¹⁴⁶, lo que es simplemente absurdo, porque estas operaciones no tienen una relación necesaria con ingresos de ningún tipo.

Por ello, la administración fiscal prefirió instruir expresamente que “todos los requisitos generales del gasto establecidos en el inciso primero se aplican a los gastos de organización y puesta en marcha, excepto en el caso que se trate del menor valor de la inversión o «goodwill». En este caso, cuando se trate de fusión de sociedades, los requisitos del inciso primero del artículo 31 resultan inaplicables de acuerdo a la naturaleza del gasto, sin perjuicio de que deba acreditarse el costo de la inversión y el capital propio tributario para efectos de la determinación del «goodwill»¹⁴⁷.

16. EL DERECHO DE LLAVES Y LOS TRATADOS SOBRE DOBLE TRIBUTACIÓN

Si bien no es el objeto de este trabajo abordar el tratamiento del derecho de llaves ante los convenios sobre doble tributación, es posible indicar al respecto que el derecho de llaves o fondo de comercio, es enumerado entre los bienes muebles que forman parte de los activos intangibles de un establecimiento permanente, para efectos de la aplicación del artículo 13 del Modelo de convenio tributario sobre la

145 El SII había explicado que los requisitos del artículo 31 de la LIR proceden solamente “en la medida de que sean aplicables conforme a la naturaleza del gasto”, por lo que en las disoluciones se debe acreditar el monto invertido, que es lo que se compara con lo que se recibe al momento de la liquidación. Oficios N° 2.387, de 2018 y N° 1.681, de 2019.

146 En algunos casos, incluso llegaron al absurdo de mezclar la interpretación formalista del artículo 31 de la Ley sobre Impuesto a la Renta con teorías antielusivas, y sostuvieron que “conforme al artículo 31 inciso primero N° 3 de la Ley de Impuesto a la Renta, el contribuyente debió acreditar las razones de orden económico, comercial o financiero que sirven de fundamento a la decisión de dividir y fusionar sociedades, respecto de las cuales, sólo se vislumbra un efecto puramente tributario que se manifiesta en la absorción de las pérdidas”. Inbet S.A. con SII (2018): Corte de Apelaciones de Concepción, 10 de agosto de 2018 (apelación), rol N° 1-2018, c. 8°.

147 Circular N° 53, de 2020.

renta y sobre el patrimonio de la OCDE, que distribuye la potestad tributaria en el caso de ganancias de capital¹⁴⁸.

Es decir, los comentarios del modelo de la OCDE sobre doble tributación se refieren al derecho de llaves para efectos de distribuir la potestad tributaria entre los países signatarios de un tratado en el caso de su enajenación.

Respecto del enajenante, es importante tener en cuenta que, si bien muchos de los convenios sobre doble tributación internacional suscritos por Chile contemplan una tasa rebajada para las ganancias de capital obtenidas en la disposición de la participación en una sociedad, en la mayoría de los casos, dicha tasa no es aplicable cuando el enajenante tiene un 20% o más de la participación, y tanto los tratados como sus protocolos contemplan toda otra serie de restricciones que, en la práctica, implican que se debe estudiar cada caso en particular para establecer la correcta tributación aplicable¹⁴⁹.

17. LA FUSIÓN INVERSA

El Servicio de Impuestos Internos ha sostenido que para que se deba reconocer un mayor o menor valor de inversión es necesario que la sociedad absorbente tenga una inversión en la sociedad absorbida, por lo que no resulta aplicable esta normativa en el caso de una fusión por incorporación en donde la sociedad absorbida es la que tiene una participación previa en la sociedad absorbente¹⁵⁰.

Entonces, si se produce una fusión propia en la que la filial absorbe a la matriz, la filial no debe modificar el valor tributario de los activos adquiridos al momento de producirse la fusión, debido a que la filial absorbente no incurrió en desembolso alguno en la adquisición de derechos en la entidad que se disuelve¹⁵¹.

Sobre las participaciones cruzadas de este tipo de casos, la administración fiscal señaló que, para efectos tributarios, mientras las acciones de propia emisión no

148 En particular, en el párrafo 24 (sobre el apartado 2 del artículo), del comentario al artículo 13 relativo a la imposición de las ganancias de capital, del Modelo de convenio tributario sobre la renta y sobre el patrimonio de la OCDE.

149 Winter Salgado, Rodrigo y Fuentes Ugalde, Raúl (2019): “Compra de activos versus compra de acciones” Revista de Estudios Tributarios, N° 21, p. 82.

150 Oficios N° 1.197, de 2018; N° 1.916, de 2015; N° 75, de 2013, entre otros.

151 Oficio N° 704, de 2018.

sean enajenadas, ellas constituyen un activo que forma parte del capital propio tributario de la sociedad absorbente¹⁵², cuyo costo de adquisición corresponde al valor tributario que tenían tales acciones en la sociedad que resultó absorbida¹⁵³.

Luego la administración agregó que, en “el evento que dichas acciones no sean enajenadas en la oportunidad establecida en la ley, deberá disminuirse el capital social y el capital propio tributario de la sociedad absorbente en un monto equivalente al valor o costo tributario que tenían las acciones en la sociedad que resultó absorbida. De esta manera, el efecto tributario que produce la adquisición de las acciones de propia emisión mediante la fusión, cuando éstas no se enajenan dentro del plazo señalado, es que el aumento de capital que representa la absorción de la sociedad que se disuelve, disminuye por un monto equivalente al valor o costo tributario que tenían las acciones de propia emisión en la sociedad absorbida”¹⁵⁴.

En este punto es necesario advertir que el aumento del patrimonio no necesariamente es igual al costo del activo que representa la inversión en acciones o derechos. Ello, porque puede suceder que el activo que representan las acciones de propia emisión sea mayor o menor al capital propio tributario de la empresa fusionada. Es decir, puede producirse un efecto neto negativo o positivo, por lo mismo, resultar en pérdida o utilidad que, conforme a la norma, no se debe reconocer tributariamente. Ello distorsiona el capital propio tributario de la continuadora, ya que puede tener una pérdida patrimonial no generada por ella, que no fue gasto.

A pesar de ello, concluyó el Servicio de Impuestos Internos indicando que la “disminución de capital referida, en ningún caso representa una pérdida tributaria para la sociedad absorbente de acuerdo a lo dispuesto en el número 3, del artículo 31 de la LIR, así como tampoco constituye un gasto diferido o una diferencia que deba incrementar el valor de los activos no monetarios recibidos con ocasión de la fusión, conforme a lo establecido en los incisos tercero y siguientes, del número 9, del referido artículo 31, puesto que quién incurrió en el desembolso efectivo representativo de la inversión a que se refiere la LIR, es la sociedad que resulta absorbida en la fusión”¹⁵⁵.

152 Artículo 41 de la LIR.

153 Oficio N° 1.916, de 2015.

154 Oficio N° 1.916, de 2015.

155 Oficio N° 1.916, de 2015.

18. CONCLUSIONES

A modo de conclusión, es posible indicar que el derecho de llaves ha estado presente desde las primeras discusiones sobre el sentido y alcance de las reglas más relevantes de la ley sobre impuesto a la renta, que establecían qué tipo de ingresos quedaban afectos al tributo y cuáles no estaban gravados. Es decir, el derecho de llaves fue parte integrante de la discusión sobre los conceptos de renta y ganancia de capital.

Los litigios que surgieron a raíz de aquella discusión se resolvieron en tribunales primero a favor de los contribuyentes, y luego a favor de la administración, lo que es una muestra de que nuestras cortes se alejan del *stare decisis*, debido a que, en general, no consideran que se deba algún tipo de deferencia al precedente.

Esto llevo a que el legislador corrigiera la última postura adoptada por nuestros tribunales sobre aquella materia, para calificar expresamente como ganancia de capital a la enajenación del derecho de llaves, que estuvo gravado con el impuesto que se aplicó a ese concepto entre mediados de 1960 y principios de 1970.

Luego, tras la derogación del impuesto a las ganancias de capital en 1974, el derecho de llaves pasó a ser parte del análisis del mayor y menor valor de inversión que se produce al momento en que la matriz absorbe a su filial.

Inicialmente, toda la regulación de este fenómeno fue puramente administrativa, recogiendo más tarde el legislador los principales elementos de esas normas, que hasta ese momento carecían de un sustento firme en el derecho positivo.

Poco después del establecimiento de las reglas creadas por la administración en el texto de la ley, ellas cambian, incorporando las diferencias entre el costo tributario de los activos y sus valores de mercado, pasando a ser aquella diferencia propiamente el derecho de llaves que, inicialmente, podía ser amortizado. Luego, se ha restringido el momento de su castigo, que ahora ocurre al término de giro de la empresa absorbente.

Así las cosas, en la legislación vigente se asimila la diferencia que no se pueda explicar por plusvalías no realizadas al derecho de llaves, por lo que comprende, por ejemplo, posiciones contractuales deseadas por la empresa absorbente, que podrían ser amortizadas si se adquieren mediante una cesión de contrato.

Por último, la restricción de la amortización del derecho de llaves parece una política inadecuada, debido a que, entre otros problemas, dificulta la adquisición de negocios, apartándose de las políticas que parecen recomendables al revisar esta materia en el derecho comparado.

19. BIBLIOGRAFÍA

Aguilera C., Alberto; Rojas Larrañaga, Luis y Valdés Briones, Mario (1969): Manual de la Ley de Impuesto a la Renta (Santiago, Prensa Latinoamericana).

Arrau Pons, Patricio (2018): “Reparando la Reforma Tributaria: un goodwill tributario eficiente”, Puntos de Referencia, N° 476, pp. 1-17.

Ault, Hugh; Arnold, Brian y Graeme, Cooper (2020): Comparative Income Taxation. A structural Analysis (4ª ed., Sussex, Wolters Kluwer).

Bercovitz Rodríguez-Cano, Alberto (2012): Apuntes de derecho mercantil (13ª ed. Thomson Reuters Aranzadi).

Canellos, Peter (2005): “General Report. Tax treatment of international acquisitions of businesses”, Cahier de Droit Fiscal, Vol. 90b pp. 21-47.

Chudnovsky, Daniel (1974): “La rentabilidad de las empresas multinacionales”, Desarrollo Económico, Vol. 13, N° 52, pp. 649-671.

Colegio de Contadores de Chile. Boletines técnicos.

De Solá Cañizares, Felipe (1962): Tratado de derecho comercial comparado (Barcelona, Montaner y Simón).

Figuroa Yáñez, Gonzalo (1984): La asunción de deudas y la cesión de contrato (Santiago, Editorial Jurídica de Chile).

Fuentes Aguilar, Haydee (1950): Algunos problemas especiales de la tercera categoría de la Ley de la Renta (Santiago, memoria de licenciatura, Universidad de Chile).

Gardner, Bryan (2016): Black’s Law Dictionary (St. Paul, 5ª ed., Thomson Reuters).

Gómez Núñez, Sergio (1976): “Rentabilidades excesivas ¿una curiosidad jurídica?”, Revista de Derecho Público, N° 19/20, pp. 337-375.

González Silva, Luis (2016): “Modificación al tratamiento tributario del menor valor de inversión (goodwill tributario)”, Revista de Estudios Tributarios, N° 12, pp. 333-347.

Harvard Law Review (2003): “Badwill”, Harvard Law Review, Vol. 116, N° 6, pp. 1845-1867.

Hernández Adasme, Ricardo (2005): Fusión transformación y división de sociedades anónimas (Santiago, 2ª ed., Editorial La Ley).

Ibaceta Rivea, Harry (2012): “Efectos tributarios de las fusiones impropias”, Revista de Estudios Tributarios, N° 7, pp. 33-66.

IBFD (2015): IBFD International Tax Glossary (Amsterdam, 7ª ed. IBFD), pp. 234 y 326.

IFRS Foundation (2020): Goodwill and Impairment. En línea <<https://www.ifrs.org/projects/work-plan/goodwill-and-impairment/>>. [Consultado el 22 de septiembre de 2020].

IFRS Foundation. Normas internacionales de información financiera.

King Caldichoury, Eduardo (1961): El derecho de llaves (Concepción, memoria de grado, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales Universidad de Concepción).

Leighton Puga, Miguel (1966): Impuesto a las ganancias de capital (Santiago, Editorial Jurídica de Chile).

Mena V., Víctor y Charad D., Emilio (1954): Manual de derecho financiero (Santiago, Editorial Jurídica de Chile).

Ministerio de Hacienda (1977): Reforma tributaria (Santiago, Talleres Gráficos de Gendarmería) pp. 79-83.

OCDE (2017): Modelo de convenio tributario sobre la renta y sobre el patrimonio.

Pérez Calderón, Lindor; Parga Gacitua, José y Pérez Calderón, Sergio (1966): Reforma tributaria (Santiago, Editorial Jurídica de Chile).

Piedrabuena Richard, Enrique (1950): Manual de derecho financiero (Santiago, Editorial Jurídica de Chile).

PwC (2019): France. Corporate – Deductions- En línea <<https://taxsummaries.pwc.com/france/corporate/deductions>>. [Consultado el 17 de agosto de 2020].

PwC (2019): Germany. Corporate – Deductions- En línea <<https://taxsummaries.pwc.com/germany/corporate/deductions>>. [Consultado el 17 de agosto de 2020].

PwC (2020): United Kindom. Corporate – Deductions- En línea <<https://>

taxsummaries.pwc.com/united-kingdom/corporate/deductions>. [Consultado el 17 de agosto de 2020].

Rencoret Bravo, Álvaro (1975): El impuesto sobre la renta (Santiago, Editorial Jurídica de Chile), p. 134.

Ripert, Georges (1945): Tratado elemental de derecho comercial (Buenos Aires, trad. de Solá Cañizares, Felipe, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence / Tipográfica Editora Argentina),

Sandoval López, Ricardo (2006): Marcas comerciales (Santiago, Editorial Jurídica de Chile) p. 18.

Sandoval López, Ricardo (2015): Derecho comercial (Santiago, Editorial Jurídica de Chile) Tomo I.

Supervielle, Bernardo (1953): El establecimiento comercial (Montevideo, Impresora Uruguaya).

Tregoning, Ian (2004): “Lord Eldon’s Goodwill” King’s College Law Journal, Vol. 15, N° 1, p. 93-116.

Valenzuela Acevedo, Marcelo (2007): NIIF vs. PCGA en Chile (Santiago, Ril editores).

Vergara Quezada, Gonzalo (2014): Norma antielusiva general. Sobre los fines en nuestras leyes tributarias (Santiago, Libromar) pp. 118-123.

Vergara Quezada, Gonzalo (2017): “Restricciones a la rebaja de las pérdidas de arrastre”, Revista de Derecho Tributario Universidad de Concepción, Vol. N° 1, pp. 22-36.

Vergara Quezada, Gonzalo (2018): “Análisis crítico de la tasación del artículo 64 del Código Tributario”, Revista de Derecho Tributario Universidad de Concepción, Vol. N° 4, pp. 33-62.

Vergara Quezada, Gonzalo (2019): “Los sistemas de imposición a la renta”, Revista de Estudios Tributarios, N° 21, pp. 95-151.

Winter Salgado, Rodrigo y Fuentes Ugalde, Raúl (2019): “Compra de activos versus compra de acciones” Revista de Estudios Tributarios, N° 21, pp. 51-93.

Textos normativos nacionales.

Código de Minería, publicado el 14 de octubre de 1983.

Código Tributario, publicado el 31 de diciembre de 1974.

DS N° 92, de Hacienda de 1971, publicado el 29 de septiembre de 1971.

Historia de la Ley N° 20.630.

Historia de la Ley N° 20.780.

Ley N° 20.780, publicada el 29 de septiembre de 2014.

Ley N° 11.791, publicada el 9 de febrero de 1955.

Ley N° 20.630, publicada el 27 de septiembre de 2012.

Ley N° 5.154, publicada 10 de abril de 1933.

Ley N° 7.141, publicada el 5 de enero de 1942.

Ley N° 8.419, publicada el 10 de abril de 1946.

Ley sobre Impuesto a la Renta, publicada el 31 de diciembre de 1974.

Textos normativos extranjeros

Código Tributario norteamericano.

Corporation Tax Act del Reino Unido de 2009.

Sentencias

Abastecedora del Comercio Limitada c. Fisco de Chile (2018): Corte Suprema, 2 de abril de 2018 (casación en el fondo), rol N° 4.738-2017.

Carlos Abel Krefft con Impuestos Internos (1958): Corte Suprema, 20 de mayo de 1958 (casación en el fondo) rol RDJ 1958 segunda parte, sección primera, pp. 98-99.

Carlos Montecinos Saavedra con Marcela Mejías Saravia (2019): Corte de Apelaciones de Santiago, 9 de septiembre de 2019 (apelación), rol N° 7.645-2019.

Guillermo Freundlich Itzigsohn con Impuestos Internos (1950) Corte Suprema, 10 de agosto de 1950 (casación en el fondo) rol RDJ año 1950, segunda parte, sección primera, pp. 323-335.

Hucke Hnos. con Dirección (1935): Corte Suprema, 16 de noviembre de 1935 (casación en el fondo) RDJ año 1936 segunda parte, sección primera, pp. 113-119.

Inbet S.A. con SII (2018): Corte de Apelaciones de Concepción, 10 de agosto de 2018 (apelación), rol N° 1-2018.

L. M. Figari y Cía. con Dirección (1932): Corte Suprema, 23 de marzo de 1932 (casación en el fondo), RDJ año 1932, segunda parte, sección primera, pp. 344-351.

Metalpar S.A. con SII (2019): Corte de Apelaciones de Santiago, 23 de agosto de 2019 (apelación), rol N° 124-2018.

Nahum Rosenblitt e Hijos y Cía. con Impuestos Internos (1946): Corte de Apelaciones de Santiago, 25 de julio de 1946 (apelación) RDJ año 1947 segunda parte, sección segunda, pp. 13-16.

Partes no identificadas, Corte Suprema, 7 de marzo de 2019 (casación en el fondo), rol N° 23.187-2018.

Rosenblitt S. A. C. con Impuestos Internos (1950): Corte Suprema, 29 de marzo de 1950 (casación en el fondo) RDJ año 1950 segunda parte, sección primera, pp. 98-101.

SK Comercial S.A. con SII (2018): Corte de Apelaciones de Santiago, 5 de octubre de 2018 (apelación), rol N° 64-2018.

Sociedad de Máquinas con Dirección (1932): Corte Suprema, 30 de junio de 1932 (casación en el fondo), RDJ año 1932, segunda parte, sección primera, pp. 496-500.

Sociedad Inversiones Tricobi Limitada con SII (2016): Corte Suprema, 4 de julio de 2016 (casación en el fondo), rol N° 1.685-2015.

Instrucciones administrativas

Circular N° 100, de 1975.

Circular N° 26, de 1976.

Circular N° 127, de 1976

Circular N° 53, de 1978.

Circular N° 11, de 1988.

Circular N° 2, de 1998.

Circular N° 13, de 2014.

Circular N° 1, de 2015.

Circular N° 44, de 2017.

Circular N° 5, de 2018.

Circular N° 53, de 2020.

Oficio N° 297, de 1982.

Oficio N°144, de 1994.

Oficio N° 4.355, de 1985.

Oficio N° 597, de 1987.

Oficio N° 4.617, de 1992.

Oficio N° 4.591, de 1993.

Oficio N° 3.625, de 1995.

Oficio N° 1.350, de 1996.

Oficio N° 1.843, de 1996.

Oficio N° 885, de 1997.

Oficio N° 1.483, de 1997.

Oficio N° 1.487, de 1997.

Oficio N° 2.219, de 1997.

Oficio N° 1.597, de 1998.

Oficio N° 4.639, de 1999.

Oficio N° 1.083, de 2000.

Oficio N° 2.172, de 2000.

Oficio N° 2.567, de 2000.

Oficio N° 6.348, de 2003.

Oficio N° 613, de 2005.

Oficio N° 3.465, de 2005.

Oficio N° 3.873, de 2005.

Oficio N° 654, de 2006.

Oficio N° 1.871, de 2006.

Oficio N° 3.119 de 2006.

Oficio N° 4.966, de 2006.

Oficio N° 2.593, de 2007.

Oficio N° 864, de 2008.

Oficio N° 2.414, de 2008.

Oficio N° 3.338, de 2009.

Oficio N° 75, de 2013.

Oficio N° 190, de 2011.

Oficio N° 1.046, de 2011.

Oficio N° 1.916, de 2015.

Oficio N° 1.916, de 2015.

Oficio N° 1.921, de 2015.

Oficio N° 2.294, de 2015.

Oficio N° 3.234, de 2015.

Oficio N° 2.013, de 2017.

Oficio N° 32, de 2018.

Oficio N° 650, de 2018.

Oficio N° 704, de 2018.

Oficio N° 2.387, de 2018.;

Oficio N° 2.394, de 2018.

Oficio N° 2.805, de 2018.

Oficio N° 1.197, de 2018.

Oficio N° 778, de 2019.

Oficio N° 1.681, de 2019.

Oficio N° 3.143, de 2019.

SVS Oficio Circular N° 546, de 2009.