ISSN-e: 2792-8306

Amount B de la OCDE: un nuevo enfoque en la tributación de empresas multinacionales

María del Carmen Jiménez Alcalá
Asesora fiscal especializada en fiscalidad internacional (España)
mariadelcarmen.asesoriafiscal@gmail.com | https://orcid.org/0009-0004-3475-6073

Extracto

Este estudio aborda la reciente publicación del documento sobre el denominado *amount* B, publicado el 20 de febrero de 2025, un enfoque para valorar ciertas operaciones entre partes vinculadas que se enmarca en el pilar I del proyecto BEPS 2.0 impulsado por la OCDE y el G20.

La investigación contextualiza este enfoque novedoso de valoración de operaciones de comercialización y distribución en el ámbito de los precios de transferencia y la política fiscal internacional, exponiendo la evolución normativa que ha dado lugar a este nuevo enfoque.

Tras analizar los distintos métodos de valoración de las operaciones vinculadas, se expone este enfoque simplificado y racionalizado desde el estudio de las operaciones incluidas en su ámbito de aplicación, la determinación de la retribución de tales operaciones, pasando por el estudio de cuestiones relacionadas con aspectos de seguridad jurídica, documentación y de los posibles supuestos de eliminación de doble imposición.

Todo ello, concluyendo con una valoración crítica en cuanto a su aplicación práctica, así como su posible potencial impacto sobre los contribuyentes y las Administraciones tributarias.

Palabras clave: fiscalidad internacional; operaciones vinculadas; precios de transferencia; proyecto BEPS 2.0; pilar I; *amount* B; actividades de distribución y comercialización mayorista.

Recibido: 27-08-2025 / Aceptado: 28-08-2025 / Publicado: 03-10-2025

Cómo citar: Jiménez Alcalá, M.ª C. (2025). Amount B de la OCDE: un nuevo enfoque en la tributación de empresas multinacionales. *Revista de Contabilidad y Tributación*. *CEF*, *511*, 60-106. https://doi.org/10.51302/rcyt.2025.24771

© Centro de Estudios Financieros (03-10-2025)
Todos los derechos reservados durante un año desde la fecha de publicación y Licencia Creative Commons BY-NC-ND 4.0 pasado el primer año de la fecha de publicación

ISSN-e: 2792-8306

Amount B of the OECD: a new approach in the taxation of multinational enterprises

María del Carmen Jiménez Alcalá

Abstract

This project analyzes the recent publication of Amount B, dated February 20, 2025, an approach for valuing certain transactions between related parties, framed within Pillar I of the OECD/G20 BEPS 2.0 Project.

The study situates this simplified and streamlined method for valuing wholesale marketing and distribution transactions within the broader context of transfer pricing and international tax policy, outlining the regulatory developments that led to its adoption.

After examining the traditional transfer pricing methods, the paper focuses on the core elements of Amount B: the scope of covered transactions, the determination of the applicable return, and key aspects such as legal certainty, documentation requirements, and the mitigation of potential double taxation scenarios.

The research concludes with a critical evaluation of the practical application of Amount B and its potential impact on both taxpayers and tax administrations.

Keywords: international taxation; related-party transactions; transfer pricing; BEPS 2.0 project; pillar I; amount B; wholesale distribution and marketing activities.

Received: 27-08-2025 / Accepted: 28-08-2025 / Published: 03-10-2025

Citation: Jiménez Alcalá, M.ª C. (2025). Amount B de la OCDE: un nuevo enfoque en la tributación de empresas multinacionales. *Revista de Contabilidad y Tributación*. *CEF*, *511*, 60-106. https://doi.org/10.51302/rcyt.2025.24771

Sumario

1. Introducción
2. Marco teórico: contextualización del importe B en la política fiscal internacional
   2.1. Los precios de transferencia
   2.2. La política fiscal internacional; en especial, el relevante papel de la OCDE
   2.3. Métodos de valoración de las operaciones vinculadas
      2.3.1. Método del precio libre comparable
      2.3.2. Método del precio de reventa
      2.3.3. Método del coste incrementado
      2.3.4. Método del margen neto operacional
      2.3.5. Método de la distribución del resultado
3. Cálculo del importe B: métodos y parámetros
   3.1. Concepto y origen del importe B
   3.2. Operaciones incluidas en el ámbito de aplicación
      3.2.1. Criterios determinantes del ámbito de aplicación
   3.3. Método de valoración de las operaciones
   3.4. Determinación del rendimiento
   3.5. Cuestiones de seguridad jurídica en materia tributaria y eliminación de la doble imposición
   3.6. Documentación
4. Aplicación práctica del importe B
5. Conclusiones

Referencias bibliográficas

1. Introducción

El presente estudio tiene como objetivo analizar exhaustivamente los precios de transferencia en la política fiscal internacional, en especial, el concepto y las implicaciones del denominado *amount* B (importe B), y ello por ser uno de los desarrollos más recientes y con impacto práctico en las reformas fiscales globales impulsadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Los precios de transferencia son una cuestión primordial para las multinacionales, ya que determinan cómo deben valorarse las operaciones realizadas entre partes vinculadas[1]. Tal valoración no es baladí, pues impacta directamente en las bases imponibles de las compañías correspondientes a cada una de las jurisdicciones involucradas en tales operaciones.

Valorar las operaciones intragrupo siempre ha sido una fuente de controversia y complejidad, tanto para los contribuyentes como para las Administraciones tributarias, y ello por la connotación negativa que tienen en cuanto a su posible uso como mecanismo de optimización fiscal agresiva que suponga una distorsión en la asignación de beneficios. Por ello, desde hace décadas, las normativas han evolucionado hacia una regulación armonizada que dote de la mayor transparencia y homogeneidad posible a los métodos de valoración de tales operaciones.

El paradigma actual de la tributación internacional hace que el importe B adquiera una gran relevancia, y ello porque la OCDE ha llevado a cabo en los últimos años una reforma

---

[1] Las «partes vinculadas» se definen por las directrices sobre precios de transferencia de la OCDE de 2022 tomando como referencia lo establecido al respecto en el artículo 9.1 a) y b) del modelo de convenio tributario de la OCDE. Se parte del concepto *associated company*, esto es:

> Dos empresas están asociadas si una de ellas participa directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de la otra; o si «las mismas personas participan directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital» de ambas empresas (es decir, si ambas empresas están sometidas a un control común)'.

En el ámbito nacional encontramos la definición de «partes vinculadas» en el artículo 18.2 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del IS (LIS), estipulando un conjunto de supuestos en los que se considera que las partes implicadas están vinculadas y, en consecuencia, deben valorarse sus transacciones a precio de mercado.

fiscal global que ha permitido consolidar el importe B; hoy en día, como la única área de consenso en la implementación del pilar I del proyecto BEPS 2.0. Mientras que otras cuestiones de la reforma siguen siendo objeto de debate y negociación (p. e., el *amount* A), el importe B ha avanzado considerablemente y es actualmente la única iniciativa que se ha consolidado dando un enfoque más claro y simplificado para la asignación de beneficios de las actividades básicas de comercialización y distribución, impactando con ello significativamente en la seguridad jurídica de las operaciones internacionales.

Este estudio pretende dar luz a los más novedosos desarrollos normativos en esta materia, en particular, el objetivo es aportar claridad sobre la aplicación del importe B ante la publicación del marco inclusivo de la OCDE y el G20 sobre BEPS de 20 de febrero de 2025 y cómo el mismo puede impactar en las operaciones teniendo en cuenta la cada vez mayor incertidumbre geopolítica, contrarrestada con la ambición de muchos Estados de adoptar una posición conjunta global y abogar por el consenso internacional.

A fin de alcanzar tal objetivo, esta investigación pretende abordar desde cuestiones más generales de fiscalidad internacional, como el concepto de precio de transferencia y su regulación desde el origen hasta la actualidad, orientando su estudio a los métodos de valoración y cómo la configuración de estos ha potenciado la aparición del importe B, para así finalmente desarrollar teóricamente en qué consiste y en qué operaciones puede ser aplicado, ilustrado todo ello con un caso práctico con el fin de proporcionar una visión más completa y detallada de su funcionamiento.

2. Marco teórico: contextualización del importe B en la política fiscal internacional

2.1. Los precios de transferencia

En el marco de las operaciones económicas que pueden darse en los mercados, debemos tomar en consideración la vinculación que guardan entre sí las partes que intervienen en las diferentes transacciones a los efectos de fijar su precio. Así las cosas, cuando una operación se lleve a cabo entre partes independientes, dado que nos encontraremos ante mercados abiertos y de libre competencia, tal operación se estimará a valor de mercado. No obstante, cuando las partes implicadas están vinculadas, deben observarse más cautelas, pues tal vinculación puede ser usada por los operadores a fin de aprovechar ciertas ventajas fiscales para aumentar los costes o las deducciones de tales operaciones o disminuir los ingresos sometidos a tributación (Muñoz Leal, 2024). Cuando suceden estas operaciones denominadas vinculadas, y con el fin de evitar que las empresas manipulen los precios, desde hace décadas se ha intervenido en el ámbito internacional mediante las

directrices establecidas por la OCDE[2] y, siguiendo las mismas, en los ámbitos europeo y nacional se han ido desarrollando las correspondientes legislaciones a los efectos de determinar el valor que hay que atribuir a tales operaciones (Hernández Vázquez, 2012), y ello bajo el fundamento de garantizar que, cuando las operaciones se lleven a cabo entre partes vinculadas, el precio que se les dé sea equivalente al que fijarían operadores independientes, lo que garantiza la identidad entre precio de transferencia y precio de mercado. Precisamente, en las directrices sobre precios de transferencia de la OCDE se define como los precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles, o presta servicios, a empresas asociadas (OCDE, 2025a).

Las Administraciones tributarias, con el objetivo de evitar que los grupos multinacionales definan su política de precios con fines elusivos, han tratado de establecer reglas fiscales cuyo pilar fundamental es el principio de plena competencia (*arm's length*), con el cual se pretende que las operaciones vinculadas sean valoradas conforme lo harían empresas independientes, es decir, que su precio sea determinado del mismo modo que lo estipularían empresas no relacionadas en condiciones y circunstancias económicas semejantes (Muñoz Leal, 2024).

La premisa básica es que el precio de la operación vinculada tiene que ser un precio de mercado y así cumplir con el principio de plena competencia.

2.2. La política fiscal internacional; en especial, el relevante papel de la OCDE

La regulación de precios de transferencia en el ámbito internacional asocia su origen al de los convenios para evitar la doble imposición (CDI), los cuales surgen como consecuencia de la realización de operaciones con impacto internacional; operaciones que podrían llegar a tener impacto en diferentes jurisdicciones en las que todas o algunas de ellas se pretendiera gravar la renta generada. Por ello, y con el fin de evitar que una misma renta fuera gravada en dos o más países, los Estados empezaron a firmar tratados internacionales a fin de atribuir el derecho de gravamen, de tal manera que las rentas solo tributaran una vez (García Prats, 2005).

[2] Aun siendo una cuestión que se comentará en las siguientes líneas, en este punto debe mencionarse el carácter de tales directrices, en cuanto las mismas son consideradas *soft law*, esto es, su cumplimiento no es por imposición jurídica, es decir, no tienen fuerza vinculante, sino que los Estados las acatan por haber adoptado tal compromiso político, y ello a fin de alcanzar ciertos consensos internacionales en esta materia.

Ello conllevó que, a principios del siglo XX, Reino Unido y Estados Unidos firmaran convenios con decenas de países (Kurian, 2022) y se obtuviera en 1933 un proyecto de convenio sobre atribución de beneficios y de la propiedad de empresas internacionales.

Precisamente, la estructura de las operaciones vinculadas podía suponer supuestos de doble imposición, pues la renta podía estar gravada en el país de origen, esto es, el país de la fuente de la renta, y, posteriormente, gravarse en el país de residencia del operador, jurisdicción con capacidad para gravar la renta mundial obtenida por la entidad. Como consecuencia de todo ello, en 1963, la OCDE elaboró un modelo de convenio de doble imposición en renta y patrimonio a fin de solventar estos supuestos que podían generar situaciones de doble imposición (Ortega Giménez, 2024).

Tal modelo sirve como suerte de plantilla que ofrece la OCDE a fin de que los Estados vayan armando sus convenios bilaterales de doble imposición, de tal manera que solo estos últimos, que tienen la naturaleza de tratado internacional, tienen fuerza vinculante en términos de *hard law*, mientras que lo establecido en el modelo (*soft law*) se constituye a los efectos de servir de engarce legislativo en materia de precios en la fiscalidad internacional. En particular, el artículo 9 del mencionado modelo de convenio hace referencia a las operaciones entre empresas asociadas, cuyo objetivo es garantizar la neutralidad en la tributación en cuanto a que no se produzcan desviaciones de beneficios a jurisdicciones de tributación más beneficiosa.

De forma paralela a la regulación internacional en el campo de la evitación de la doble imposición, las legislaciones domésticas, en la materia de precios, fueron desarrollándose sobre la base del principio de plena competencia. Con el objetivo de poder llevar a cabo los ajustes necesarios en las bases imponibles de las empresas de grupos multinacionales y con el fin de no permitir que estas trasladen indebidamente beneficios o pérdidas mediante la modificación artificiosa de sus precios, se inició la actividad regulatoria en esta materia en países como Estados Unidos en 1917 y Reino Unido, posteriormente, con la *General Rules 7, Income Tax Act*. Tales normativas en materia de precios son de carácter nacional, pues no fue hasta la expansión internacional de sus empresas en los años sesenta, y sobre todo en los noventa, cuando la normativa adoptó una clara dimensión internacional (García Prats, 2005).

Posteriormente, en 1979, el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE presentó el informe «Precios de transferencia y empresas multinacionales» a los efectos de concretar la aplicación del principio de plena competencia. Dicho informe sirvió de base para que en 1995 la OCDE publicara la primera edición de sus directrices, la regulación más exhaustiva existente hasta el momento en materia de precios de transferencia (Torre Delgadillo, 2011).

Debe destacarse que la OCDE lleva a cabo una actividad regulatoria no vinculante, comúnmente conocida como *soft law*, por lo que el valor jurídico de sus publicaciones se queda en meras recomendaciones, pues los Estados no tienen la obligación de acatarlas,

sino que las asumen por voluntad propia. No obstante, dado el carácter internacional de la organización, así como el hecho de tomar en consideración, a los efectos de desarrollar sus directrices, los intereses de las partes implicadas en estas operaciones, esto es, las Administraciones públicas y las entidades multinacionales, los Estados miembros de la OCDE han utilizado como base común en sus regulaciones las mencionadas directrices, las cuales han ido experimentando ciertas modificaciones desde su redacción original a fin de adaptarse al contexto económico y social y la situación de los mercados actuales.

En el ámbito europeo, tales directrices también tuvieron un gran impacto, ya que en el año 2002 que la Comisión Europea creó el Foro Conjunto de la Unión Europea sobre Precios de Transferencia, cuyo objetivo principal era ofrecer recomendaciones prácticas en el marco de la Unión a fin de homogeneizar la aplicación de la normativa en materia de precios tratando de evitar complejidad y cargas administrativas tanto para las Administraciones tributarias como para los contribuyentes. De este foro han emanado recomendaciones relevantes para la práctica de la materia de precios de transferencia (p. e., documentación o valoración de servicios intragrupo, homogeneización de las obligaciones de documentación o controles conjuntos, entre otras) que incluso han inspirado posteriormente las legislaciones domésticas y a la propia OCDE (Ortega Giménez, 2024).

Durante la década de 2010, tiene lugar un punto de inflexión en la política fiscal internacional a través del proyecto BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*), el cual, entre otras finalidades, en cuanto al ámbito de precios, pretendía evitar la disociación del lugar en el que tributar determinados ingresos o beneficios del lugar donde se realizan las contribuciones económicas reales en el proceso de generación de valor del grupo multinacional (Protto, 2021). Tal proyecto gravita sobre tres pilares fundamentales: sustancia económica de las operaciones, coherencia del IS en el ámbito internacional y transparencia y seguridad jurídica de los operadores (Muñoz Leal, 2024). Las versiones finales de los informes fueron publicadas en 2015. Se compone de 15 acciones, algunas de las cuales se configuraron como estándares mínimos, de tal manera que, aun teniendo ese carácter de *soft law*, los Estados adheridos al proyecto se comprometían a adoptarlas en sus legislaciones nacionales. Del conjunto de acciones, en materia de precios de transferencia, tienen mayor o menor influencia la acción 1, de la 8 a la 10 y la 13 (OCDE, 2016c). Aun no siendo objeto de estudio de la presente investigación, se procede a nombrar en qué consisten tales acciones.

La acción 1 versa sobre los retos de la economía digital para la tributación; tal reto surge de la posibilidad de que las multinacionales obtengan ingresos y beneficios en una jurisdicción sin que sea necesaria su presencia física en ella. Precisamente, el desarrollo de ciertos procesos tecnológicos ha originado la aparición de nuevos servicios intragrupo, lo que ha producido una reconfiguración de su estructura de gastos que, con las normas fiscales vigentes, basadas en conceptos tradicionales (presencia física), podían producir una diferenciación entre la generación de valor y la tributación de beneficios, lo que permite la erosión de bases imponibles de las multinacionales (Calvo Vérgez, 2018). El proyecto BEPS se centra en imposición directa, por lo que el objetivo de la acción 1 es identificar los modos por

los que la fiscalidad se puede adecuar a los nuevos modelos de negocios, sobre todo, en jurisdicciones en las que no tienen presencia física. Tal acción no se acabó de implementar durante el proyecto BEPS 1.0, de tal manera que los Estados se emplazaron a seguir trabajando en ella en el denominado proyecto BEPS 2.0, en particular, mediante el desarrollo de los pilares I y II (Barreno *et al.*, 2016).

Las acciones 8 a 10 (Calvo Vérgez, 2016) pretenden asegurar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor, y ello con el fin de evitar el traslado de bases imponibles entre diferentes Estados al aplicar incorrectamente las reglas de valoración de las operaciones vinculadas. La acción 8 se refiere a los activos intangibles de difícil valoración, los cuales pueden contribuir a la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios. La acción 9 se ocupa de la correcta atribución contractual del riesgo de una operación y la consiguiente atribución de beneficios. La acción 10 hace alusión a varias áreas de alto riesgo, como los beneficios de operaciones sin lógica comercial, el uso de determinados métodos de valoración con la finalidad de desviar los beneficios de un grupo, así como el uso de determinados tipos de pagos en el seno del grupo (OCDE, 2016b).

Finalmente, en cuanto a la acción 13 (OCDE, 2016a), se pretende reexaminar la documentación exigible en materia de precios de transferencia en cuanto a ofrecer un enfoque estandarizado en tres niveles de documentación (*máster file*, *local file* e informe *country by country*). El *master file* pretende informar a las Administraciones tributarias de las operaciones empresariales mundiales de los grupos multinacionales y de su política de precios de transferencia. El *local file* se compone de la documentación detallada del contribuyente, incluyendo la identificación de sus operaciones vinculadas, su cuantía y el análisis de la determinación de los precios de cada una de esas operaciones. Finalmente, las grandes multinacionales deben presentar el *country by country report*, informe consistente en una declaración anual desglosando cada jurisdicción en la que operan, expresando los ingresos y beneficios antes del IS, el importe pagado por tal tributo, información en cuanto al IS devengado, la actividad de las compañías del grupo y el número de empleados, entre otras.

Este proyecto conllevó grandes cambios en el paradigma internacional, pues la legislación actual internacional, europea y nacional ha tomado como base el proyecto BEPS. Precisamente, este proyecto sirvió para revisar las directrices de la OCDE e incorporar las novedades del este (la última versión es de 20 de enero de 2022).

En todo caso, es trascendental para el objeto de esta investigación el proyecto BEPS 2.0. Con el objetivo de desarrollar la acción 1 del proyecto BEPS, se propusieron tres maneras de afrontar el tratamiento fiscal de la economía digital, a saber, desarrollar el concepto de presencia significativa en contraposición al tradicional de presencia física, establecer el conocido como *withholding tax* (retención en fuente) y el denominado *equalization tax* (impuesto indirecto sobre las ventas *online*). Ninguna de las tres opciones fue aprobada y

no fue hasta el 29 de mayo de 2019 cuando se aprobó la iniciativa conjunta de la OCDE y el G20 que posteriormente adoptó el nombre de BEPS 2.0 basándose el proyecto en dos pilares: el pilar I y el pilar II.

El pilar I supone un verdadero cambio en la fiscalidad internacional, pues se debía dar respuesta a la revolución de la economía digital y la nueva forma de hacer negocios, sin necesidad de presencia física (Svetislav y Navarro, 2023). Por ello, se crea una nueva vertiente de la capacidad de gravamen de los Estados, pues hasta ese momento solo se permitía que estos gravaran según la presencia física que las empresas tenían en su territorio mediante la configuración de una sociedad o un establecimiento permanente. No obstante, con el surgimiento de nuevos modelos de negocio a partir de la segunda década del siglo XXI, se establece el objetivo de alinear la tributación con la generación de valor, y ello se pretende conseguir mediante los dos elementos vertebradores de tal pilar, a saber, el importe A (que será detallado más adelante) y el importe B (Cordón Ezquerro, 2024).

El pilar II, en cambio, se focaliza en el establecimiento de un impuesto sobre beneficios mínimo global del 15 % para aquellos grupos multinacionales que superen los 750 millones de euros de ingresos anuales (OCDE, 2021).

Para lo que a esta investigación interesa, nos vamos a centrar en el pilar I. Como se ha mencionado anteriormente, este pilar propone un cambio profundo en la tributación internacional por cuanto pretende focalizar el gravamen de las operaciones en el lugar en el que hayan generado su valor efectivo. Para ello, se propusieron distintos modelos muy dispares entre sí, lo que conllevó que, en noviembre de 2019, el secretario de la OCDE publicara una propuesta de modelo unificado que se sustanciaba en todos los modelos propuestos (OCDE, 2019). En este enfoque unificado aparece el elemento fundamental de este trabajo, esto es, el importe B, y ello por plantear atribuir los beneficios a partir de la diferenciación de dos elementos[3], el importe A y el importe B (OCDE, 2020). Con el primero de ellos se pretende redistribuir una parte del beneficio residual que obtiene un grupo entre todas las jurisdicciones de mercado, esto es, las jurisdicciones en las que se han obtenido ingresos (con independencia de que tenga presencia física en tales jurisdicciones), de tal manera que debe comenzarse por determinar qué parte del beneficio corresponde con su rentabilidad residual a fin de atribuirla a los Estados donde realiza ventas mediante una fórmula basada en las mismas.

En cuanto al importe B, supone establecer una metodología simplificada para retribuir determinadas actividades de comercialización y de distribución.

[3] En el proyecto inicial de 2019 también se planteó el conocido como importe C, cuya finalidad era dar más seguridad fiscal al configurar un conjunto de mecanismos de prevención y resolución de controversias que fueran vinculantes para todos los elementos implicados en la atribución de beneficios, no obstante, este eje finalmente desapareció en versiones posteriores por no resultar aprobado.

2.3. Métodos de valoración de las operaciones vinculadas

En el ámbito nacional, ya desde la Ley 61/1978, de 27 de diciembre, del IS, se ha venido recogiendo históricamente un precepto a los efectos de regular la valoración de las operaciones vinculadas. En la actualidad, es el artículo 18 de la vigente LIS, junto con su correspondiente desarrollo reglamentario, el que incorpora, entre otros aspectos, el concepto de partes vinculadas, los criterios de vinculación, así como la valoración de tales operaciones. Respecto de los métodos, dado que se limita a una descripción muy sucinta en el apartado 3 del citado artículo y ante la ausencia de desarrollo reglamentario adicional, hay que acudir a las directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia para una mayor descripción de estos, así como para disponer de ejemplos sobre su aplicación.

La OCDE distingue entre los métodos tradicionales basados en las operaciones y los métodos basados en el resultado de las operaciones. Aun haciendo esta distinción, según la propia OCDE, el objetivo primordial de estos métodos es que se usen «para determinar si las condiciones impuestas en las relaciones comerciales o financieras entre empresas asociadas son coherentes con el principio de plena competencia». Por ello, la OCDE no establece cuál de los métodos es mejor para determinar el valor de mercado de la operación vinculada, sino que estipula que habrá que estudiar el caso concreto a fin de determinar el método que ayude a cumplir más adecuadamente el principio de plena competencia, teniendo en cuenta las ventajas e inconvenientes que ofrece cada método, la corrección del método optado en virtud de la naturaleza de la operación vinculada, la disponibilidad de información fiable en cuanto a los comparables no vinculados y el grado de comparabilidad entre las operaciones vinculadas y no vinculadas. Asimismo, hay que destacar que las directrices y, de forma análoga, nuestra normativa interna, aun dando prioridad al uso de alguno de los cinco métodos que se exponen a continuación, posibilitan de forma subsidiaria el uso de otros métodos distintos siempre que estos satisfagan el principio de plena competencia y se motive que los existentes son menos apropiados o inviables ante las operaciones que se van a valorar.

El objetivo de aplicar un método de precio de transferencia es validar que el precio de la operación vinculada es un precio de mercado; por ello, en todos los métodos partimos de la necesidad de determinar cuándo estamos ante una operación comparable que nos permita determinar el valor de mercado de la vinculada. Para ello, en cualquiera de los métodos siguientes podemos utilizar los comparables internos y los externos. Un comparable interno es una operación que realiza una entidad del grupo con un tercero y que, atendiendo a las características de la aquella, podrá utilizarse como referencia para establecer el valor de la operación vinculada; en cambio, un comparable externo es una operación llevada a cabo entre dos terceros, de tal manera que, al disponer de información pública en cuanto a la valoración dada a dicha operación, ello será usado para valorar la vinculada.

La relevancia de realizar una comparación adecuada justifica que una parte considerable de las directrices sobre precios de transferencia se dediquen precisamente al análisis

de comparabilidad, esto es, a describir aquellos factores o circunstancias que nos permitan determinar que los comparables escogidos, sean internos o externos, son adecuados a fin de determinar el precio de transferencia de la operación vinculada. Para determinar comparables adecuados debemos atender a las características del producto o servicio; en los bienes, no solo a sus características físicas, sino también a su calidad y fiabilidad. En el caso de los servicios, se deberá atender a su naturaleza. Además, las directrices mencionan constantemente el análisis FAR, esto es, atender a las funciones, activos y riesgos que hay en juego. Otra cuestión que se debe valorar para determinar si dos operaciones son comparables son las condiciones contractuales; para ello, habrá que ver el volumen de producto de tales operaciones, la forma de contraprestación, si se ofrece o no garantía o la duración del contrato, entre otros aspectos que nos ayudarán a determinar si el comparable externo o interno es adecuado a tal fin. Finalmente, también se deben considerar cuestiones más circunstanciales, como el mercado geográfico en el que se actúa, su tamaño, el nivel de integración o el grado de competencia, entre otros aspectos que las directrices se encargan de definir y ejemplificar a fin de realizar el análisis de comparabilidad más adecuado posible (OCDE, 2025a).

Con este análisis podemos concluir que la operación que se pretende valorar y las operaciones internas o externas examinadas son comparables. Tras ello, debemos determinar el método de valoración que nos permita concluir que la operación ha sido realizada a valor de mercado.

2.3.1. Método del precio libre comparable

Según las directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia de 2022, el método del precio libre comparable consiste en comparar el precio facturado por bienes o servicios transmitidos o prestados en una operación vinculada con el precio facturado por bienes o servicios transmitidos o prestados en una operación no vinculada comparable en circunstancias también comparables. Ello pone de relieve que, si hay diferencias entre los dos precios, esto puede indicar que las condiciones de la operación entre las empresas asociadas no se ajustan a la plena competencia y que haya que sustituir su valor por el precio de la operación no vinculada.

De esta manera, una operación no vinculada es comparable con una vinculada cuando no hay diferencias entre las operaciones o cuando, habiendo ciertas diferencias, estas no influyen significativamente en el valor normal del mercado, o bien, cuando pueden efectuarse ajustes precisos para eliminar los efectos de tales diferencias. Sí precisa la OCDE que este método es preferible sobre los demás cuando precisamente se dispongan de estas operaciones no vinculadas comparables, pues es el camino más directo y fiable para aplicar el principio de plena competencia.

Este método resulta adecuado para determinar el precio de transferencia en las operaciones de productos básicos, denominados *commodities*, esto es, productos como el

oro, metales, cereales o gas, entre otros; por lo tanto, productos físicos que disponen de un precio de cotización que es usado por operadores independientes del sector como referencia para fijar los precios en las operaciones no vinculadas. Por ello, para que este método sea fiable, se requiere que las características económicas de la vinculada y la no vinculada sean comparables. Ello hace que se deban comparar las características físicas y la calidad del producto, así como las condiciones contractuales de la operación vinculada (volumen contratado, plazos del acuerdo, condiciones de entrega, transporte, aseguramiento, primas y descuentos, etc.), entre otros factores de comparabilidad comentados anteriormente.

Así, por ejemplo, si se sigue este método en cuanto al uso del precio de cotización de un producto básico para determinar el valor de mercado de una operación vinculada, es muy relevante la fecha de determinación del precio, entendida esta como el momento elegido por las partes para determinar el precio de las operaciones y así valorarla. Todas estas consideraciones que efectúa la OCDE en sus directrices tienen un fin común y es que se tengan en cuenta todas esas variables que pueden alterar el correcto análisis de la operación vinculada que se pretende valorar, de tal forma que la valoración final sea lo más próxima posible a la que se hubiera dado en condiciones de libre competencia en el mercado[4]. De esta manera, aun siendo un método cuya exigencia de comparabilidad es compleja en cuanto a justificar que las operaciones son comparables, es el método más directo para determinar el valor de la operación vinculada.

2.3.2. Método del precio de reventa

Este método puede ser muy útil en el marco de las actividades de comercialización. El método parte del precio al que se ha adquirido un producto a una empresa asociada para después venderlo a una independiente (OCDE, 2025a). El precio de reventa se reduce por un margen bruto apropiado denominado margen del precio de reventa, que representa la cuantía con la que el revendedor pretende cubrir los costes de venta y gastos de explotación a fin de obtener un beneficio. Tras eliminar el margen bruto, lo que nos queda es un precio de transferencia de plena competencia.

Para disponer de comparables, tanto internos como externos, también se deberán considerar otros factores que afectan a la comparabilidad de las operaciones como, por ejemplo, la forma en la que se lleve a cabo el negocio, las funciones desarrolladas, los activos utilizados y los riesgos asumidos (análisis FAR). Si estos aspectos afectan a los márgenes brutos obtenidos, entonces deberán practicarse los ajustes oportunos a fin de no alterar la fiabilidad del método empleado en el supuesto concreto.

[4] *Vid.* páginas 85 y siguientes de OCDE (2025a) en cuanto a los supuestos ejemplificativos de estos métodos.

Una ventaja de este método es que no se requiere tanta comparabilidad entre los productos, pues, por ejemplo, una empresa puede distribuir dos productos muy diferentes desarrollando las mismas funciones en cuanto a activos usados y riesgos asumidos y, por tanto, la remuneración por esas actividades deberá ser similar, aunque cada producto tenga un precio diferente (OCDE, 2025a).

En este sentido, el margen del precio de reventa depende de las funciones que lleve a cabo el revendedor, ya sean desde la de mero agente de transporte hasta asumir la comercialización, distribución y publicidad, y ello habrá de tenerse en cuenta a los efectos de encontrar comparables internos y externos adecuados[5].

2.3.3. Método del coste incrementado

Es un método muy útil para la valoración de servicios o la venta de productos semiacabados. Este método parte de los costes del proveedor de un bien (o servicio) en una operación intragrupo por los bienes (o servicios) prestados a un comprador vinculado. Este coste se incrementa en un margen que le permite tener un beneficio teniendo en cuenta las funciones llevadas a cabo y las condiciones del mercado. El resultado obtenido tras incrementar el coste se considera un precio de plena competencia de la operación vinculada original (OCDE, 2025a).

Además de las cautelas en cuanto a la realización de los ajustes necesarios para no alterar la fiabilidad del método empleado, en particular, presenta dificultades no solo en cuanto a la determinación de un margen comparable, sino también en cuanto a que la base de costes sea comparable (qué costes se subsumen en las operaciones, si son costes que fluctúan a lo largo del tiempo, cómo distribuirlos, etc.), y ello porque este método se basa en comparar el margen sobre los costes aplicado en una operación vinculada y el margen sobre costes obtenido en una o más operaciones no vinculadas comparables.

En particular, habrá que considerar las diferencias en los tipos de gastos asumidos, así como su homogeneidad en la contabilización, las funciones realizadas, los riesgos asumidos por las partes, así como las operaciones objeto de comparación.

Hay que tener en cuenta que los costes que se deben valorar en este método únicamente son los del proveedor del bien o servicio, de manera que deben asignarse adecuadamente según las funciones desempeñadas por tal operador, así como los activos utilizados y riesgos asumidos[6].

---

[5] *Vid.* páginas 89 y 90 de OCDE (2025a).

[6] *Vid.* página 94 de OCDE (2025a).

2.3.4. Método del margen neto operacional

Este método y el siguiente son los métodos basados en el resultado de las operaciones (Hernández Vázquez y Justo Alonso, 2012). En particular, este método puede asimilarse sustantivamente al método de coste incrementado y al del precio de reventa, pero en este caso los indicadores que hay que considerar a los efectos de determinar el precio de transferencia son en términos netos. Suele utilizarse para las actividades de fabricación de riesgo limitado por contrato, actividades de distribución de riesgo limitado, actividades de servicios corporativos de asistencia y gestión y servicios de apoyo relacionados con las tecnologías de la información y comunicación, entre otras (Pujalte Méndez-Leitea, 2020).

Este margen se puede obtener de la relación entre el beneficio neto y otra magnitud que refleje adecuadamente la asignación del riesgo entre las partes; por ello, las Directrices en materia de precios de transferencia de la OCDE exponen los supuestos en los que el beneficio neto se pondera con las ventas, los activos o los costes (denominados «indicadores de rentabilidad» por las directrices), de tal manera que, según la naturaleza de la operación, así como de los datos disponibles, se usará un denominador u otro como indicador para tener en cuenta en relación con el beneficio neto para determinar el precio de transferencia. En todo caso, la OCDE menciona que el denominador que se seleccione debe considerar los activos usados y el riesgo asumido, así como el valor de las funciones desempeñadas. Ello hace que, según las circunstancias del caso concreto, así como la información disponible, puedan servir como tales las ventas o los gastos de distribución, los gastos de explotación o los activos de explotación.

En este sentido, las directrices establecen ciertas recomendaciones en cuanto a qué gastos considerar y cuáles no, y ello a los efectos de no alterar el grado de comparabilidad de la transacción objeto de análisis con el resto de las transacciones que realiza la entidad y que no tienen implicación con la operación vinculada que se quiere valorar[7].

En la práctica, es el método más utilizado para la valoración de operaciones vinculadas.

2.3.5. Método de la distribución del resultado

Con este método, como su propio nombre indica, se pretende distribuir el resultado de una operación vinculada en los mismos términos que se hubiera distribuido ante empresas independientes, de tal manera que el resultado se reparte entre las asociadas en virtud de un criterio económico válido para que la distribución del resultado se asimile a la distribución realizada en condiciones de plena competencia (OCDE, 2025a). Por ello, debe realizarse un

[7] *Vid.* página 108 de OCDE (2025a).

análisis de las aportaciones que realiza cada una de las partes a fin de distribuir el resultado entre ellas. Además, cuando una de las empresas lleve a cabo aportaciones menos complejas que las que pueden encontrarse como comparables en el mercado, puede ser adecuado realizar un análisis residual de estas para determinar una distribución adecuada de los resultados y, en consecuencia, establecer un precio de la operación acorde con el principio de plena competencia.

En cuanto a los resultados pertinentes que se deben distribuir, las directrices parten de los resultados de explotación a fin de garantizar un reparto coherente. No obstante, dependiendo de la operativa en cuanto a riesgos asumidos por las partes, volumen de la venta o precio facturado, en ocasiones será más adecuado partir del beneficio bruto.

En cuanto a los criterios para determinar la distribución de los resultados, las directrices estipulan que esta debe basarse en datos objetivos, ser verificables y sustentarse en datos comparables, datos internos o ambos, incluso, en datos externos según las circunstancias del caso concreto. En todo caso, esta distribución debe basarse en un análisis funcional y un análisis del contexto en el que se realizan las operaciones y puede basarse en factores tan diversos como los activos intangibles aportados, el incremento de las ventas, la retribución de los empleados, el tiempo dedicado o cualquier otro factor que permita una correcta y razonable distribución del beneficio.

Las directrices ejemplifican cómo distribuir tales resultados con varios factores como los activos o los costes, y ello cuando los activos o el capital y la generación de valor en tal operación se encuentran altamente vinculados, o para el caso de los costes cuando los gastos incurridos presenten una fuerte correlación con el valor añadido creado, por lo que se deberán considerar en ambos casos ciertos factores, como el ámbito temporal de uso de ese activo o de generación del coste o cuando este es generado por las partes implicadas; todo ello, entre otras cuestiones, deberá tener en cuenta a los efectos de realizar los ajustes oportunos para obtener una valoración de la operación lo más adecuada posible a la plena competencia.

3. Cálculo del importe B: métodos y parámetros

3.1. Concepto y origen del importe B

Recapitulando lo expuesto en los epígrafes anteriores, debemos recordar que el importe B se configura como una medida incluida dentro del pilar I del proyecto BEPS 2.0. En todo caso, no debemos desviarnos del hecho de que la propia actividad de valoración de operaciones vinculadas a precio de mercado es una tarea muy compleja, que incluye elevadas dosis de juicio y precisamente por ello surge este enfoque simplificado para determinadas operaciones. Según

la OCDE, con el importe B se pretende simplificar la aplicación de las normas en materia de precios de transferencia a las actividades básicas de comercialización y distribución, aliviar las cargas administrativas, eliminar los costes de cumplimiento y reforzar la seguridad jurídica tributaria para las Administraciones tributarias, así como para los contribuyentes (OCDE, 2025b).

Se comenzó a trabajar con este objetivo en octubre de 2020 con la publicación del informe del marco inclusivo de la OCDE y del G20 sobre erosión de bases imponibles y traslado de beneficios *Tax Challenges Arising from Digitalisation: Report on Pillar One Blueprint*, en el que se afirmó que se pretendía simplificar y racionalizar la aplicación del principio de plena competencia a las actividades básicas de comercialización y distribución, con especial atención a jurisdicciones con menor capacidad, esto es, jurisdicciones que tienen ciertas limitaciones en su capacidad (recursos, formación, etc.) o dificultades para identificar fuentes de información fiables (Treidler y Kunz, 2023).

Entre otros propósitos del importe B, encontramos el consistente en reducir la carga de cumplimiento de los contribuyentes para con la Administración y que esta pueda asignar sus recursos a operaciones con mayor riesgo y complejidad, y ello porque este enfoque presta atención a las jurisdicciones con menor capacidad y que, por tanto, cuentan con unos recursos más limitados. Por ello, el marco inclusivo ha estado trabajando para desarrollar el mencionado enfoque, para lo cual ha tenido en cuenta las aportaciones de empresas, especialistas tributarios, académicos y de otras partes que han participado en las consultas públicas celebradas en diciembre de 2022 y julio de 2023 (Muleiro Parada, 2023).

Tras el intenso trabajo del marco inclusivo, en julio de 2023 acordó publicar el informe final sobre el importe B, el cual ha sido finalmente publicado el 20 de febrero de 2025 y se ha incorporado como anexo del capítulo IV a las directrices sobre precios de transferencia de la OCDE de 2022[8] (Dourado, 2020).

No es baladí que se haya configurado como un régimen optativo, es decir, las jurisdicciones pueden optar por aplicar el importe B a las operaciones que, quedando dentro de su ámbito de aplicación, se realicen por las partes residentes en sus jurisdicciones, y ello para los ejercicios fiscales iniciados a partir del 1 de enero de 2025. En principio, el resultado obtenido por una compañía residente en una jurisdicción que ha optado por aplicar el importe B no es vinculante para la jurisdicción de la contraparte en la que radica la empresa asociada que es parte de la operación vinculada, pero los miembros del marco inclusivo han alcanzado un acuerdo político por el que se comprometen a respetar el resultado del importe B cuando este se aplique por jurisdicciones con menor capacidad, pues de esa manera no se veta la aplicabilidad efectiva del enfoque y se respeta el resultado obtenido, que será reconocido como un valor de plena competencia.

[8] Por ello, indistintamente nos referimos a tal informe como a las directrices con el mismo término, esto es, directrices, aunque es posible que se vea referenciado como informe del importe B.

En este punto debe mencionarse que la nota 5 del informe final del importe B establece que la OCDE tiene que publicar una lista de qué jurisdicciones son consideradas de menor capacidad[9], así como adoptar las medidas razonables para evitar la doble imposición siempre que exista un convenio en ese sentido.

Finalmente, es destacable que las directrices de la OCDE, aun habiendo configurado este enfoque en términos optativos y que, por tanto, los Estados lo apliquen como un puerto seguro (*safe harbor*), posibilitan que los Estados puedan decidir que el importe B se aplique de manera preceptiva (*mandatory*) tanto por la Administración tributaria como por las partes residentes en su jurisdicción que se vean inmersas en operaciones elegibles.

3.2. Operaciones incluidas en el ámbito de aplicación

Como se ha mencionado anteriormente, este enfoque simplificado y racionalizado está pensado para ser aplicado a las actividades de comercialización y distribución; más concretamente, se limita a la distribución mayorista de bienes tangibles, de manera que quedan excluidas las actividades de servicios, entre las cuales se mencionan expresamente los servicios digitales. Asimismo, quedan extramuros del importe B actividades como la comercialización de las materias primas (*commodities*) y la comercialización y distribución de intangibles.

En este sentido, las directrices definen qué debe entenderse por «distribuidor», «distribución mayorista» y «distribución minorista»[10]. La OCDE entiende que la distribución mayorista es la que se lleva a cabo a cualquier tipo de clientes, salvo a consumidores finales, pues considera que distribuir a tales consumidores, ya sea a través de tienda física o de tiendas *online*, se configura como distribución minorista, la cual queda excluida expresamente del ámbito de aplicación del importe B. Además, las directrices también definen en términos negativos la actividad de distribución, pues define aquellas actividades económicas que no están relacionadas con la distribución y que quedarían fuera del marco de aplicación de este enfoque; tales actividades son la fabricación, la investigación y el desarrollo, el aprovisionamiento o la financiación que no sean accesorias a una operación elegible (OCDE, 2025b).

Es destacable el hecho de que la OCDE haya pensado en las problemáticas reales que nos podemos encontrar en el mercado, y ello porque plantea situaciones en las que una

[9] A fecha 20 de agosto de 2025, la OCDE aún no ha publicado la lista de esas jurisdicciones que deben considerarse como jurisdicciones con menor capacidad.

[10] *Vid.* páginas 11 a 13 de OCDE (2025b) para saber el resto de las definiciones que ofrece la OCDE en cuanto a distribución básica, funciones básicas de distribución, actividades no relacionadas con la distribución, conjunto de datos globales, normas de contabilidad aplicables, ingresos, resultado neto de explotación o gastos de explotación, entre otros.

multinacional puede dedicarse tanto al comercio mayorista como al minorista. De esta manera, las directrices establecen unos cupos por los cuales se determina si a estos operadores que realizan ambos tipos de distribución se les puede aplicar este enfoque. Sin ánimo de ser exhaustivos, es mencionable que una entidad se entiende mayorista si, dedicándose tanto a ese sector como al minorista, sus ingresos netos ponderados en los tres años anteriores por la parte minorista no superan el 20 % de la media de ingresos netos ponderados en los últimos tres años.

La OCDE cataloga las operaciones que quedan incluidas en el ámbito de aplicación de este enfoque como «operaciones elegibles», que son aquellas operaciones de comercialización y distribución en las que el distribuidor compra bienes de una o más empresas asociadas para su distribución mayorista a partes no vinculadas, y operaciones de agencia de venta y comisionista en las que el agente de ventas o comisionista contribuye a la distribución mayorista de bienes de una o más empresas asociadas a partes no vinculadas sin que entre el agente o comisionista y la no vinculada medie una parte vinculada (OCDE, 2025b).

En este sentido, las directrices son muy cautas en cuanto a la necesidad de definir de manera precisa la operación elegible; definición que debe llevarse a cabo de conformidad con los cinco factores de comparabilidad establecidos, así como las características económicas de la operación. Por ello, las directrices expresan que, para determinar si una operación elegible entra en el ámbito de aplicación, habrá que atender a cuestiones como las funciones desarrolladas, los activos utilizados y los riesgos que asumen las partes de la operación elegible y dejar al margen cualquier tipo de etiqueta que se le haya dado a la operación que no corresponda materialmente con su ámbito económico.

3.2.1. Criterios determinantes del ámbito de aplicación

La OCDE considera que, para que una operación elegible esté dentro del ámbito de aplicación del importe B, debe cumplirse una serie de requisitos. El primero de ellos consiste en que la operación debe tener tal relevancia económica que ello implique que puede fijarse un precio fiable usando un método de precios unilateral (*one-sided method*); la parte objeto de análisis deberá ser el distribuidor, agente de ventas o comisionista. De lo anterior se colige que las directrices dejan fuera los métodos de precios bilaterales (tales como el método del reparto del beneficio), exponiendo que el método del margen neto operacional es el más apropiado, aunque es posible usar el método del precio libre comparable en aquellos supuestos en los que el precio puede fijarse de forma fiable mediante el uso de comparables internos y la información esté disponible tanto para las Administraciones tributarias como para los contribuyentes (OCDE, 2025b).

A los efectos de establecer si un método unilateral es adecuado para determinar un precio en condiciones de plena competencia, se deben analizar tres cuestiones. En primer lugar, si las aportaciones de las partes en la operación elegible son únicas y valiosas; para

ello, habrá que atender a las propias directrices de precios de 2022, las cuales definen, a modo ejemplificativo, un conjunto de operaciones que considera como aportación única y valiosa. En segundo lugar, también se debe estudiar si el distribuidor y la contraparte efectúan de forma integrada funciones, usan activos y asumen riesgos, de tal manera que sus respectivas aportaciones no pueden evaluarse correctamente de forma separada. Finalmente, también debe analizarse si las partes asumen conjuntamente en la operación elegible uno o más riesgos económicos significativos o si los asumen separadamente, pero están tan íntimamente interrelacionados, que los riesgos de cada parte no pueden aislarse de forma fiable.

Si la respuesta a cualquiera de las tres cuestiones anteriores es afirmativa, entonces la operación no podrá ser calificada como elegible.

Cuando la operación ha pasado el filtro anterior, el siguiente criterio actúa en términos cuantitativos, esto es, excluye del ámbito de aplicación operaciones que son elegibles cuando superan ciertos umbrales. La parte objeto de análisis no debe incurrir en unos gastos de explotación anuales inferiores al 3 % o superiores a un límite máximo que se sitúa entre el 20 y el 30 % de sus ingresos netos anuales, y serán los Estados los que determinen el porcentaje concreto dentro de ese marco en su implementación doméstica. El límite máximo tiene como objetivo excluir aquellas operaciones elegibles cuyo coeficiente entre gastos de explotación y ventas puede indicar que llevan a cabo funciones complementarias. Así las cosas, la OCDE, partiendo de que los gastos de explotación y los ingresos netos pueden ir fluctuando por el transcurso del tiempo, establece un coeficiente medio ponderado de tres años que debe calcularse anualmente. También tiene en consideración que la operación elegible solo se haya realizado durante dos años o incluso solo durante uno, por lo que se deberá calcular tal coeficiente medio ponderado de dos años y un año, respectivamente.

Una operación elegible que cumple con los requisitos de los dos filtros anteriores puede quedar fuera del ámbito de aplicación si se encuentra en la lista de operaciones excluidas. Tales operaciones son, como se ha mencionado anteriormente, la distribución y comercialización de bienes intangibles y servicios. Además, también se excluyen las operaciones de intercambio, comercialización o distribución de productos básicos (*commodities*). Las directrices intentan definir qué debe considerarse como un producto básico y establecen como tal todo producto físico, renovable o no, que se obtiene principalmente de la corteza terrestre, la tierra o el agua, ya sea en estado sólido, líquido o gaseoso, o que pueda adoptar diferentes formas. A modo de ejemplo, las directrices nombran los hidrocarburos, los minerales, los mineraloides y los productos agrícolas, que las directrices se encargan de definir.

Además, las directrices también consideran como productos básicos aquellos productos físicos, sean o no renovables, sometidos a una transformación adecuada; proceso que a su vez también define y que ejemplifica con una lista no exhaustiva (como metales fundidos, aluminio, gas natural licuado, gasóleo, cacao en polvo, arroz, cebada o maíz, entre otros).

Finalmente, la OCDE menciona como productos básicos los que encajen en la definición ofrecida por el párrafo 2.18 de las directrices sobre precios de transferencia de 2022, esto es, productos físicos cuyo precio de cotización sirve como referencia a los operadores independientes del sector para fijar los precios en operaciones no vinculadas.

Todos los productos mencionados en las directrices suelen encontrarse en la última fase del proceso de producción; no obstante, si el grupo multinacional los vende como producto intermedio, en la medida en que queden incluidos en las definiciones dadas por las directrices, siguen estando excluidos como productos básicos y, por ende, no se les aplica la metodología simplificada del importe B a efectos de valorar su precio de transferencia.

Como hemos mencionado anteriormente, es elogiable que la OCDE haya tomado conciencia de la realidad operativa de las empresas en el mercado, esto es, que las entidades tengan por objeto llevar a cabo distintas actividades y, por tanto, que efectúen simultáneamente operaciones elegibles y no elegibles. La solución aportada por las directrices es que la operación elegible solo se mantiene dentro del ámbito de aplicación si, dada una definición precisa de la operación, se puede evaluar de forma adecuada y separada del resto de las operaciones, de tal manera que se puede fijar un precio fiable de forma independiente a cualquier operación no relacionada con la distribución.

Las directrices se encargan de definir aquellas actividades que son diferentes a la de distribución y establece, a modo de ejemplo, mediciones objetivas para determinar si el distribuidor lleva a cabo tales actividades de no distribución.

En todo caso, se hace latente en las propias directrices el hecho de que evaluar operaciones de distribución de forma separada de otras operaciones puede conllevar un resultado inadecuado o que, en ciertas operaciones, fijar los precios por separado puede no ser fiable, y ello porque se lleve a cabo una operación de distribución y no distribución de forma integrada, de tal manera que, al no establecer un flujo de ingresos diferenciados para cada operación, no se pueda valorar adecuada y separadamente la actividad de distribución de la de no distribución ni se pueda fijar un precio fiable por separado.

Finalmente, la OCDE también menciona la asignación de ingresos, costes, activos y pasivos de las operaciones de distribución y otras operaciones[11]. En este sentido, las multinacionales deben tener disponible toda la información necesaria para el caso de que las Administraciones tributarias quieran evaluar la veracidad de la asignación o reparto. En particular, tales Administraciones pueden necesitar evaluar la información financiera interna, el organigrama de la entidad y la estructura de gestión de la entidad a lo largo de varios ejercicios. Asimismo, es posible que las Administraciones tributarias quieran examinar la asignación realizada a efectos de comprobar que esta se haya realizado coherentemente.

[11] Para más información, *vid.* párrafos 2.83 a 2.86, 2.91 y 2.96, así como las secciones B.2.2.2 y B.2.3 del capítulo VII de OCDE (2025a).

3.3. Método de valoración de las operaciones

Como se ha expuesto en las líneas anteriores, las directrices parten de elegir el método que sea más apropiado al caso concreto, sin embargo, en el supuesto de las operaciones a las que se les puede aplicar el importe B según los criterios expuestos en los epígrafes anteriores, no es necesario demostrar que un determinado método no es adecuado ni se deben analizar en profundidad o probar en cada caso todos los métodos de valoración para determinar el más oportuno.

Las directrices consideran que el método más adecuado es el del margen neto operacional, y ello sobre la base de las características con relevancia económica de las operaciones que pueden aplicar el importe B, así como la información disponible sobre operaciones no vinculadas comparables.

No obstante, en determinados supuestos[12], la OCDE asume que puede ser más apropiado el método del precio libre comparable usando comparables internos, y ello cuando tanto los comparables como cualquier otro tipo de información utilizada esté fácilmente disponible tanto para los contribuyentes como para las Administraciones tributarias.

3.4. Determinación del rendimiento

Para obtener la retribución de libre competencia se parte de una base de datos global con información financiera de empresas independientes que llevan a cabo actividades de marketing y distribución y de ese modo se obtiene una matriz de rentabilidades de mercado.

En este sentido, las directrices dedican su apéndice A a describir los criterios de búsqueda de estudios de comparables pertinentes aplicados para identificar a las empresas que participan en actividades básicas de comercialización y distribución y en los que se basó para establecer la base de datos global que constituye la base para la aproximación a los resultados de plena competencia con arreglo a este enfoque. Tal apéndice menciona la base de datos utilizada para realizar esa búsqueda de comparables con los que crear esa base de datos global y, a su vez, define los criterios de búsqueda que se tuvieron en cuenta (OCDE, 2025).

[12] No queda claro en la práctica cuáles sería esos casos en los que se debe aplicar el método del precio libre comparable, pues del literal de las directrices se colige que tal método es aplicable en supuestos de distribución de productos básicos, los cuales, recordemos, quedan excluidos expresamente del ámbito de aplicación del importe B, por lo que, si se aplica tal método, sería no por aplicar este método simplificado, sino por aplicación directa del método mencionado. En todo caso, serían supuestos residuales.

Tras ello, se llevó a cabo una revisión de las sociedades seleccionadas a fin de rechazar algunas de ellas según los parámetros descritos en el propio apéndice. Con las sociedades que se mantienen en la muestra se han llevado a cabo controles cualitativos más exhaustivos a fin de tener el conjunto final de empresas comparables más adecuado posible a los fines de este enfoque simplificado.

Obtenida la matriz de rentabilidades, la aproximación a los resultados de plena competencia se presenta en segmentos de dicha matriz, y ello de acuerdo con los siguientes factores: intensidad de activos de explotación netos (OAS), intensidad de gastos de explotación (OES) y agrupaciones sectoriales. En todo caso, las directrices indican que el rendimiento sobre las ventas se ha aplicado como el indicador de beneficio neto, y ello a fin de obtener la siguiente matriz de precios:

Tabla 1. **Matriz de precios (porcentaje de rendimiento sobre las ventas) derivada de la base de datos global**

Agrupación sectorial	Agrupación sectorial 1	Agrupación sectorial 2	Agrupación sectorial 3
Intensidad del factor			
(A) OAS 45 % o más, cualquier nivel de OES	**3,50 %**	**5,00 %**	**5,50 %**
(B) OAS del 30 al 44,99 %, cualquier nivel de OES	**3,00 %**	**3,75 %**	**4,50 %**
(C) OAS del 15 al 29,99 %, cualquier nivel de OES	**2,50 %**	**3,00 %**	**4,50 %**
(D) OAS inferior al 15 %, OES 10 % o más	**1,75 %**	**2,00 %**	**3,00 %**
(E) OAS inferior al 15 %, OES inferior al 10 %	**1,50 %**	**1,75 %**	**2,25 %**

Fuente: OCDE (2025b, p. 30).

El primero de los pasos consiste en determinar a qué agrupación o agrupaciones sectoriales, dentro de las tres posibles, pertenece la operación; por lo tanto, qué columna vamos a aplicar (Eden, 2023). Las propias directrices se encargan de determinar la categoría de bienes que se encuadra en cada uno de los grupos. En el grupo 1 tenemos alimentos perecederos, comestibles, consumibles domésticos, materiales y suministros de construcción, suministros de fontanería y metales. En el 2 tenemos *hardware* y componentes de TI, componentes y 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 electrónicos de consumo, 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 o 3. Finalmente, en el grupo 3 se incluye maquinaria médica, maquinaria industrial, incluidos

vehículos industriales y agrícolas, herramientas industriales, componentes industriales y suministros diversos.

Las directrices contemplan la posibilidad de que el producto distribuido pertenezca a más de una agrupación sectorial; en ese caso, debe calcularse la proporción de ventas que corresponde a cada agrupación, de tal manera que, si al menos el 80 % de las ventas corresponde a una sola agrupación y, por tanto, el otro 20 % corresponde a otra u otras agrupaciones, el rendimiento se determina solo en referencia a la celda de la tabla de precios que corresponde a la agrupación sectorial predominante (la del 80 %); en cambio, si la proporción de ventas de la agrupación secundaria supera el 20 %, entonces debe calcularse un rendimiento medio ponderado.

Una vez identificada la agrupación sectorial, procedemos al segundo paso, esto es, hay que determinar la intensidad (de la A a la E) del factor OAS para saber qué porcentaje de la matriz de rentabilidades aplicar, esto es, qué fila de la tabla anterior debemos seleccionar.

La OCDE define el «OAS» como el porcentaje que se obtiene de la relación entre los activos de explotación netos y los ingresos netos y, para ello, indican las directrices que deberá usarse una media ponderada de los tres ejercicios fiscales anteriores. Con este factor debemos identificar la intensidad de uso por la entidad distribuidora de recursos materiales, humanos y de producción de la operación incluida en el importe B. En el caso de que la operación elegible solo se haya realizado durante dos años, entonces debe efectuarse el OAS sobre la media ponderada de esos dos años y, en el supuesto de llevarse a cabo en un único ejercicio, solo se tendrán en cuenta los resultados financieros este (OCDE, 2025).

El último paso es determinar qué celda concreta de la matriz aplicamos, y ello tras saber la agrupación o agrupaciones sectoriales en cuestión y la intensidad del factor (OAS). Para el cálculo del rendimiento medio ponderado, en el supuesto de que hayamos identificado dos o más agrupaciones sectoriales, debemos coger la celda de aplicación de cada sector de actividad según la intensidad del factor obtenida, multiplicamos ese margen por el porcentaje de ventas que corresponde a cada sector y sumamos los dos valores resultantes, con lo que se obtiene un único margen promedio aplicable a todas las ventas del distribuidor. Al calcularlo de este modo, no requerimos separar activos o gastos específicos para cada producto o sector, solo es necesario saber cuánto representa en las ventas totales del distribuidor el producto en cuestión (Eden, 2023).

El porcentaje de rendimiento determinado de conformidad con los pasos anteriores se convierte en el punto central de un rango de plena competencia, definido como la rentabilidad sobre ventas derivada de la matriz de precios, más o menos un 0,5 %. De manera que, en el caso de que dispongamos de ventas de productos que no corresponden a una sola agrupación y representan más del 20 %, este margen del ± 0,5 % se aplica al rendimiento medio ponderado obtenido. En todo caso, cualquier margen de beneficio declarado que se

sitúe dentro de este rango se considera conforme con el principio de plena competencia, sin que la Administración tributaria deba realizar ningún tipo de ajuste.

La aplicación práctica de este enfoque se materializa a través de un proceso de verificación posterior, es decir, una comprobación *ex post* que se efectúa normalmente al final del ejercicio fiscal, en el contexto de la declaración del IS, pues, durante este proceso, el contribuyente debe contrastar el rendimiento real obtenido con el rango de referencia, y ello a fin de asegurar que las condiciones de las transacciones vinculadas son coherentes con el importe B.

En el caso de que el margen declarado se sitúe fuera del rango permitido, las autoridades fiscales podrán llevar a cabo un ajuste, el cual corresponderá con el rendimiento exacto derivado de la matriz de precios, excluyendo el margen de ±0,5 %. Este procedimiento garantiza una mayor previsibilidad, simplicidad administrativa y coherencia en la valoración de las operaciones de distribución de bajo riesgo.

En todo caso, la OCDE estipula en las directrices un mecanismo de control en cuanto a los gastos de explotación con la finalidad de que sirva de limitación al uso del margen del beneficio neto sobre las ventas, de tal manera que, si al aplicar tal beneficio neto, se genera un resultado que queda fuera de los rangos de la siguiente tabla, se deberá realizar una serie de ajustes que se exponen a continuación, pues situarse extramuros del intervalo preestablecido puede indicar una incoherencia con el modelo del importe B. En definitiva, se pretende limitar la aplicación de este enfoque a aquellas operaciones que reflejan un comportamiento económico normal dentro de las actividades de distribución mayorista de bienes. Con esta cautela se busca comprobar que el beneficio declarado por la entidad multinacional está en línea con sus gastos de funcionamiento, y ello con el fin de prevenir que se produzcan desviaciones artificiosas en el ámbito de los precios de transferencia.

Tabla 2. **Rango de los gastos de explotación**

Intensidad del factor	Porcentajes máximos predeterminados	Porcentajes máximos alternativos para jurisdicciones que pueden acogerse al régimen	Tipo mínimo
Alto OAS (A) Medio OAS (B+C) Bajo OAS (D+E)	70 %	80 %	10 %
	60 %	70 %	
	40 %	45 %	

Fuente: OCDE (2025b, p. 32).

El mecanismo de verificación de los gastos de explotación se desdobla en cuatro pasos. En el primero de ellos, tanto el contribuyente como las Administraciones tributarias deben calcular dos elementos. Por una parte, el porcentaje de beneficio sobre las ventas, esto es, la proporción de ganancia sobre el total de ventas. Una vez que se obtiene este dato, es utilizado para saber cuál es la proporción de ganancia en relación con los gastos de funcionamiento, esto es, el coste que tiene la entidad para operar; de esta manera, se obtiene un dato consistente en un rendimiento equivalente en el que se relaciona el beneficio obtenido con los gastos de explotación incurridos.

El siguiente paso consiste en estipular el rango predefinido de gastos de explotación según los datos establecidos en la tabla anterior, de tal manera que el porcentaje máximo de gastos de explotación se determina según la intensidad del OAS y si podemos acogernos a los porcentajes máximos predeterminados o los alternativos, y ello según si la jurisdicción correspondiente está cualificada para acogerse o no al régimen del importe B[13].

Vamos a detenernos en esta cuestión a fin de determinar qué rango de gastos de explotación aplicar. Dejando a un lado el tipo mínimo del 10 %, dado que se comentará en las siguientes líneas, tanto los porcentajes predeterminados como los alternativos sirven para disponer de un límite razonable a los gastos de explotación de una multinacional que quiera aplicar la metodología del importe B. La diferencia está en que los predeterminados son los límites estándar fijados por la OCDE para la mayoría de los Estados, pues son los aplicados por defecto, salvo que el Estado en cuestión disponga de autorización para usar los alternativos. Por lo tanto, los porcentajes máximos predeterminados están diseñados para Estados con más capacidad administrativa y que disponen de datos suficientes para aplicar los estándares del importe B de forma completa. En cambio, los porcentajes alternativos son límites más flexibles pensados para países con menor capacidad administrativa

[13] A raíz del informe del importe B, la OCDE ha clasificado las jurisdicciones en *qualifying jurisdictions*, diferenciando entre las que se incluyen en la sección 5.2 y las que se incluyen en la sección 5.3; las *covered jurisdictions* y las *low capacity jurisdictions*.

En cuanto a las primeras, esto es, las incluidas en la sección 5.2 del informe del importe B, son aquellas jurisdicciones que en el mecanismo de verificación de datos pueden aplicar un porcentaje máximo alternativo en cuanto al rango de gastos de explotación. En cuanto a las incluidas en la sección 5.3, son aquellas que deben realizar ciertos ajustes ante la ausencia o insuficiencia de datos para aplicar este método simplificado.

Respecto a las *covered jurisdictions*, la OCDE publicó su lista en junio de 2024. Precisamente ha acuñado este término (*covered*) para evitar cualquier duda en cuanto a que las jurisdicciones cubiertas tienen que ser necesariamente jurisdicciones de baja capacidad, de manera que quedan cubiertas tanto las de baja como las de media capacidad de conformidad con la calificación que se dé al respecto por el Banco Mundial.

Finalmente, en cuanto a las *low capacity jurisdictions*, como se ha expuesto en otras notas a pie de página, a fecha de 16 de agosto de 2025, la OCDE no ha publicado tal lista.

Para profundizar en esta clasificación, *vid.* OCDE (2024).

o cuyo acceso a datos fiables es limitado. Son unos límites que solo pueden aplicarse si se ha autorizado a la jurisdicción a acogerse a este régimen especial, y ello de conformidad con lo dispuesto en la sección 5.2 del informe del importe B. Establecer esta diferencia de porcentajes tiene como fin facilitar la implementación de este enfoque en países en desarrollo o con sistemas tributarios ineficientes.

En cuanto a los requisitos para acogerse a estos porcentajes máximos alternativos, la sección 5.2 del informe de importe B estipula el cumplimento de dos condiciones, a saber, que la jurisdicción esté calificada por el Banco Mundial como ingresos bajos, ingresos medios-bajos o ingresos medios-altos y que el Estado en cuestión se comprometa a aplicar la metodología del importe B de forma completa y coherente, de conformidad con las directrices y, por tanto, a acatar el resultado obtenido al aplicar el meritado método, comprometiéndose a facilitar que otros países también respeten el resultado obtenido, lo que evita supuestos de doble imposición (OCDE, 2025d).

En este sentido, las directrices disponen que la lista de las jurisdicciones que pueden acogerse al régimen a efectos de la sección 5.2 se determinará de forma prospectiva en función de dichos criterios y se publicará y actualizará cada cinco años en la página web de la OCDE (OCDE, 2024).

El siguiente paso para verificar los gastos de explotación consiste en que tanto el contribuyente como la Administración tributaria deben comparar el rendimiento equivalente sobre los gastos de explotación con el límite máximo y mínimo establecido en la tabla, de tal manera que, si el rendimiento equivalente sobre gastos de explotación se encuentra dentro del rango, no será necesario realizar ajuste alguno sobre el rendimiento de las ventas; en cambio, si el rendimiento equivalente sobre gastos de explotación supera el límite máximo, se efectuará un ajuste a la baja hasta que el rendimiento equivalente sobre los gastos de explotación sea igual al límite máximo aplicable. En sentido contrario, si el rendimiento equivalente sobre gastos no alcanza el mínimo de gastos de explotación (esto es, el 10 %), el rendimiento sobre ventas se debe alzar hasta que el rendimiento equivalente sobre los gastos de explotación sea igual al mínimo establecido.

Asimismo, las directrices prevén un mecanismo de ajuste (sección 3 del informe final del importe B) en aquellos supuestos en los que no se dispone de datos o los disponibles en la base de datos global referentes a la jurisdicción de la entidad que pretende aplicar el importe B son insuficientes, y ello, siempre y cuando dicha jurisdicción puede acogerse a tal enfoque simplificado (OCDE, 2025b).

Precisamente con la finalidad de cumplir el objetivo del importe B, esto es, dar un enfoque práctico, simplificado y racionalizado, los parámetros establecidos en las directrices en cuanto a determinación de los rangos de la matriz de rentabilidades y los límites máximo y mínimo de los gastos de explotación se actualizarán quinquenalmente, salvo que las condiciones de mercado cambien significativamente y se justifique una actualización

provisional. En cuanto a los datos financieros y otros datos que se mencionan en las directrices, se revisarán anualmente y se actualizarán siempre que sea necesario.

En este sentido, la OCDE ha publicado un Excel (OCDE, 2025c) que facilita en gran medida la aplicación de este enfoque, pues, añadiendo los parámetros que requiere, se facilita a los operadores los cálculos que deben realizar. Cabe mencionar que se dedicará un breve epígrafe a la aplicabilidad de un supuesto práctico hipotético en el que se remarcará la gran utilidad que supone tal herramienta.

3.5. Cuestiones de seguridad jurídica en materia tributaria y eliminación de la doble imposición

Esta cuestión adquiere gran relevancia por el hecho de que, ante un ajuste realizado por una Administración tributaria, esto pueda conllevar, como contraposición, una doble imposición de los beneficios de una operación elegible en otra jurisdicción. Por ello, las directrices mencionan la posibilidad de que la otra jurisdicción fiscal interviniente, aplicando su derecho interno, realice un ajuste a la baja para mitigar la doble imposición económica que pueda darse. No obstante, la mayor parte de las jurisdicciones solo podrán llevar a cabo ajustes correlativos tras efectuarse un procedimiento amistoso[14], de tal manera que, si una o más jurisdicciones no han optado por aplicar o no aceptan el importe B, cuando el contribuyente inste el procedimiento amistoso, este último solo podrá justificar su decisión de aplicar este enfoque con lo establecido en las restantes partes de las directrices en materia de precios de la OCDE de 2022 y no, por tanto, en el anexo que se incluye en el capítulo IV. Del mismo modo deben proceder las autoridades competentes de ambas jurisdicciones cuando se vean inmersas en un procedimiento amistoso o en un arbitraje.

Sin la intención de ser exhaustiva, la OCDE, a los meros efectos ilustrativos, establece unos supuestos de doble imposición y cómo deben mitigarse. Uno de ellos puede ser cuando el contribuyente ha aplicado el importe B en una jurisdicción que ha optado por aplicarlo, pero la jurisdicción de la contraparte de esa operación efectúa un ajuste justificado con el resto de las partes de las directrices en materia de precios.

[14] Cuando un contribuyente sufre un supuesto de doble imposición, debe resolverse de conformidad con el CDI que resulte de aplicación. Si no hay un CDI firmado entre las dos jurisdicciones involucradas, el contribuyente no dispone de ningún instrumento que le permita eliminar o, cuando menos, mitigar esa doble imposición, salvo los recursos de derecho interno. En caso de disponer de un CDI, en estos se estipula una cláusula de procedimiento amistoso que obliga a que las autoridades fiscales traten de buscar una solución, pero no a conseguirla, pues los CDI solo obligan a que los Estados hagan su mejor esfuerzo, pero no a un resultado. No obstante, algunos CDI incluyen una cláusula de arbitraje, la cual estipula que, si en un determinado periodo de tiempo no se llega a un acuerdo, entonces se constituye una comisión de arbitraje (tercero independiente) que debe alcanzar necesariamente una solución al conflicto.

En estos casos, la OCDE propone que la jurisdicción que permite aplicar el importe B debe eliminar la doble imposición mediante un ajuste correlativo al efectuado en la otra jurisdicción. Si con este proceder no se elimina la doble imposición, se puede iniciar un procedimiento amistoso.

En el procedimiento amistoso, cuando una de las jurisdicciones no opta por aplicar el enfoque del importe B, las autoridades competentes de la Administración tributaria no deben referirse al mismo como un enfoque que conduce a un resultado aceptable, salvo que, aplicando el compromiso político adoptado, deban darle validez, y ello sucede cuando la entidad que aplica el importe B se encuentre en una jurisdicción de baja capacidad. En contrapartida, la autoridad competente de la jurisdicción que sí acepta el importe B debe justificar su posicionamiento con base en el resto de las partes de las directrices, sin referirse al anexo concreto del importe B añadido a ellas.

El otro supuesto que puede conllevar una doble imposición surge cuando el contribuyente aplica el importe B porque el Estado ha establecido su aplicación en términos preceptivos y esta jurisdicción realiza un ajuste a fin de garantizar que se tributa de acuerdo con aquel. En tal situación, puede pedirse a la jurisdicción de la contraparte que elimine la doble imposición, y ello mediante un procedimiento amistoso. Si la jurisdicción de la contraparte no ha decidido aplicar este enfoque en un acuerdo con la otra jurisdicción (recordemos, la que hace el ajuste), esta última debe justificar el ajuste realizado, y ello con base en las restantes partes de las directrices de precios de transferencia.

En todo caso, la OCDE opta por que, se haya o no aplicado este enfoque a los efectos de valorar una determinada operación vinculada, una jurisdicción pueda efectuar un ajuste correlativo con base en el resultado que ofrece el importe B si considera que tal resultado es aceptable para el caso concreto. Además, las jurisdicciones implicadas pueden considerar oportuno celebrar acuerdos con el objetivo de realizar los ajustes correlativos necesarios según el resultado que ofrezca aplicar el importe B.

Además, las directrices se encargan de aclarar que, si una entidad ya dispone de un acuerdo previo con una Administración tributaria, ese acuerdo sigue siendo válido, incluso si después se empieza a aplicar este enfoque, y ello a fin de respetar los acuerdos jurídicamente vinculantes alcanzados, evitar la inseguridad jurídica que puede crearse en torno a la posibilidad de que los litigios ya resueltos entre autoridades competentes puedan ser objeto de revisión y aumentar la previsibilidad para los contribuyentes (OCDE, 2025b).

3.6. Documentación

En términos generales, en materia de precios de transferencia, la documentación exigida legalmente permite que la Administración tributaria disponga de la información precisa para llevar a cabo la evaluación de riesgos, así como efectuar las comprobaciones pertinentes en cuanto

a las prácticas de los contribuyentes en esta materia y, en última instancia, concluir que se han aplicado precios acordes a mercado. En el importe B, la documentación adquiere mayor relevancia, pues permite que las Administraciones tributarias tengan la información suficiente para valorar si los contribuyentes han aplicado adecuadamente este enfoque a tales operaciones.

La Administración tributaria puede obtener la información necesaria para determinar si es pertinente aplicar el importe B mediante el *local file*, documento al que pueden se añadir ciertos requisitos de documentación específicos[15].

Además, la información incluida en el *local file* puede ayudar a las Administraciones tributarias a analizar si las operaciones elegibles cumplen con los criterios para aplicar este enfoque simplificado y, asimismo, corroborar si el método para determinar los precios de transferencia ha sido correctamente aplicado. De tal manera que, si en la documentación sobre precios de transferencia no se incluye la información relevante necesaria para valorar la aplicación del importe B, las directrices facultan a las Administraciones tributarias para que la soliciten a los contribuyentes.

Junto con el *local file*, y la posible información específica relativa a la aplicación del enfoque simplificado del importe B, debemos mencionar el *master file*, pues la información que este documento proporciona puede respaldar el enfoque dado a la determinación de los precios de transferencia. Con ello, la OCDE pretende evitar que los contribuyentes deban asumir una carga excesiva en cuanto a la documentación que deben aportar para evaluar la aplicación del importe B y que las Administraciones solo soliciten aquella información que no tengan en su poder y que sea relevante para llevar a cabo tal valoración.

Finalmente, debe señalarse que, cuando se use el importe B por primera vez, en el *local file* o en cualquier otra información pertinente para aplicarlo, debe manifestarse que aquel va a ser empleado durante, al menos, tres años, salvo que dejen de llevarse a cabo las operaciones elegibles o haya alteraciones de gran calibre en la actividad del contribuyente, circunstancias que se deberán notificar a las autoridades fiscales de todas las jurisdicciones implicadas en las operaciones elegibles, siendo ello. Se trata de un modo de proceder lógico a fin de garantizar que no se pierda la coherencia de este enfoque.

4. Aplicación práctica del importe B

A fin de clausurar el presente estudio, hemos considerado conveniente investigar cuál está siendo el posicionamiento de los Estados frente al importe B, así como el planteamiento

[15] Las propias directrices se encargan de dar una lista ejemplificativa en términos abiertos en cuanto al tipo de documentación específica que puede ser solicitada al contribuyente. Para más información, *vid*. página 35 de OCDE (2025b).

de un hipotético supuesto práctico a fin de facilitar al lector la comprensión del importe B y ayudarle a asimilar su aplicación práctica real.

Por un lado, hay que destacar que la OCDE ha identificado a ciertos países como jurisdicciones cubiertas (OCDE, 2025e), esto es, países de ingresos bajos y medios que han expresado su voluntad de aplicar este enfoque simplificado y respecto de los cuales el resto de los miembros del marco inclusivo se comprometen a respetar los resultados que arroje la aplicación del enfoque del importe B en estas jurisdicciones y, por tanto, llevar a cabo aquellas medidas razonables que eviten una doble imposición, y ello cuando se haya firmado con tales países un CDI.

En cuanto a la situación en España, debe destacarse que, en términos generales, las autoridades fiscales apoyan la implementación del importe B, y ello al destacar su potencial para simplificar los procesos administrativos y reducir las controversias fiscales. No obstante, también se ha señalado que es necesario adaptarlo a las especialidades de nuestro sistema fiscal con el fin de garantizar que su aplicación no produzca distorsiones en el mercado. La Administración española considera que este enfoque simplificado y racionalizado ofrece una herramienta valiosa para asignar los recursos disponibles de manera eficiente y de esa forma centrarse en aquellas áreas fiscales consideradas de mayor riesgo.

No obstante, no hay que perder de vista que España no ha expresado su intención de incluir este enfoque en su ordenamiento, pero sí ha manifestado que respetará la decisión de las jurisdicciones del marco inclusivo que decidan establecer la aplicación del importe B en términos obligatorios (Sánchez Huaman, 2024). Por ello, en el marco de las relaciones entre España y esos países que permiten aplicar este enfoque, es crucial definir mecanismos de ajuste, y ello con el fin de asegurar que la aplicación del importe B es justa y equitativa.

Por otra parte, dado su peso económico y político en el ámbito internacional, debemos poner el foco en Estados Unidos, jurisdicción que también se ha pronunciado sobre esta materia. En diciembre de 2024 publicó unas guías para que sus empresas puedan utilizar este método (Boldewijn *et al.*, 2025). Es reseñable que los delegados de Estados Unidos en la OCDE han defendido con entusiasmo este enfoque simplificado y han presionado para que la disposición sobre precios de transferencia sea obligatoria, lo que es acorde con la publicación llevada a cabo por la Administración fiscal estadounidense (IRS), pues aquella propone la norma 2025-04 (*regulation*) para adoptar las disposiciones del importe B (Valdivieso y Emmerich, 2024). En todo caso, aun con el afán estadounidense de apostar por este método (recordemos que la OCDE posibilita a los Estados establecerlo en términos obligatorios), la propuesta de la IRS es en términos optativos (Roper, 2025). Por lo tanto, el Departamento del Tesoro estadounidense hizo tal propuesta en términos de puerto seguro (*safe harbor*) para aquellas transacciones que involucren a contribuyentes estadounidenses.

En todo caso, ante los recientes y convulsos cambios de la economía internacional y de la situación geopolítica actual, en especial ante la llegada de Trump al Gobierno estadounidense,

hay que prestar atención a los avances en esta materia y, sobre todo, a la posibilidad de la adopción de un posicionamiento totalmente contrario al adoptado hasta el momento.

En el ámbito europeo, debemos mencionar, en primer lugar, a Países Bajos, jurisdicción que ha establecido que el importe B sea opcional. En este sentido, el 4 de diciembre de 2024, el secretario de Estado de Finanzas de los Países Bajos publicó un decreto que aborda la implementación del importe B (Ökten *et al.*, 2024), en el que no se reconoce la aplicación de este enfoque para las actividades de distribución y comercialización que lleven a cabo sus contribuyentes nacionales dentro del país, pero sí para las transacciones con jurisdicciones con las que se ha firmado un CDI, y ello cuando tales jurisdicciones hayan implementado correctamente este enfoque simplificado y racionalizado (Boldewijn *et al.*, 2025).

También debemos destacar la posición irlandesa, cuya ley de finanzas de 2024, promulgada el 12 de noviembre, incluyó una enmienda a la legislación de precios de transferencia que permite respetar el resultado del importe B cuando la otra jurisdicción en cuestión (que es la que aplica el importe B) sea considerada una jurisdicción cubierta con la que Irlanda tenga firmado un CDI. En este caso, Irlanda va más allá que Países Bajos, pues lo aplica tanto en operaciones entrantes como salientes de distribución (Valdivieso, 2024).

En la vertiente internacional, también se han posicionado países como Australia y Nueva Zelanda. Igual que Países Bajos, estos países han expresado que no aplicarán este enfoque para los distribuidores locales. No obstante, Nueva Zelanda ha anunciado que no va a adoptar este enfoque en ningún caso (Stewart, 2024), mientras que Australia, aun contando ya con simplificaciones en materia de precios para distribuidores entrantes, sí que apoya su opcionalidad para ser aplicado a estos últimos.

Muy recientemente, en marzo de 2025, otro Estado que se ha posicionado desfavorablemente a este enfoque es Turquía, cuyo ministro de Hacienda y Finanzas anunció la no adopción del importe B para las transacciones que involucren distribuidores, agentes de ventas y corredores dentro de sus fronteras. En este sentido, Turquía seguirá usando los métodos tradicionales en esta materia en lugar de implementar los cálculos de margen de beneficio predeterminados del importe B (Regfollower, 2025).

En cuanto a países que deciden totalmente no aplicar este enfoque simplificado, debemos destacar la India, jurisdicción que desde los inicios se ha posicionado en contra; muestra de ello es el gran número de reservas en contra del importe B que aparecen al inicio de las directrices.

Dado que estamos ante una medida muy novedosa y reciente, hay países como Canadá, Costa Rica, Brasil, Reino Unido o Japón que aún no se han pronunciado sobre la materia, pues están evaluando su implementación y están llevando a cabo ciertas consultas con las partes interesadas en aplicar este enfoque a fin de resolver si ello aporta valor en las

transacciones afectadas. En este sentido, Singapur tampoco ha publicado una posición oficial al respecto (Boldewijn *et al.*, 2025).

En este punto conviene mencionar que, como se ha podido comprobar en estas líneas, no solo son los Estados, en cuanto a sus Gobiernos, los que se han pronunciado sobre esta cuestión, sino que también se han pronunciado sus Administraciones tributarias. Esto es relevante por cuanto hay otras instituciones que también han considerado de vital importancia pronunciarse sobre este enfoque. Un ejemplo de ello es el BIAC, esto es, la Asociación de Empresas ante la OCDE. El anterior presidente de su Comité Fiscal, Alan McLean, expresó su apuesta por un importe B obligatorio, pues considera que su aplicación uniforme puede contribuir significativamente a simplificar y estabilizar el sistema fiscal internacional (McLean, 2024).

Lo que queda patente es que estamos ante una situación internacional muy incipiente y heterogénea, pues hay jurisdicciones que se han pronunciado en el sentido de establecer este enfoque obligatoriamente, como Estados Unidos, y otras jurisdicciones ni siquiera se han pronunciado al respecto, como Reino Unido, entre otras, lo que pone de manifiesto que tanto la OCDE, como organización internacional en la que participa un gran número de países, como las jurisdicciones en sí mismas deben seguir trabajando a fin de conseguir que todas vayan en la misma dirección y obtener una política fiscal equilibrada y tendente a la uniformidad, al menos, en lo que a este enfoque se refiere.

En este punto debemos reiterar que la intención de la OCDE es facilitar la aplicación efectiva de este enfoque, por lo que dedica una parte del informe del importe B, en concreto, el apéndice B, a ejemplos ilustrativos. Por ello, hemos considerado adecuado ofrecer un supuesto práctico (a los meros efectos ilustrativos) para mostrar cómo se aplicaría el importe B. Además, la OCDE también ha facilitado una plantilla en formato Excel con los parámetros del anexo a fin de facilitar a los operadores los cálculos que deben realizar.

Ejemplo

ElectroDistribuciones, SA es una filial española de un grupo multinacional que se dedica a la distribución mayorista de electrodomésticos. La filial compra los productos a su empresa matriz en Alemania y los vende a minoristas en España. La filial española no posee intangibles únicos ni asume ningún tipo de riesgo significativo.

Veamos si puede aplicar este enfoque en el último ejercicio fiscal con información financiera disponible (p. e., 2024).

En primer lugar, debemos comprobar que la operación cumple con los requisitos para aplicar el importe B. Estamos ante una entidad que se dedica a la distribución mayorista de bienes tangibles, por lo tanto, cumple con el tipo de actividad. Además, estamos ante una transacción entre partes vinculadas y, asimismo, no se asumen riesgos significativos ni se usan intangibles únicos.

Los datos para los ejercicios 2021, 2022 y 2023 son los siguientes:

Tabla 3. **Datos de los ejercicios 2021, 2022 y 2023**

	2021	2022	2023	Promedio (2021-2023)
Ventas netas	98.000.000	101.000.000	101.000.000	100.000.000
COGS (coste de adquisición)	78.000.000	80.500.000	81.500.000	80.000.000
Gastos operativos (OPEX)	11.000.000	12.500.000	12.500.000	12.000.000
EBIT (resultado operativo)	9.000.000	8.000.000	7.000.000	8.000.000
Activos operativos netos	24.000.000	25.000.000	26.000.000	25.000.000

Fuente: elaboración propia.

Con los datos anteriores, y una vez constatado que podemos aplicar el importe B al cumplir con sus requisitos, debemos determinar el rendimiento sobre ventas y las ratios clave con el fin de ubicar a la entidad en la matriz de rentabilidad y comprobar si cumple con los límites operativos definidos por la OCDE.

Tabla 4. **Introducción de los datos de los ejercicios que se deben analizar en la herramienta facilitada por la OCDE**

Inputs for quantitative scoping criteria

(green cells should be filled in)

	year x-3	year x-2	year x-1
Net revenues	98000000,00	101000000,00	101000000,00
Operating expenses	11000000,00	12500000,00	12500000,00

What is the tested party jurisdiction required upper bound of the OES for quantitative scoping criteria under paragraph 13.b. of the guidance?	30%

Note: The tool cannot automatically test the qualitative elements of scoping criteria in paragraphs 13. a. and 14. of the guidance. Due consideration should be given to them before a conclusion on the application of the SSA to a tested party can be reached.

Output for quantitative scoping criteria

Quantitative scoping criteria met			
OES%		12,00%	
Upper bound	30%	Lower bound	3%

Please move on to the inputs for pricing

Fuente: OCDE (2025c).

El 30 % que aparece en la tabla anterior se debe a que, de conformidad con el apartado 13 b) de las directrices del importe B, los gastos operativos sobre ventas (OPEX/*Sales*) no deben superar un cierto umbral máximo, y ello depende del tipo de jurisdicción de la que se trate. Se aplica el umbral de 30 % si la jurisdicción aplica los límites máximos predeterminados. En cambio, se aplica el 35 % si la jurisdicción está incluida en la lista de la OCDE como autorizada a aplicar los límites máximos alternativos (sección 5.2 del informe). Dado que España no está en la lista de jurisdicciones con derecho a usar los límites alternativos, debemos aplicar como límite máximo el predeterminado del 30 %.

En cuanto a las ratios clave, tenemos las siguientes:

- RoS: *Return on Sales* (rentabilidad sobre las ventas). Es el indicador principal del importe B, pues representa el margen operativo que obtiene la empresa sobre sus ventas. Se obtiene de la relación entre el resultado de explotación antes de intereses e impuestos (EBIT) y las ventas netas, esto es, el total de ingresos por ventas.

  RoS: 8.0000.000/100.000.000 = 8 %

- OPEX/*Sales Ratio*. Esta ratio muestra qué parte de las ventas totales se dedica a gastos operativos, esto es, gastos de funcionamiento sin incluir los costes de los bienes vendidos. La OCDE dispone que esta ratio tiene que estar entre el 3 % y el 30 % para aplicar este enfoque simplificado.

  12.000.000/100.000.000 = 12 %

- OAS: *Operating Asset to Sales Ratio*. Mide la intensidad de uso de los activos, de manera que nos permite clasificar la entidad en una de las columnas de la matriz de rentabilidades. Muestra la relación entre activos operativos netos y ventas netas.

  25.000.000/100.000.000 = 25 %

  Por lo tanto, clasificado en el grupo C.

Tabla 5. **Determinación de la agrupación sectorial del supuesto planteado**

Agrupación sectorial
Intensidad del factor
(A) OAS 45 % o más, cualquier nivel de OES
(B) OAS del 30 al 44,99 %, cualquier nivel de OES
(C) OAS del 15 al 29,99 %, cualquier nivel de OES
(D) OAS inferior al 15 %, OES 10 % o más
(E) OAS inferior al 15 %, OES inferior al 10 %

Fuente: OCDE (2025b, p. 30).

- EBIT/OPEX *Ratio*. Verificación de los gastos de explotación (OES). Se utiliza para realizar un control de coherencia entre el beneficio y los gastos operativos. Dado que la hemos calificado en C, esto significa que estamos en una intensidad media OAS (B + C); por tanto, la ratio debe estar entre el 10 % (tipo mínimo) y el 60 % (tipo máximo predeterminado).

  8.000.000 (EBIT)/12.000.000 (OPEX) = 66,67 %

  Como se supera el límite máximo, es obligatorio realizar un ajuste a la baja más adelante.

Tabla 6. **Determinación del porcentaje máximo de gastos de explotación**

Intensidad del factor	Porcentajes máximos predeterminados	Porcentajes máximos alternativos para jurisdicciones que pueden acogerse al régimen	Tipo mínimo
Alto OAS (A) Medio OAS (B+C) Bajo OAS (D+E)	70 %	80 %	10 %
	60 %	70 %	
	40 %	45 %	

Fuente: OCDE (2025b, p. 32).

Una vez calculadas las ratios anteriores, debemos determinar la clasificación en la matriz de rentabilidades. En primer lugar, debemos determinar la agrupación sectorial, dado que la filial española se dedica a la distribución de electrodomésticos, que se califican en el grupo 2 al ser productos manufacturados industriales duraderos (*consumer electronics*). En segundo lugar, según el OAS del 25 %, corresponde la clasificación C.

El siguiente paso consiste en obtener el rendimiento de la matriz de precios, esto es, determinar la celda concreta que aplicar de la siguiente tabla. De acuerdo con esta, el rango estándar es del 3 %, aunque se acepta un rango de ± 0,5 %, por lo que el rango permitido es: 2,50 %-3,50 %.

Tabla 7. **Determinación del porcentaje de rendimiento sobre las ventas en la matriz de precios**

Agrupación sectorial	Agrupación sectorial 1	Agrupación sectorial 2	Agrupación sectorial 3
Intensidad del factor			
(A) OAS 45 % o más, cualquier nivel de OES	**3,50 %**	**5,00 %**	**5,50 %**
(B) OAS del 30 al 44,99 %, cualquier nivel de OES	**3,00 %**	**3,75 %**	**4,50 %**
(C) OAS del 15 al 29,99 %, cualquier nivel de OES	**2,50 %**	**3,00 %**	**4,50 %**
(D) OAS inferior al 15 %, OES 10 % o más	**1,75 %**	**2,00 %**	**3,00 %**
(E) OAS inferior al 15 %, OES inferior al 10 %	**1,50 %**	**1,75 %**	**2,25 %**

Fuente: OCDE (2025b, p. 30).

En todo caso, como se ha mencionado anteriormente, para la clasificación C, el rango de los gastos de explotación debe ser entre 10 y 60 %. En nuestro caso, es del 66,67 %[16], por lo que excede el límite máximo; por tanto, se debe ajustar a la baja el EBIT, pues el máximo permitido es un 60 %, que sobre los gastos operativos (12.000.000) resulta 7.200.000. Esto nos permite obtener un RoS ajustado de 7,2 % (7.200.000/100.000.000 [ventas netas]). El RoS ajustado sigue estando fuera del rango de la matriz (un máximo del 3,5 %), por lo que se debe limitar el margen al máximo del rango: 3,5 %. Ello implica que el rendimiento aceptado por la metodología del importe B es un RoS de 3,5 %, por lo que el nuevo EBIT aplicable asciende a 3.500.000 (3,5 % × 100.000.000), por lo que la ratio resultante de EBIT/OPEX es 3.500.000/12.000.000 = 29,17 %, y así queda dentro del rango del 10-60 %.

En conclusión, para que ElectroDistribuciones, SA pueda aplicar el importe B en la documentación de sus operaciones vinculadas de distribución, debe declarar un margen del 3,5 %[17] sobre ventas para esta actividad. Este margen se encuentra dentro del rango de plena

[16] En la práctica, este ajuste debe realizarse, pero, si acudimos a las tablas obtenidas por el Excel, vemos que este no aparece reflejado.

[17] Recordemos que el porcentaje que se debe aplicar según la matriz de rentabilidades es un 3 %, pero, dado ese margen del ± 0,5 %, concluimos que el margen máximo permitido es del 3,5 %.

competencia definido por la OCDE y cumple, a su vez, con los requisitos de verificación de gastos operativos.

En términos prácticos, este 3,5 % significa que esa es la rentabilidad que debe obtener la entidad analizada sobre las ventas realizadas con las entidades del grupo (debiendo fijar un precio de transferencia entre ambas compañías vinculadas que permita alcanzar dicho resultado).

De este modo, podría predicarse que el precio de transferencia acordado es acorde con el principio de plena competencia. Si realizamos un análisis *ex post*, se colige que se tributa por las ventas entre vinculadas un rendimiento sobre ventas superior al porcentaje obtenido, por lo que el precio dado a las operaciones vinculadas no es acorde al precio de mercado, lo que implicará tener que realizar los ajustes pertinentes.

A continuación, se adjuntan todas las tablas que se obtendrían mediante el uso de la herramienta Excel facilitada por la OCDE en esta materia.

Tabla 8. **Resultados obtenidos mediante el uso de la herramienta de cálculo facilitada por la OCDE**

Inputs for pricing
(green cells should be filled in)

1. Information about the jurisdiction

Name of the jurisdiction	Spain
Caps applicable for the purpose of Section 5.2	Default cap rates
Qualifying jurisdictions for the purpose of Section 5.3	NO
Credit rating for the purpose of Section 5.3	-

*Credit ratings available as of December 2024 are used in the template.

* Inclusion of jurisdictions to this table does not mean that they are obligated to adopt or will adopt the simplified and streamlined approach.

2. Financial Information

P&L extract

	year x-3	year x-2	year x-1	year x
Net revenues	98000000,00	101000000,00	101000000,00	100000000,00
Cost of goods sold	78000000,00	80500000,00	81500000,00	80000000,00
Operating expenses	11000000,00	12500000,00	12500000,00	12000000,00

Balance-sheet extract

	year x-4	year x-3	year x-2	year x-1	year x
Assets:					
Fixed assets	35000000,00	20000000,00	10000000,00	5000000,00	
Debtors	15000000,00	15000000,00	20000000,00	500000,00	
Stock	20000000,00	1450000,00	20000000,00	19750000,00	
Liabilities:					
Creditors	20000000,00	20000000,00	20000000,00	20000000,00	

3. Information about industry grouping

Q1	Are you distributing products falling in to one industry grouping or more than one industry grouping (see definition of "industry grouping" in the definitions section of the guidance)?	One industry grouping
Q2	If your answer to Q1 above is "One industry grouping", please fill in only Q2(a) in the table below. Otherwise, please fill in Q2(a), (b) and (c) in the table.The cell(s) that should be filled in will change depending on the answer to Q1.	

	Products	Industry Grouping	Net revenues from each industry grouping in year x	Shares in total net revenues
Q2(a)	Products in single (first) category	2	120,00	-
Q2(b)	Products in a second category	3	50,00	-
Q2(c)	Products in a third category	2	30,00	-
	Total net revenues	-	-	-

* Column D of this table is locked if you choose One industry grouping in cell E26.

*** Identification of industry groupings of products being distributed**

Product	Industry grouping
consumer electronics	2

* When you choose a product, you can check industry grouping of that product. This is just to help you indentify the industry groupings to answer Q2.

Output summary for pricing

(For more information, please see "Automated Calculations" tab.)

Calculation under Section 5.1 (Pricing matrix)	
Factor intensity classification	**C**
Industry grouping (one industry grouping)	**2**
Industry grouping (more than one industry grouping)	**-**
Accounts payable guardrail triggered?	**YES**
Return on sales under Section 5.1	**3,00%**
Calculation under Section 5.2 (Operating expense cross-check)	
Adjustment required under Section 5.2?	**No adjustment under Section 5.2**
The operating expense cap applicable	**60,00%**
Equivalent return on OPEX	**25,00%**
Operating expense cap triggered?	**NO**
Operating expense collar triggered?	**NO**
Adjustment % under Section 5.2	**-**
Adjusted return under Section 5.2	**-**
Calculation under Section 5.3 (Data availability mechanism for qualifying jurisdictions)	
Adjustment required under Section 5.3?	**No adjustment under Section 5.3**
Adjustment% under Section 5.3	**0,00%**
Adjusted return under Section 5.3	**-**
The final return on sales% under Section 5	**3,00%**

1. Calculation for quantitative scoping criteria

a) Calculation of Operating expense intensity (OES)

		year x-3	year x-2	year x-1	weighted average
(a)	Net revenues	98000000,00	101000000,00	101000000,00	300000000,00
(b)	Operating expenses	11000000,00	12500000,00	12500000,00	36000000,00
(c) = (b) / (a) * Weighted average	OES%				**12,00%**

b) Quantitative scoping criteria under paragraph 13.b. of the guidance

(a)	OES%	12,00%
(b)	The upper bound of the OES for quantitative scoping criteria	30%
(c)	The lower bound of the OES for quantitative scoping criteria	3%
Met if (a) is between (b)and (c)	Quantitative Scoping Criteria	**Quantitative scoping criteria met**

*The tested party in the qualifying transaction must not incur weighted average operating expenses lower than 3% or greater than an upper bound of between 20% and 30% of the tested party's weighted average net revenues.

2.1. Calculation for pricing under Section 5.1 (Pricing matrix)

a) Calculation of Accounts payable guardrail

		year x-3	year x-2	year x-1
(a)	Creditors	20000000,00	20000000,00	20000000,00
(b)	Cost of Goods Sold	78000000,00	80500000,00	81500000,00
(c) = (a) / (b)	Ratio of Creditors to COGS	0,26	0,25	0,25
(d) = (c) * 365	Accounts payable days	93,59	90,68	89,57
	Meet 90-day threshold	NO	NO	YES
(e) = (b) * 90 / 365	Adj. creditors	**19232876,71**	**19849315,07**	**No adjustment**

b) Calculation of Working Capital

		year x-3	year x-2	year x-1
(a)	Stock	10725000,00	10725000,00	19875000,00
(b)	Debtors	15000000,00	17500000,00	10250000,00
(c)	Creditors	-	-	20000000,00
(c)*	Adjusted creditors	19232876,71	19849315,07	-
(d) = (a) + (b) - (c)	Working Capital	**6492123,29**	**8375684,93**	**10125000,00**

* If accounts payable guardrail is exceeded in a), adjusted creditor is used to calculate working capital.

c) Calculation of Net Operating Assets

		year x-3	year x-2	year x-1
(a)	Fixed assets	27500000,00	15000000,00	7500000,00
(b)	Working Capital	6492123,29	8375684,93	10125000,00
(c) = (a) + (b)	Net Operating Assets	**33992123,29**	**23375684,93**	**17625000,00**

d) Calculation of Net Operating assets intensity (OAS)

		year x-3	year x-2	year x-1	weighted average
(a)	Net revenues	98000000,00	101000000,00	101000000,00	300000000,00
(b)	Net Operating Assets	33992123,29	23375684,93	17625000,00	74992808,22
(c) = (b) / (a) Weighted average	OAS%				**25,00%**
* Net operating assets and OAS% with unadjusted creditors		33225000,00	23225000,00	17625000,00	**24,69%**

* Row 49 shows the result of calculation if accounts payable guardrail is not applied and is intended to illustrate the effect of accounts payable guardrail.

e) Factor Intensity Classification

See pricing matrix under Section 5.1	OAS%	25,00%
	OES%	12,00%
	Factor Intensity Classification	**C**
* Factor intensity classification with unadjusted creditors		**C**

* Row 56 shows the facor intensity classification if accounts payable guardrail is not applied an intended to illustrate the effect of accounts payable guardrail.

f) Calculation of the return on sales% under Section 5.1 of the guidance

		Industry Grouping	Net revenues from each industry grouping	Shares in total net revenues	Return on sales%
See pricing matrix under Section 5.1	**One Industry Grouping**	2	-	-	**3,00%**
*	**Multiple Industry Grouping**				**-**
	De minimis of 20% of net revenues		-		-
	Products in single category	-	-	-	-
	Products in a second category	-	-	-	-
	Products in a third category	-	-	-	0

* If the de minimis not exceeded, the return will be set by reference only to the relevant matrix cell for the industry grouping where the majority of net revenues fall.

* If the de deminimis exceeded, the weighted average return should be calculated by multiplying each return from the relevant cells of the matrix by the proportion of net revenues to be priced by reference to that cell and totalling these proportional returns.

g) Pricing output under section 5.1

	After Section 5.1 calculation	
(a)	Net revenues in year X	100000000,00
(b)	OpEx in year X	12000000,00
(c)*	RoS% under Section 5.1	**3,00%**
(d) = (a) * (c)	EBIT under Section 5.1	**3000000,00**
(e) = (d) / (b)	Equivalent return on OPEX	**25,00%**

*The return derived from application of Section 5.1 will produce a range equal to the return on sales percentage derived from the pricing matrix plus or minus 0.5%.

* Any point within that acceptable range can be relied upon for the purpose of demonstrating compliance with Section 5.1 and will form the basis for any subsequent adjustments that may apply accordance with Section 5.2 and 5.3.

2.2. Calculation for pricing under Section 5.2 (Operating expense cross-check)

a) Determination of the applicable operating expense cap-and-collar range

(a)	The operating expense cap applicable	**60,00%**
*See OECC matrix under Section 5.2	Caps applicable for the purpose of Section 5.2	Default cap rates
	Classification of factor intensity classification under 5.2	Medium OAS
(b)	The operating expense collar applicable	**10%**
(c)	Equivalent return on OPEX	**25,00%**
YES if (c)>(a)	Operating expense cap triggered?	**NO**
YES if (c)<(b)	Operating expense collar triggered?	**NO**

b) Adjustment under Section 5.2

		Section 5.1 calculation	Section 5.2 calculation
(a)	Net revenues in year X	100000000,00	
(b)	Opex in year X	12000000,00	
(c)	RoS% under Section 5.1	3,00%	
(d) = (a) * (c)	EBIT under Section 5.1	3000000,00	
(e) = (d) / (b)	Equivalent return on OPEX	25,00%	
(f)	Adjustment under Section 5.2		**No adjustment under Section 5.2**
(g)	The Operating expense cap or collar applicable		-
(h) = (b) * (g)	Adjusted EBIT under Section 5.2		-
(i) = (h) / (a)	Adj. Return on Sales (%) under Section 5.2		-

2.3. Calculation for pricing under Section 5.3 (Data availability mechanism for qualifying jurisdictions)

a) Calculation of adjustment under Section 5.3

	Adjustment under Section 5.3	**No adjustment under Section 5.3**
(a)	OAS%, capped at 85%	**25,00%**
	Credit rating of the jurisdiction	-
(b)	Net risk adjustment %	**0,00%**
(c) = (a) * (b)	Adjustment% under Section 5.3	**0,00%**
(d)	Return on Sales% under Section 5.1 or 5.2	**3,00%**
(e) = (c) + (d)	Adjusted Return on Sales% under Section 5.3	-

3. The final return on sales% under Section 5

	The final return on sales% under Section 5	**3,00%**

Pricing matrix under Section 5.1

Factor Intensity classification			Industry Grouping		
Category	OAS	OES	1	2	3
A	> = 45%	any level	3,50%	5,00%	5,50%
B	30 - 44.99%	any level	3,00%	3,75%	4,50%
C	15 - 29.99%	any level	2,50%	3,00%	4,50%
D	< 15%	>= 10%	1,75%	2,00%	3,00%
E		< 10%	1,50%	1,75%	2,25%

Table of products under definitions sections of the guidance

Industry Grouping 1	Industry Grouping 2	Industry Grouping 3
perishable foods	IT hardware and components	medical machinery
grocery	electrical components and consumables	industrial machinery including industrial and agricultural vehicles
household consumables	animal feeds	industrial tools
construction materials and supplies	agricultural supplies	industrial components miscellaneous supplies
plumbing supplies and metal	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	

Operating expense cap-and-collar range under Section 5.2

Factor intensity classification	Default cap rates	Alternative cap rates for qualifying jurisdictions	Collar rate
High OAS(A)	70,00%	80,00%	10%
Medium OAS (B+C)	60,00%	70,00%	
Low OES (D+E)	40,00%	45,00%	

Fuente: OCDE (2025c).

5. Conclusiones

El presente estudio ha permitido demostrar que el importe B representa un avance significativo en la aplicación simplificada de los precios de transferencia en el marco de las operaciones de comercialización y distribución entre partes vinculadas. Su encaje en el proyecto BEPS 2.0, en particular, en el pilar I, lo convierte en un instrumento clave para la modernización del sistema tributario internacional, particularmente, en lo que se refiere a otorgar mayor certidumbre jurídica y facilitar el cumplimiento tributario tanto para las Administraciones como para los contribuyentes.

En este sentido, el importe B puede entenderse como una herramienta de transición hacia un sistema tributario internacional más eficiente y cooperativo, integrando los aprendizajes del pasado del sistema tradicional post-BEPS 1.0 y anticipando con el desarrollo de BEPS 2.0 las necesidades del futuro.

Uno de los principales desafíos identificados en el desarrollo del estudio radica en el contexto en el que se produce la publicación del importe B, que coincide temporalmente

con la implementación del impuesto mínimo global en el marco del pilar II. Esta última medida ha captado gran parte de la atención mediática y política y ha restado protagonismo al importe B, a pesar de su elevada relevancia técnica y práctica, lo que ha podido comportar esa falta de pronunciamientos por parte de las jurisdicciones en cuanto a qué posición adoptan o, incluso, esa heterogeneidad de posicionamientos.

Sin embargo, la eficacia de este enfoque dependerá en gran medida de una implementación coherente entre jurisdicciones, ya que su uso descoordinado podría reintroducir incertidumbre y socavar los objetivos de previsibilidad y eficiencia que persigue.

En todo caso, estamos ante una medida publicada recientemente (febrero de 2025), por lo que no debemos precipitarnos y tendremos que esperar a ver qué posiciones van adoptando el resto de los países y cómo actúa la OCDE, a fin de conseguir una posición, cuando menos, conjunta en esta materia que permita tener una política fiscal uniformada.

Asimismo, se aprecia positivamente que la OCDE ha hecho un esfuerzo encomiable para proporcionar herramientas para la correcta aplicación del enfoque, como la matriz de rentabilidades y el archivo Excel de cálculo, si bien es cierto que aún persisten ciertas lagunas que deben resolverse para que su implementación sea efectiva en la práctica, especialmente, en lo relativo a la adopción de este enfoque por jurisdicciones, lo cual constituye un obstáculo importante para la operatividad plena del mecanismo.

Pese a estas limitaciones, es innegable que el compromiso mostrado por la OCDE para impulsar la aplicación del importe B y evitar que quede en papel mojado demuestra una voluntad institucional firme por avanzar hacia una fiscalidad internacional más justa, transparente y coherente.

Otro aspecto destacado ha sido el análisis de la seguridad jurídica que aporta este enfoque. El carácter opcional del importe B para las jurisdicciones participantes no impide que, en aquellos casos en los que se aplique correctamente, los contribuyentes y las Administraciones dispongan de una mayor previsibilidad en cuanto a la valoración de sus operaciones. Además, los mecanismos previstos para evitar la doble imposición y las recomendaciones sobre documentación permiten reforzar la coherencia de su aplicación en un entorno cada vez más complejo y cambiante.

Finalmente, cabe subrayar que este enfoque simplificado se enfrenta al reto de ser implementado en un contexto geopolítico marcado por el auge del nacionalismo económico y la fragmentación normativa. Iniciativas alternativas impulsadas por organismos como Naciones Unidas (Anaya Bourgoing y Serrano Hernández, 2021) podrían poner en riesgo la estabilidad del sistema fiscal internacional basado en el consenso multilateral promovido por la OCDE. En este sentido, el llamamiento desde el sector empresarial, por ejemplo, mediante la nota del anterior presidente del Comité Fiscal del BIAC, a favor de la obligatoriedad del importe B y de la continuidad de la cooperación internacional constituye un elemento esencial para salvaguardar los avances conseguidos hasta la fecha.

En definitiva, el importe B se configura como una herramienta de gran valor para lograr una tributación más simple, equitativa y eficaz y es especialmente valioso para aquellas jurisdicciones con menor capacidad administrativa, al permitir una aplicación uniforme y accesible del principio de plena competencia en contextos en los que el análisis tradicional de precios de transferencia resulta inviable.

El éxito de este enfoque simplificado y racionalizado dependerá, sin embargo, de su adopción efectiva por Estados, de su coordinación con otros instrumentos del sistema fiscal internacional y de la consolidación de un compromiso político sostenido que evite su dilución en un entorno tan dinámico como incierto.

Aunque el diseño técnico del importe B representa un avance significativo, su impacto real deberá ser objeto de evaluación continua una vez implementado. Solo a través del seguimiento coordinado entre jurisdicciones y la voluntad de ajustar lo necesario podrá consolidarse como un pilar estable del sistema fiscal internacional.

Referencias bibliográficas

Anaya Bourgoing, E. y Serrano Hernández, S. (2021). Pilar I de la OCDE y breve comparación con la propuesta de las Naciones Unidas. *Revista del Instituto Colombiano de Derecho Tributario y Aduanero*, *57*(84), 145-166.

Barreno, M., Blasco, A. M.ª, Ferraz, G., Ferreras, J., Mas, J., Musilek, A., Parejo, B., Ranz, A. y Reol, T. (2016). El proyecto BEPS de la OCDE/G20: resultados finales. *Crónica Tributaria*, *1*(158), 7-53.

Boldewijn, W., Katz-Pearlman, S., Maynor, J. y Boouj, T. de (6 de enero de 2025). OECD's Amount B: Simplified Transfer Pricing for Routine Marketing and Distribution Activities. GreenbergTraurig. https://www.gtlaw.com/en/insights/2025/1/oecds-amount-b-simplified-transfer-pricing-for-routine-marketing-and-distribution-activities?utm_source=chatgpt.com

Calvo Vérgez, J. (2016). El tratamiento de los precios de transferencia en el plan BEPS: análisis de la evolución experimentada por las acciones 8, 9 y 10 del citado plan. *Revista de Fiscalidad Internacional y Negocios Transnacionales*, *1*(2), 35-61.

Calvo Vérgez, J. (2018). *Pasado, presente y futuro de BEPS*. Thomson Reuters Aranzadi.

Cordón Ezquerro, T. (dir.) (2024). *Fiscalidad de los precios de transferencia (operaciones vinculadas)* (5.ª ed.). CEF.-

Dourado, A. P. (2020). The OECD Unified Approach and the New International Tax System: A Half-Way Solution. *Intertax*, *1*(48), 3-8.

Eden, L. (2023). Pillar 1 Amount B: Simplifying the Arm's-Length Principle for Baseline Distribution Activities. *Tax Notes International*, *112*(2), 179-190.

García Prats, F. A. (2005). Los precios de transferencia. Su tratamiento tributario desde una perspectiva europea. *Crónica Tributaria*, *4*(117), 33-82.

Hernández Vázquez, O. y Justo Alonso, A. (2012). Precios de transferencia. *Cuadernos de Formación*, *8*(15), 51-63.

Kurian, A. (2022). The Evolution of International Tax Regime and the OECD Two-Pillar Solution: Analysis from a Developing Country Perspective. *Journal of Economic Issues*, *1*(1), 61-71.

McLean, A. (7 de marzo de 2024). Amount B Transfer Pricing Approach Doesn't Deliver, BIAC Says. Tax Notes. https://www.taxnotes.com/tax-notes-today-international/transfer-pricing/amount-b-transfer-pricing-approach-doesnt-deliver-biac-says/2024/03/07/7j8w7

Muleiro Parada, L. M. (2023). Hacia una nueva fiscalidad internacional de los grandes grupos multinacionales. *Tax Legal Advisory Review: La Revista para el Mundo Económico-Empresarial*, *1*(4), 17-24.

Muñoz Leal, F. (2024). El cambio de paradigma en la normativa de precios de transferencia: estudio de la situación actual y reflexiones sobre su evolución. *Revista Técnica Tributaria*, *1*(144), 69-131.

OCDE (2016a). *Documentación sobre precios de transferencia e informe país por país, acción 13: Informe final 2015*. Proyecto sobre erosión de la base imponible y traslado de beneficios (BEPS) de la OCDE y el G20. https://doi.org/10.1787/9789264267909-es

OCDE (2016b). *Garantizar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor, acciones 8 a 10: Informes finales 2015*. Proyecto sobre erosión de la base imponible y traslado de beneficios (BEPS) de la OCDE y el G20. https://doi.org/10.1787/9789264258280-es

OCDE (2016c). *Proyecto BEPS. Nota explicativa: Informes finales 2015*. Proyecto sobre erosión de la base imponible y traslado de beneficios (BEPS) de la OCDE y el G20. https://doi.org/10.1787/9789264263567-es

OCDE (2019). *El enfoque unificado: la propuesta del secretario relativa al primer pilar*. https://web-archive.oecd.org/2019-10-14/532947-documento-para-consulta-publica-el-enfoque-unificado-la-propuesta-del-secretariado-relativa-al-primer-pilar.pdf

OCDE (2020). *Tax Challenges Arising from Digitalisation: Report on Pillar One Blueprint: Inclusive Framework on BEPS*. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. https://doi.org/10.1787/beba0634-en

OCDE (2021). *Enfoque de dos pilares para abordar los desafíos fiscales derivados de la digitalización de la economía*. Proyecto sobre erosión de la base imponible y traslado de beneficios (BEPS) de la OCDE y el G20. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-issues/cross-border-and-international-tax/puntos-destacados-enfoque-de-dos-pilares-para-abordar-los-desafios-fiscales-derivados-de-la-digitalizacion-de-la-economia-octubre-2021.pdf

OCDE (2024). *Statment on the Definitions of Qualifying Jurisdiction within the Meaning of Section 5.2 and Section 5.3 of the Simplified and Streamlined Approach*. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/support-materials/2024/02/pillar-one-amount-b_41a41e1e/statement-qualifying-jurisdiction-definitions-section-5-2-section-5-3-simplified-streamlined-approach.pdf

OCDE (2025a). Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y Administraciones tributarias 2022. https://doi.org/10.1787/7063add0-es

OCDE (2025b). *Pilar uno: Importe B: Marco inclusivo de la OCDE y el G20 sobre BEPS*. Proyecto sobre erosión de la base imponible y traslado de beneficios (BEPS) de la OCDE y el G20. https://doi.org/10.1787/98253daa-es

OCDE (2025c). *Pillar One Amount B Pricing Automation Tool*. January 2025. https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-issues/cross-border-and-international-tax/pillar-one-amount-b-pricing-automation-tool-january-2025.xlsx/_jcr_content/renditions/original./pillar-one-amount-b-pricing-automation-tool-january-2025.xlsx&ved=2ahUKEwjWyv_Ao9iNAxVg3AIHHaieE8gQFnoECBkQAQ&usg=AOvVaw3EkzeUnfgvzMKNlvKAPwLf

OCDE (2025d). *Statement on the Definition of Covered Jurisdiction for the Inclusive Framework Political Commitment on Amount B*. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/support-materials/2024/02/pillar-one-amount-b_41a41e1e/statement-covered-jurisdiction-definition-inclusive-framework-commitment-amount-b.pdf

OCDE (2025e). *Technical Webinar on Amount B: Streamlining Transfer Pricing for Marketing and Distribution*. https://www.oecd.org/en/events/2025/02/technical-webinar-amount-b.html

Ökten, R., Frankenberg, S. y Schoorl, D. (9 de diciembre de 2024). Implementation of Amount B of Pillar One in the Netherlands. Dentons. https://www.dentons.com/en/insights/alerts/2024/december/9/implementation-of-amount-b-of-pillar-one-in-the-netherlands?utm_source=chatgpt.com

Ortega Giménez, A. (2024). *Los precios de transferencia en el comercio internacional*. Tirant lo Blanch.

Protto, C. (2021). El proyecto BEPS y el fin para ciertos esquemas de planificación fiscal agresiva en materia de convenios tributarios. En F. Serrano Antón y M. Luchessi, M. (coords.), *Tax compliance y planificación internacional en la era post BEPS* (pp. 569-214). Thomson Reuters Aranzadi.

Pujalte Méndez-Leitea, E. (2020). La aplicación práctica de los métodos de resultados (margen neto transaccional y distribución del resultado). *Cuadernos de Formación*, *12*(26), 165-181.

Regfollower (12 de marzo de 2025). Turkey Rejects OECD's Pillar One Amount B Implementation. https://regfollower.com/turkey-announces-decision-to-reject-oecds-amount-b-implementation/?utm_source=chatgpt.com

Roper, P. (9 de enero de 2025). Amount B Update: US All in (for Now) But Early Signs Of Divergence. US Treasury Adopts Amount B and the OECD Publishes an Amount B Pricing Tool and Fact Sheets. KPMG. https://kpmg.com/uk/en/insights/tax/tmd-amount-b-update-us-all-in-for-now-but-early-signs-of-divergence.html

Sánchez Huaman, F. (23 de diciembre de 2024). Implementation of Amount B in Spain: A Current Analysis. BDO Global. https://www.bdo.global/en-gb/insights/tax/transfer-pricing/spain-implementation-of-amount-b-in-spain-a-current-analysis?utm_source=chatgpt.com

Stewart, D. D. (14 de marzo de 2024). An Update on Pillar 1 Amount B. Tax Notes. https://www.taxnotes.com/tax-notes-live/tax-notes-talk/update-pillar-1-amount-b/7j9r1?utm_source=chatgpt.com

Svetislav, K. y Navarro, A. (2023). Pillar One and Mobility: A Truly Global Solution? *Intertax*, *51*(12), 840-850.

Torre Delgadillo, V. (2011). *Precios de transferencia. Análisis teórico-práctico*. Trillas.

Treidler, O. y Kunz, T. (2023). Simplified Application of the Arm's Length Principle for Baseline Distribution Functions Offers Win/Win for MNEs and Tax Authorities: A Risk Management Perspective on the OECD Amount B Proposal. *SSRN*. https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4562384

Valdivieso, P. (18 de diciembre de 2024). Summary of Pillar One Amount B and Current State of Play. BaseFirma. https://basefirma.com/summary-of-pillar-one-amount-b-and-current-state-of-play/

Valdivieso, P. y Emmerich, E. (20 de diciembre de 2024). Pillar One Amount B US Update. BaseFirma. https://basefirma.com/pillar-one-amount-b-us-update/

María del Carmen Jiménez Alcalá. Graduada con honores en Derecho y Criminología por la Universidad de Girona. Cursados el Máster de Acceso a la Abogacía y el Máster de Formación Permanente y Alta Especialización en Asesoría Fiscal en la Escuela de Práctica Jurídica de la Universidad Complutense de Madrid. Actualmente, cursando el Máster universitario en Fiscalidad Internacional en la Universidad Internacional de La Rioja. Estudiante en prácticas en el departamento de Precios de Transferencia de KPMG Madrid. Miembro de la Asociación Española de Asesores Fiscales. https://orcid.org/0009-0004-3475-6073