

# PRECIOS DE TRANSFERENCIA 2026

Implementación Global del "Importe B" (Amount B) de la OCDE y su Impacto en Distribuidores en América.



ESTÁNDAR GLOBAL



MENOS DISPUTAS FISCALES



MAYOR SIMPLICIDAD EN EL CUMPLIMIENTO



SEGURIDAD Y PREVISIBILIDAD

1.

## Contexto Global: ¿Qué es el Importe B?



El Importe B (Amount B) forma parte del Pilar 1 de la OCDE y representa una de las reformas más prácticas en materia de precios de transferencia de los últimos años. Su objetivo principal es **simplificar** y **estandarizar** la remuneración de las empresas que realizan actividades rutinarias de comercialización y distribución local, **reduciendo las disputas fiscales** y los **costos de cumplimiento**.



A diferencia de otras reglas del Marco Inclusivo (como el Importe A o el Pilar 2), el Importe B **no exige un umbral mínimo de ingresos** globales; **cualquier grupo multinacional**, sin importar su tamaño, puede estar dentro de su alcance si cumple con el perfil operativo.

## 2. Transacciones “En Alcance” (In-Scope)

El Importe B se aplica exclusivamente a las **Actividades Base de Marketing y Distribución** (Baseline Marketing and Distribution Activities).

Para calificar, los distribuidores deben cumplir con los siguientes criterios operativos:



**Modelos de Negocio:** Compra-venta mayorista (buy-sell), agencias de ventas y contratos de comisionistas donde el distribuidor adquiere bienes a partes relacionadas para revenderlos a terceros independientes.



**Límite Minorista (Regla del 20%):** El enfoque es el comercio al por mayor (B2B). Si se realizan ventas al consumidor final, estas no deben superar el 20% de las ventas totales promedio del distribuidor.



**MÁXIMO VENTAS  
AL CONSUMIDOR  
FINAL**



**Límites de Gastos Operativos:** Los gastos operativos anuales de la entidad local deben situarse entre un 3% como mínimo y un tope de entre el 20% y 30% de sus ingresos netos.



**DE INGRESOS NETOS**



### Exclusiones Críticas:

Quedan fuera del alcance la distribución de **servicios, bienes digitales, intangibles y commodities** (materias primas).

Tampoco aplica si la entidad local asume riesgos económicamente significativos o posee intangibles únicos y valiosos.



## 3. El Mecanismo de Precios: Retorno sobre Ventas (ROS)

En lugar de realizar búsquedas complejas de comparables locales en bases de datos cada año, la OCDE desarrolló una **Matriz de Precios Global estándar** basada en el **margen neto sobre ventas (ROS)**. El porcentaje exacto de retorno se determina cruzando tres factores:



1



### Clasificación por Industria:

Los productos se dividen en 3 grupos industriales según su rentabilidad histórica.

×

2



### Intensidad de Activos Operativos (OAS):

Relación entre los activos fijos de operación y las ventas netas.

×

3



### Intensidad de Gastos Operativos (OES):

Relación entre los gastos de administración/venta y las ventas netas.



El resultado final arroja un rango de rentabilidad obligada que va desde el

**1.50%** hasta el **5.50%** de ROS

(con una flexibilidad de  $\pm 0.5\%$ ).

1.50%



5.50%

←  $\pm 0.5\%$  →

Para evitar distorsiones, la directriz incluye un **Freno de Gastos Operativos (Operating Expense Cross-Check)**

que ajusta automáticamente el retorno si este castiga excesivamente la operación local, además de aplicar ajustes al alza en países con baja disponibilidad de datos o alto riesgo soberano.



### FRENO DE GASTOS OPERATIVOS

(Operating Expense Cross-Check)



Ajustes al alza en países con baja disponibilidad de datos.



Ajustes al alza en países con alto riesgo soberano.

4.

## Adopción y Situación Legal en América

La aplicación formal de este marco inició a nivel internacional para los ejercicios fiscales de **2025 y 2026**. Sin embargo, su incorporación en el continente americano se está moviendo de forma fragmentada:



**El Departamento del Tesoro y el IRS** lo han incorporado como un puerto seguro opcional (Safe Harbor). Las multinacionales estadounidenses pueden elegir voluntariamente aplicar esta matriz para sus filiales, pero la autoridad no puede obligarlas si prefieren los métodos tradicionales.



SAFE HARBOR OPCIONAL



**El SAT** no ha emitido una regla miscelánea específica para volverlo ley nacional de forma prescriptiva. No obstante, al integrarse formalmente como un Anexo al Capítulo IV de las Directrices de la OCDE, entra en vigor de manera indirecta a través del Artículo 179 de la Ley del ISR, el cual obliga a usar dichas guías como herramienta de interpretación.



ANEXO OCDE CAPÍTULO IV

**En la práctica, el SAT ya lo utiliza como parámetro de referencia en auditorías.**



**Ninguno de estos países** ha modificado sus leyes internas para adoptar el Importe B. Sin embargo, al ser miembros del Marco Inclusivo, existe el compromiso político de respetar y aceptar los resultados del Importe B si la matriz extranjera del grupo (por ejemplo, en EE. UU.) decide aplicarlo, siempre y cuando no erosione la base imponible local.



COMPROMISO DEL MARCO INCLUSIVO

# 5. Recomendaciones de Acción Inmediata

Si su grupo multinacional cuenta con operaciones de distribución intercompañía en la región, **sugerimos:**



1.



## Realizar un diagnóstico de viabilidad

para confirmar si su distribuidor local califica dentro de los límites de gastos y ventas del **Importe B**.



2.



## Modelar los márgenes actuales frente a la Matriz Global de la OCDE

para prevenir observaciones por parte del SAT o las autoridades locales bajo este nuevo estándar de comparación.

MÁRGEN ACTUAL  
(SU EMPRESA)



MATRIZ GLOBAL  
OCDE (IMPORTE B)



VS.



Anticípese y asegure el cumplimiento con el nuevo estándar internacional.



CUMPLIMIENTO FISCAL



MENOS RIESGOS



TRANSPARENCIA



ALINEACIÓN INTERNACIONAL



CONFIANZA



## Conclusión y Anexo

El Importe B representa un cambio de paradigma hacia la **simplicidad y la certeza fiscal**. La preparación y el análisis proactivo son clave para transformar esta obligación en una ventaja competitiva, reduciendo riesgos y costos de cumplimiento en un entorno de mayor escrutinio global.



MAYOR CERTEZA  
FISCAL



MENOR RIESGO  
DE AJUSTES






SIMPLIFICACIÓN  
DE PROCESOS



VENTAJA  
COMPETITIVA

### ANEXO

## Marco Jurídico y Documental de Referencia

Referencia	Documento Fuente	Emisión / Vigencia	Relevancia Jurídica
<b>OCDE - Global</b> 	<i>Report on Pillar One – Amount B: Final Guidance for Qualifying Jurisdictions.</i>	19 de febrero de 2026	Actualiza el Capítulo IV de las Directrices de la OCDE; marco de interpretación internacional.
<b>LISR - México</b> 	<i>Ley del Impuesto sobre la Renta, Artículo 179.</i>	Vigente 2026	Vincula legalmente las guías e intangibles de la OCDE con la normativa mexicana.
<b>IRS - EE. UU.</b> 	<i>Internal Revenue Code - Transfer Pricing Regulations (Safe Harbors).</i>	Ejercicios 2025-2026	Habilita el uso opcional de la matriz de la OCDE para contribuyentes americanos.



Consulta el documento oficial de la OCDE:  
**Pillar One – Amount B**  
*Final Guidance for Qualifying Jurisdictions*



[https://www.oecd.org/en/publications/pillar-one-amount-b\\_21ea168b-en/full-report/component-9.html#chapter-d1e1214-07b70a55d6](https://www.oecd.org/en/publications/pillar-one-amount-b_21ea168b-en/full-report/component-9.html#chapter-d1e1214-07b70a55d6)



ESCANEA PARA  
CONSULTAR



# SAETA

Consulting

En **SAETA Consulting** podemos  
apoyarte con estrategias efectivas

***Conoce más de nuestras soluciones***

 52+(55) 41594196/63894066

 [contacto@saetaconsulting.com](mailto:contacto@saetaconsulting.com)

 [www.saetaconsulting.com](http://www.saetaconsulting.com)

