

Alerta Tax & Legal

- **Revisión del Informe sobre el Monto B del Pilar 1 del proyecto para combatir la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS, en inglés) del Marco Inclusivo de la OCDE y el G20.**

Febrero 2024

Claves del Informe sobre el Monto B del Pilar 1 del proyecto BEPS

El 19 de febrero de 2024, el Marco Inclusivo de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y el Grupo de los 20 (G20) para combatir la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS, en inglés) publicó el informe sobre el Monto B del Pilar Uno, abordando la definición de un enfoque simplificado para la aplicación del principio *arm's length* para las actividades de distribución y marketing, con particular atención a los países denominados como “jurisdicciones de baja capacidad¹”, en relación con los desafíos que enfrentan en términos de recursos limitados y/o acceso a fuentes de información confiable.

En tal sentido, el informe tiene como objetivo simplificar la aplicación de las normas de precios de transferencia con respecto a las actividades de distribución y marketing, aliviar la carga administrativa, reducir los costos de cumplimiento y mejorar la certeza fiscal para las administraciones tributarias y los contribuyentes por igual.

Respecto al ámbito de aplicación del enfoque propuesto, es relevante precisar que las actividades de distribución y marketing se circunscriben expresamente a distribuidores

mayoristas, agentes de venta y comisionistas, involucrados en la venta de bienes tangibles². Así, las siguientes transacciones controladas son aquellas que califican para el enfoque propuesto:

1. Transacciones de comercialización y distribución de compra-venta, en las que la compra se realiza de partes relacionadas para su posterior distribución mayorista a entidades independientes (partes no relacionadas); y
2. Transacciones de agencia de ventas y comisionista, en las que el agente o comisionista contribuye a la distribución mayorista de bienes de partes relacionadas a entidades independientes (partes no relacionadas).

Asimismo, la calificación de este tipo de transacciones dentro del alcance del enfoque propuesto requiere el cumplimiento de los siguientes criterios:

- La transacción calificada debe contar con características económicamente relevantes que permitan la determinación

¹ LCJs (*low-capacity jurisdictions*), por sus siglas en inglés.

² No se incluyen servicios (incluyendo los servicios digitales).

Claves del Informe sobre el Monto B del Pilar 1 del proyecto BEPS

de un precio confiable utilizando un método de precios de transferencia unilateral (se elige el método del margen netotransaccional como el más apropiado según este enfoque), siendo el distribuidor, agente de ventas o comisionista la parte analizada.

- La parte analizada en la transacción calificada no debe incurrir en gastos operativos anuales inferiores al 3% o superiores a un límite máximo de entre el 20% y el 30% de sus ingresos netos anuales.

No obstante, se establece que una transacción calificada se encontrará fuera del alcance de este enfoque si:

- (i) la transacción calificada involucra la distribución de bienes no tangibles, servicios o la comercialización y/o distribución de commodities; o
- (ii) la parte analizada lleva a cabo actividades distintas de la distribución además de la transacción calificada, a menos que la transacción calificada pueda ser evaluada adecuadamente de forma separada y pueda valorarse de manera confiable por separado.

En cuanto a la determinación del indicador de nivel de rentabilidad, en línea con la aplicación del método del margen neto transaccional, se propone la definición de una matriz de Márgenes Operativos (EBIT / Ventas Netas³) que se sitúa entre 1,50% y 5,50%.

³ Márgenes Operativos determinados con base en información financiera de un conjunto de empresas independientes comparables a la actividad de distribución y marketing, derivado de una búsqueda en una base de datos comercial que contiene datos públicos globales de empresas, sin filtro geográfico.

Claves del Informe sobre el Monto B del Pilar 1 del proyecto BEPS

La atribución del margen específico se plantea en función de 3 factores: (a) la intensidad de los activos operativos netos (OAS⁴) ; (b) la intensidad de los gastos operativos (OES⁵) ; y (c) el grupo industrial⁶ aplicable; tal como sigue:

	Factor Intensity	Industry Grouping 1	Industry Grouping 2	Industry Grouping 3
[A]	High OAS / any OES > 45% / any level	3,50%	5,00%	5,50%
[B]	Med-high OAS / any OES 30%-44.99% / any level	3,00%	3,75%	4,50%
[C]	Med-low OAS / any OES 15%-29.99% / any level	2,50%	3,00%	4,50%
[D]	Low OAS / non-low OES < 15% / 10% or higher	1,75%	2,00%	3,00%
[E]	Low OAS / low OES < 15% OAS / < 10% OES	1,50%	1,75%	2,25%

⁴ Activos operativos netos entre los ingresos netos, expresados como porcentaje.

⁵ Gastos operativos entre los ingresos netos, expresados como porcentaje.

⁶ Grupo 1 (alimentos perecederos, comestibles, consumibles domésticos, materiales y suministros de construcción, suministros de plomería y metales), Grupo 2 (hardware y componentes de TI, componentes consumibles eléctricos, alimentos para animales, suministros agrícolas, alcohol y tabaco, alimentos para mascotas, prendas de vestir, calzado y otras prendas, plásticos y productos químicos, lubricantes, colorantes, productos farmacéuticos, cosméticos, productos de salud y bienestar, electrodomésticos, productos de consumo. electrónica, muebles, artículos para el hogar y la oficina, material impreso, papel y embalaje, joyería, cueros y pieles textiles, vehículos domésticos nuevos y usados, repuestos y suministros para vehículos, productos mixtos y productos y componentes no incluidos en los grupos 1 y 3), y Grupo 3 (maquinaria médica, maquinaria industrial, incluidos vehículos industriales y agrícolas, herramientas industriales, componentes industriales, suministros diversos).

Recomendaciones para la aplicación del Enfoque

En aplicación del enfoque planteado, tras la atribución del margen específico, el informe propone que como siguientes pasos:

- Se realice una verificación cruzada, en función de los gastos operativos sobre los que influye el Margen Operativo atribuible, de acuerdo con la matriz propuesta: Cuando la aplicación de este Margen Operativo produzca un resultado fuera del rango del límite máximo de gastos operativos que el informe también predefine⁷, la rentabilidad de la parte analizada se ajustará a la baja hasta que dé como resultado un rendimiento equivalente al cap-rate de gastos operativos. En el caso inverso (el Margen Operativo esta fuera del rango del límite mínimo de gastos operativos predefinido), la rentabilidad de la parte analizada se ajustará al alza hasta que dé como resultado un rendimiento equivalente al collar-rate de gastos operativos.
- Se disponga de un mecanismo de información disponible para “jurisdicciones calificadas”: Cuando una parte examinada esté ubicada en una “jurisdicción calificada”, se

realizará un ajuste a la rentabilidad determinada en los pasos previos (matriz de Márgenes Operativos y verificación cruzada del nivel de gastos operativos), toda vez que al pertenecer a una “jurisdicción calificada” deberá obtener una rentabilidad ajustada, en función de: (i) la calificación crediticia soberana de la “jurisdicción calificada”; y (ii) del OAS de la parte analizada (sin exceder el 85% a los efectos de calcular el rendimiento ajustado).

En resumen, el informe sobre el Monto B del Pilar Uno presenta un enfoque simplificado que puede ser adoptado por las jurisdicciones a partir de enero de 2025, siempre que la legislación local así lo permita y se cumplan las condiciones establecidas dentro del alcance de las actividades de distribución mayorista, agente de ventas y/o comisionista (excluyendo la distribución de commodities y/o bienes/servicios digitales).

⁷ Collar-rate del 10% y cap-rate del 40%/60%/70% (dependiendo el OAS: low/medium/high).

Consideraciones

- Es importante mantener en consideración que, aun cuando las jurisdicciones puedan optar por la aplicación de este enfoque simplificado (al igual que otros enfoques electivos propuestos en las Directrices de la OCDE), el resultado determinado -bajo este enfoque- por una jurisdicción que ha elegido aplicarlo no es vinculante para la jurisdicción de la contraparte.
- También es relevante señalar que -sujeto a las legislaciones y normativas internas- los miembros del Marco Inclusivo se han comprometido a respetar el resultado determinado bajo este enfoque simplificado cuando dicho enfoque sea aplicado por una “jurisdicción de baja capacidad”, y a tomar todas las medidas que sean razonables para aliviar la posible doble imposición que pueda surgir de la aplicación de este enfoque, siempre que exista un tratado fiscal bilateral en vigor entre las jurisdicciones pertinentes.
- Finalmente, con cargo a la definición pendiente de algunos conceptos (“jurisdicción de baja capacidad” y “jurisdicción calificada”) que consideramos relevantes para la correcta aplicación del enfoque planteado (toda vez que impacta en la atribución del margen operativo resultante), se puede concluir razonablemente que el informe refuerza la evaluación a nivel de resultados operativos para las actividades de distribución y marketing calificables, los cuales deberán guardar directa relación con los activos empleados, los gastos operativos incurridos, y el grupo industrial al que pertenece la parte analizada.

Tax & Legal Alert

- **Review of the Report on Pillar 1 Amount B of the Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) project of the OECD/G20 Inclusive Framework.**

Febrero 2024

Key points of the BEPS Pillar 1 Amount B Report

On February 19, 2024, the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS published the report on Pillar One - Amount B, addressing the definition of a simplified approach to the application of the arm's length principle for distribution and marketing activities, focusing on countries described as "low-capacity jurisdictions", in relation to the challenges they face in terms of limited resources and/or access to reliable sources of information.

As such, the report aims to simplify the application of transfer pricing rules with respect to distribution and marketing activities, ease the administrative burden, reduce compliance costs, and improve tax certainty for tax administrations and taxpayers alike.

Regarding the scope of the proposed approach, it is important to specify that distribution and marketing activities are explicitly limited to wholesale distributors, sales agents and commissioners involved in the sale of tangible goods¹. Thus, the following controlled transactions are those that qualify for the proposed approach:

1. Buy-sale marketing and distribution transactions where the

purchase is made of related parties for subsequent wholesale distribution to independent entities (unrelated parties); and

2. Sales agency and commissioner transactions in which the agent contributes to the wholesale distribution of assets of related parties to independent entities (unrelated parties).

Moreover, the qualification of such transactions within the scope of the proposed approach requires compliance with the following criteria:

- The qualifying transaction must have economically relevant characteristics that allow the determination of a reliable price using a one-sided transfer pricing method (the transactional net margin method is chosen as the most appropriate under this approach), with the distributor, sales agent or commissionaire being the tested party.
- The tested party in the qualifying transaction must not incur annual operating expenses lower than 3% or greater than an upper bound of between 20% and 30% of its annual net revenues.

¹ Services (including digital services) are not included.

Key points of the BEPS Pillar 1 Amount B Report

However, it is established that a qualifying transaction will be outside the scope of this approach if:

- (i) the qualifying transaction involves the distribution of non-tangible goods, services or the marketing, trading, or distribution of commodities; or
- (ii) the tested party carries non-distribution activities in addition to the qualifying transaction, unless the qualifying transaction can be adequately evaluated on a separate basis and can be reliably priced separately from the non-distribution activities.

As for the determination of the profitability level indicator, in line with the application of the transactional net margin method, we propose the definition of a matrix of Operating Margins (EBIT / Net Sales²) ranging from 1.5% to 5.5%.

The attribution of the specific margin is based on three factors: (a) net operating asset intensity (OAS³) ; (b) operating expense intensity (OES⁴) ; and (c) industry grouping⁵, as shown in the following table:

	Factor Intensity	Industry Grouping 1	Industry Grouping 2	Industry Grouping 3
[A]	High OAS / any OES > 45% / any level	3.50%	5.00%	5.50%
[B]	Med-high OAS / any OES 30%-44.99% / any level	3.00%	3.75%	4.50%
[C]	Med-low OAS / any OES 15%-29.99% / any level	2.50%	3.00%	4.50%
[D]	Low OAS / non-low OES < 15% / 10% or higher	1.75%	2.00%	3.00%
[E]	Low OAS / low OES < 15% OAS / < 10% OES	1.50%	1.75%	2.25%

² Operating margins determined based on financial information from a set of independent companies comparable to the distribution and marketing activity, derived from a search of a commercial database containing global public company data, without the application of any geographic filter.

³ Net operating assets among net income, expressed as a percentage.

⁴ Operating expenses as a percentage of net income.

⁵ Group 1 (perishable foods, grocery, household consumables, construction materials and supplies, plumbing supplies and metal), Group 2 (IT hardware and components, electrical components and consumables, animal feeds, agricultural supplies, alcohol and tobacco, pet foods, clothing footwear and other apparel, plastics and chemicals, lubricants, dyes, pharmaceuticals, cosmetics, health and wellbeing products, home appliances, consumer electronics, furniture, home and office supplies, printed matter, paper and packaging, jewellery, textiles hides and furs, new and used domestic vehicles, vehicle parts and supplies, mixed products and products and components not listed in group 1 or 3), and Group 3 (medical machinery, industrial machinery including industrial and agricultural vehicles, industrial tools, industrial components miscellaneous supplies).

Recommendations for the application of the Approach

In application of the proposed approach, after the attribution of the specific margin, the report proposes that the following steps should be taken:

- Operating expense cross-check⁶ shall be carried out, according to the proposed matrix: Where the implementation of this operational margin produces an equivalent return on operating expense that exceeds the operating expense cap, the return on sales of the tested party will be adjusted downwards until it results in an equivalent return on operating expense equal to the operating expense cap. Conversely (the return on sales of the tested party falls below the operating expense collar), the return on sales of the tested party will be adjusted upwards until it results in an equivalent return on operating expense equal to the operating expense collar.
- Data available mechanism for "qualifying jurisdictions": When a tested party is located in a "qualifying jurisdiction", an adjustment will be made to the return on sales determined in the previous steps (Operating margin matrix and Operating expense cross-check), in order to earn an

adjusted return, based on: (i) the sovereign credit rating of the "qualifying jurisdiction"; and (ii) the OAS of the tested party (not to exceed 85% for the purpose of computing the adjusted return on sales).

In summary, the Pillar One - Amount B report presents a simplified approach that can be adopted by jurisdictions as of January 2025, as long as local regulation allow it and the scope of application are met.

⁶ Collar-rate del 10% y cap-rate del 40%/60%/70% (dependiendo el OAS: low/medium/high).

Considerations

- It is important to bear in mind that, although jurisdictions may choose to apply this simplified approach (like other elective approaches proposed in the OECD Transfer Pricing Guidelines), the outcome determined under this approach by a jurisdiction that has chosen to apply it is non-binding on the counterparty jurisdiction.
- It is also relevant to note that -subject to internal legislation and regulations- members of the Inclusive Framework have committed to respect the result determined under this simplified approach when such approach is applied by a "low capacity jurisdiction", and to take all reasonable measures to relieve potential double taxation that may arise from the application of this approach where there is a bilateral tax treaty in force between the relevant jurisdictions.
- Finally, with the reservation of the pending definition of some concepts ("low capacity jurisdiction" and "qualifying jurisdiction") that we consider relevant for the correct application of the proposed approach (since they impact the attribution of the resulting operating margin), it can be

reasonably concluded that the report reinforces the evaluation at the level of operating results for the qualifying distribution and marketing activities, which should be directly related to the assets employed, the operating expenses incurred, and the industrial group in which the tested party carries out its economic activities.



Contactos

Juan Pablo Guerrero

Socio Líder
Tax & Legal
jguerrero1@kpmg.com

Andrés Martínez

Socio Consultoría
Tax
avmartinez@kpmg.com

Javiera Suazo

Socia Consultoría
Tax
javierasuazo@kpmg.com

Pedro Castro

Socio Consultoría
Tax
pedrocastror@kpmg.com

Juan Infante

Socio Consultoría
Tax
juaninfante@kpmg.com

Hernán Gutiérrez

Socio
Corp. & Business Tax Compliance
hernangutierrez@kpmg.com

Rodrigo Ávalos

Socio
Corp. & Business Tax Compliance
avmartinez@kpmg.com

Alberto Cuevas

Socio Consultoría
Tax
albertocuevas@kpmg.com

Ángelo Adasme

Socio
GMS
aadasme1@kpmg.com

Antonio Guzmán

Socio Consultoría
Tax
antonioguzman@kpmg.com

Gloria Mardones

Socia
Corp. & Business Tax Compliance
gmardones@kpmg.com

Luis Seguel

Socio
Tax Controversies
lseguel@kpmg.com

Francisco Ramírez

Socio
M&A
framirez@kpmg.com

Marco Macías

Socio
Transfer Pricing
marcomacias@kpmg.com



Este material ha sido preparado por KPMG únicamente para proporcionar educación profesional continua. Este material no debe ser utilizado para referencia de uso.

KPMG Auditores Consultores Limitada se reserva todos los derechos de este material.

Prohibida la reproducción total o parcial de este material a menos que se obtenga permiso escrito de KPMG Auditores Consultores Limitada.



- La información contenida en esta presentación y sus anexos son de naturaleza general y no está dirigido a ninguna circunstancia en particular de cualquier individuo o empresa. Aunque hacemos el mejor esfuerzo para proveer información oportuna y exacta, no puede haber garantía que tal información es exacta a la fecha o que continuará siendo exacta en el futuro.
- Continuos cambios en la literatura técnica causarán reiterados cambios en los requerimientos de información financiera. Este documento está preparado en base de las normas NIC/NIIF vigentes al 23 de mayo de 2023. En consecuencia, será responsabilidad del Cliente revisar y actualizar periódicamente el contenido de las materias tratadas en esta actividad de capacitación.
- Nadie debe actuar sobre esta información sin la debida asesoría profesional luego de un examen exhaustivo de la situación en particular.
- KPMG y el logotipo de KPMG son marcas registradas usadas bajo licencia por las firmas miembro independientes de la organización global de KPMG.

© 2024 KPMG Auditores Consultores Limitada, una sociedad chilena de responsabilidad limitada y una firma miembro de la organización global de firmas miembro de KPMG afiliadas a KPMG International Limited, una compañía privada inglesa limitada por garantía (company limited by guaranty). Todos los derechos reservados.

Clasificación de Documento: Público