



El Servicio de Impuestos Internos (SII) publica parámetros referenciales de rentabilidad por industria para distribuidores

El mensaje central es que las **entidades distribuidoras** en Chile que registren pérdidas operacionales recurrentes o niveles de rentabilidad consistentemente bajos podrían constituir un foco de atención por parte del SII. Por lo tanto, resulta relevante que cuenten con soporte documental que respalde la razonabilidad de su posición en materia de precios de transferencia.

Lo anterior se da en el marco de una publicación reciente del Servicio de Impuestos Internos: Un nuevo conjunto de parámetros de rentabilidad por sector para operaciones de precios de transferencia, **con foco en empresas distribuidoras**. La autoridad lo presenta como una iniciativa de transparencia y de cumplimiento voluntario, elaborada con la información que las propias empresas reportan en su Declaración Jurada 1907 y con otra información en poder del Servicio. El material puede consultarse en el sitio del SII, bajo «Indicadores de industria en precios de transferencia» (sii.cl).

Que el punto de partida sean los distribuidores no es casual: Es un segmento de alta relevancia en la economía nacional. El ejercicio cubre seis rubros: **tecnología; cuidado personal e higiene; bebidas alcohólicas; alimentos y bebidas no alcohólicas; fármacos, insumos y equipo médico; y vehículos y repuestos**. Por ejemplo, en una aplicación, de 281 distribuidores analizados, 84 quedaron clasificados en riesgo alto por el SII (Diario Financiero, df.cl).

El esquema funciona en dos etapas. La primera asigna a cada distribuidor a un perfil según su intensidad funcional y el riesgo que asume en su operación: rutinario (tareas de distribución acotadas), intermedio o especializado (conduce la estrategia y asume todos los riesgos). A cada perfil se le asocia una franja de margen operacional prevista. La segunda etapa contrasta el resultado real de la empresa con esa franja y la ubica en zona de riesgo alto, medio o bajo.



Aquí está la clave de por qué ese soporte documental importa tanto: Dentro de cada tipología coexisten distintas categorías, y la que aplica a cada empresa queda determinada por su perfil funcional y, de modo decisivo, por los riesgos que soporta. Como es esa categoría la que define el nivel de rentabilidad previsto, acreditar dicho perfil (funciones y riesgos) es lo que permite sostener y defender la posición.

Quedar fuera de esos rangos, o caer en una zona de mayor riesgo, no significa por sí solo un incumplimiento de la normativa de precios de transferencia: opera como una señal de atención, no como una infracción. Por el contrario, hace aún más relevante contar con el soporte de la posición de la empresa distribuidora, que demuestre que su nivel de rentabilidad responde a las funciones que cumple, los riesgos que soporta y las condiciones de su mercado, así como las características específicas de la operación analizada.

En su lógica, el ejercicio se emparenta de forma directa con el Amount B de Pillar One de la OCDE, el método simplificado que aproxima retornos de referencia para actividades de distribución y marketing de base. El calce es bastante literal: ambos toman el retorno sobre ventas como métrica y segmentan por industria y por intensidad funcional para fijar el rango previsto. En la práctica, el indicador del SII reproduce esa misma arquitectura.

Por último, conviene situarlo en un marco más amplio: la DJ 1907 no alimenta solo este ejercicio, sino que el Servicio la emplea de manera transversal en sus distintos análisis de perfilamiento de riesgo. De ahí que la exactitud de lo declarado y una mirada estratégica en su preparación, presentación y respaldo resulten fundamentales.