

# Insights: Tax Alert

## SII publica lineamientos sobre distribuidores en precios de transferencia

KPMG Chile

### SII publica lineamientos sobre distribuidores en precios de transferencia

**Fecha: 23 de junio de 2026**

El Servicio de Impuestos Internos (SII) publicó en su portal de precios de transferencia una sección específica referida a distribuidores, en la que explicita criterios para analizar la caracterización funcional y la rentabilidad de entidades chilenas que realizan funciones de distribución dentro de grupos multinacionales. Si bien la publicación no modifica la ley ni crea un régimen de safe harbour, sí entrega señales relevantes sobre la forma en que el SII podría revisar estas estructuras en fiscalizaciones o procesos de Acuerdos Anticipados de Precios de Transferencia (APAs).

#### 1. ¿Qué busca mostrar el SII con estos lineamientos?

La publicación está orientada a reforzar que la rentabilidad de un distribuidor chileno no debe analizarse únicamente a partir de la denominación contractual de la entidad, sino considerando la realidad económica de las funciones, activos y riesgos asumidos en Chile. En particular, el SII distingue entre distribuidores de riesgo limitado —que normalmente deberían recibir una remuneración estable y acotada— y distribuidores con funciones comerciales más amplias, que podrían justificar márgenes distintos en función de su contribución efectiva al negocio.

En ese sentido, el mensaje práctico es que una entidad local no debería presentar rentabilidades reducidas si, en los hechos, desarrolla actividades relevantes de marketing, gestión comercial, desarrollo de mercado, negociación con clientes, administración de inventarios o asunción de riesgos operativos. La caracterización funcional debe ser consistente con la documentación de precios de transferencia, los contratos intragrupo y la conducta real de las partes.

#### 2. Alcance técnico y potencial uso en fiscalizaciones

Aunque estos criterios no constituyen un safe harbour formal, pueden operar como un benchmark administrativo para anticipar la mirada del SII. En la práctica, podrían ser utilizados para seleccionar casos, revisar márgenes locales o cuestionar estructuras donde la rentabilidad atribuida a Chile no se condiga con el perfil funcional del distribuidor.

- Revisión de si la entidad chilena actúa realmente como **distribuidor de riesgo limitado** o si asume funciones y riesgos ampliados.
- Evaluación de la consistencia entre contratos, análisis funcional, comparables seleccionados y resultados históricos.
- Mayor escrutinio sobre compañías con márgenes persistentemente bajos o pérdidas, pese a desarrollar funciones comerciales relevantes en Chile.

### 3. Impactos para contribuyentes

Los principales impactos se concentran en grupos multinacionales con distribuidores locales en sectores como bienes de consumo, farmacéuticos, Retail, tecnología, automotriz e industria. Para estos contribuyentes, la publicación refuerza la necesidad de revisar si las políticas de precios de transferencia vigentes reflejan adecuadamente la sustancia de la operación chilena.

En particular, resulta recomendable evaluar si los márgenes históricos y proyectados se encuentran respaldados por comparables apropiados, si los indicadores de rentabilidad utilizados siguen siendo válidos y si la documentación disponible permite explicar de manera clara la relación entre funciones desempeñadas y rentabilidad obtenida.

### 4. Conexión con Pilar 1, Pilar 2 y tendencias internacionales

La publicación también debe leerse en un contexto más amplio de evolución de la tributación internacional. Sin implicar una implementación formal de Pilar 1 o Pilar 2 en Chile, los lineamientos del SII muestran una convergencia con principios que subyacen al proyecto BEPS/OCDE: Asignar beneficios donde se desarrollan funciones relevantes, reconocer la importancia de las jurisdicciones de mercado y asegurar que las entidades locales reciban una remuneración coherente con su contribución económica.

En relación con Pilar 1, la conexión conceptual se observa en el énfasis en las jurisdicciones de mercado y en la necesidad de que las utilidades no queden concentradas de forma desproporcionada en entidades del grupo que no reflejan la actividad económica local. Aunque los lineamientos sobre distribuidores no redistribuyen utilidades bajo las reglas de Pilar 1, sí anticipan una lógica similar: revisar si la presencia comercial y las funciones desarrolladas en Chile reciben una remuneración adecuada.

Respecto de Pilar 2, la relevancia aumenta para matrices chilenas con filiales en jurisdicciones donde las reglas GloBE o impuestos mínimos ya se encuentran vigentes o avanzadas. Las políticas de precios de transferencia que asignen rentabilidad limitada a Chile o a determinadas filiales podrían generar desajustes entre la renta reportada localmente, la tributación efectiva del grupo y eventuales “top-up taxes” en otras jurisdicciones. Por ello, la revisión de distribuidores no debiera realizarse aisladamente, sino como parte de una mirada regional o global.

### 5. APAs como herramienta estratégica

En este escenario, los Acuerdos Anticipados de Precios de Transferencia (APAs) adquieren mayor relevancia. Si la política del contribuyente se alinea razonablemente con los criterios que el SII está divulgando, un APA podría facilitar una discusión técnica anticipada y reducir incertidumbre respecto de ejercicios futuros.

Además, para grupos con operaciones regionales, un APA puede aportar estabilidad en la asignación de beneficios y servir como elemento de soporte frente a la implementación de estándares internacionales más coordinados, incluyendo análisis asociados a Pilar 2.

### 6. Próximos pasos y cómo KPMG puede apoyar

- Revisar modelos de distribución, contratos intragrupo y caracterización funcional de entidades chilenas.
- Evaluar si los márgenes actuales y proyectados se encuentran dentro de rangos de mercado consistentes con el perfil funcional.
- Identificar brechas entre la política actual de precios de transferencia, los criterios administrativos del SII y las tendencias internacionales asociadas a Pilar 1 y Pilar 2.
- Analizar la conveniencia de iniciar procesos de **APA** o revisar acuerdos existentes.

KPMG Chile puede apoyar en la evaluación de impactos, diseño o ajuste de políticas de precios de transferencia, documentación soporte, modelaciones regionales y preparación o negociación de APAs con el SII.