



Precios de Transferencia en América

Evolución, retos y respuesta
estratégica (2019–2024)

Enero
2026

© **Derechos reservados 2025 – SAETA CONSULTING**

Contenido confidencial. Queda prohibida su reproducción, uso o distribución sin autorización expresa por escrito.

Propiedad intelectual protegida conforme a la ley.

Los precios de transferencia han entrado a una nueva etapa

Mayor presión fiscal + digitalización + modelos de negocio complejos.

Necesidad de evolucionar la forma en que se atienden dentro de la empresa.

Cambios estructurales entre 2019 y 2024

- Autoridades más técnicas y mejor informadas.



- BEPS redefinió el marco conceptual.
- La digitalización lo volvió operativo.
- Las auditorías actuales reflejan ese cambio.

¿Qué cambió realmente en precios de transferencia?

- De análisis transaccional a análisis sistémico.
- De documentación anual a monitoreo continuo.
- De defensa reactiva a gestión preventiva.



América como espacio operativo de las multinacionales (2019-2024)

América concentra una parte relevante de las operaciones globales de multinacionales.

La región combina:

- casas matrices (principalmente EE. UU.),
- hubs regionales,
- múltiples filiales operativas.

Esto genera un alto volumen de transacciones intercompañía.



*Aproximadamente un tercio de las mayores multinacionales del mundo están en América.
América Latina alberga principalmente operaciones, no casas matrices.*

Qué tipo de empresas predominan en la región

Filiales de multinacionales extranjeras.

Multinacionales de matriz latinoamericana en proceso de expansión.

- ✓ funciones operativas relevantes,
- ✓ márgenes presionados,
- ✓ alta exposición a PT.

Implicaciones para precios de transferencia

Mayor complejidad operativa
Necesidad de coherencia regional
Incremento del riesgo de:

- ✓ ajustes unilaterales,
- ✓ doble imposición,
- ✓ conflictos entre jurisdicciones

El enfoque aislado por país empieza a mostrar límites.

Intensificación de la fiscalización en precios de transferencia

Entre 2019 y 2024 se observa un aumento generalizado de la actividad fiscal en PT.

La fiscalización se vuelve:

- ✓ más frecuente,
- ✓ más profunda,
- ✓ más técnica.

No es un fenómeno aislado de un país específico.

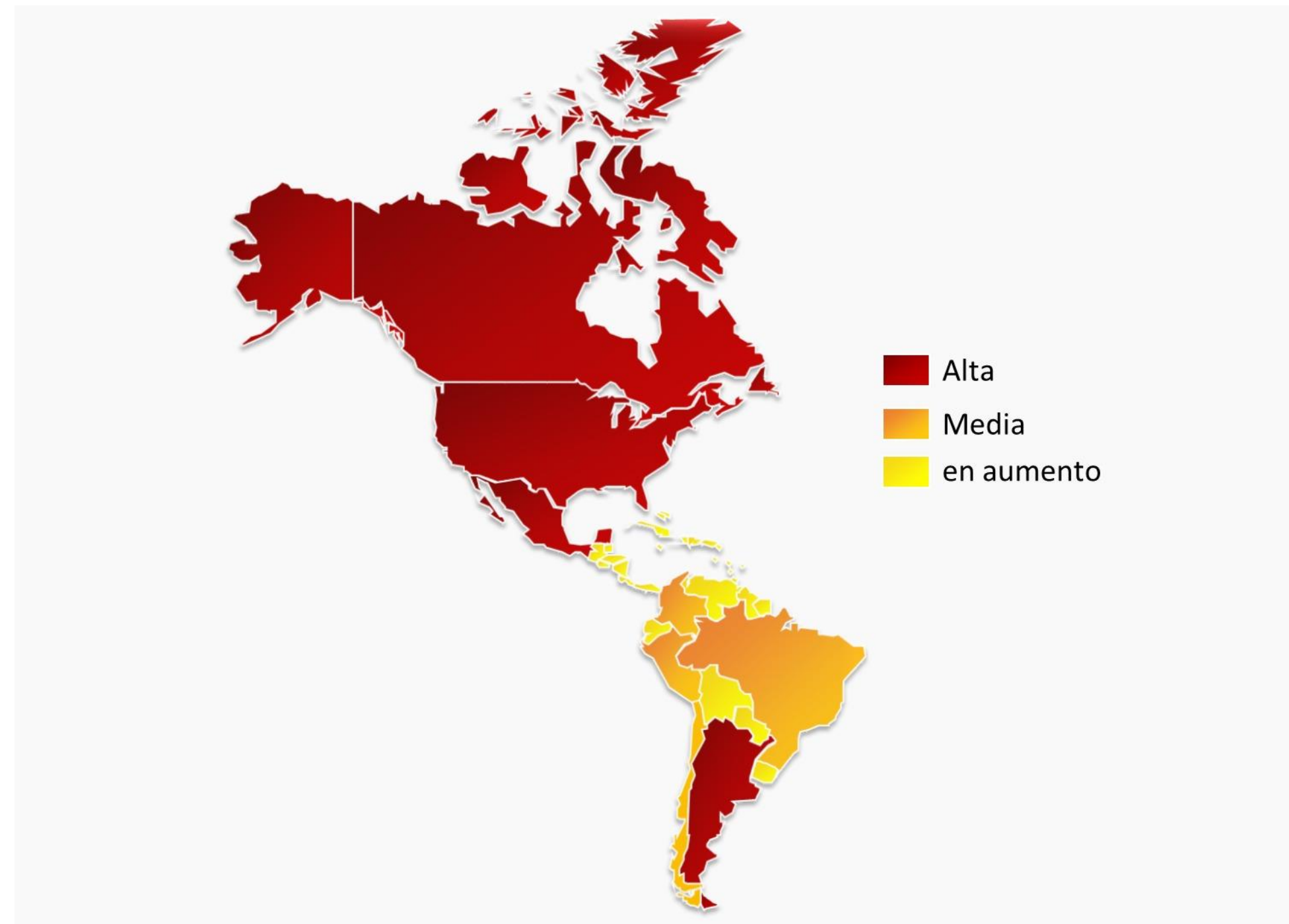
Diferencias regionales, patrón común.

Estados Unidos, México y Argentina: alta intensidad y sofisticación.

Brasil, Chile, Colombia, Perú: fiscalización moderada pero creciente.

Centroamérica y algunos países andinos: fiscalización más selectiva, pero en expansión.

Intensificación de la fiscalización en precios de transferencia





Evolución cualitativa de los créditos fiscales en PT

País	Tendencia de ajustes PT	Magnitud relativa	Comentario técnico
México	▲ Aumento significativo	Alta	PT como herramienta recaudatoria. Aumento 367%.
Argentina	▲ Aumento	Media-Alta	Ajustes frecuentes por servicios e intangibles
Brasil	▲ Aumento	Media	En transición a enfoque BEPS
Chile	▲ Moderado	Media	Foco en sustancia
Colombia / Perú	▲ Moderado	Media	Mayor capacidad técnica
Centroamérica	▲ Bajo	Baja	Fiscalización selectiva
EE. UU.	▲ Alto	Muy alta	Litigio y APA como mecanismos clave



Evolución del enfoque técnico de las auditorías en PT (2019-2024)

Área de fiscalización	Tendencia regional	Comentario técnico
Intangibles (DEMPE)	▲ Fuerte	Principal fuente de controversias
Servicios intragrupo	▲ Fuerte	Cuestionamiento de valor y beneficio
Pérdidas recurrentes	▲ Moderada-Alta	Uso como disparador de auditorías
Financiamiento intragrupo	▲ Moderada	Tasas, capacidad de endeudamiento
Distribuidores de bajo riesgo	▲ Moderada	Revisión de márgenes y funciones reales
Reestructuraciones empresariales	▲ Incipiente	Cada vez más visibles



Retos derivados de la actividad de la autoridad fiscal

Reto	Evolución 2019–2024	Impacto para la empresa
Incremento de auditorías PT	▲ Alto	Mayor probabilidad de revisión y ajustes
Auditorías más profundas y técnicas	▲ Alto	Mayor costo de defensa y documentación
Uso intensivo de información BEPS (CbCR)	▲ Alto	Exposición de inconsistencias globales
Interpretaciones agresivas del arm’s length	▲ Moderado-Alto	Riesgo de ajustes subjetivos
Fiscalización de intangibles	▲ Muy alto	Controversias complejas y de alto monto
Menor tolerancia a pérdidas recurrentes	▲ Alto	Ajustes incluso en contextos económicos adversos
Mayor coordinación entre autoridades	▲ Moderado	Riesgo de doble imposición



Retos derivados de la competitividad empresarial

Reto	Naturaleza del conflicto	Efecto económico
Presión sobre márgenes	Mercado vs. arm's length	Reducción de rentabilidad
Diferencias regulatorias entre países	Asimetría normativa	Costos de cumplimiento
Rigidez fiscal vs. flexibilidad comercial	Tensión estructural	Pérdida de agilidad
Ajustes ex post	Incertidumbre	Volatilidad en resultados
Costos crecientes de cumplimiento	Escala regional	Impacto en EBITDA
Riesgo de doble tributación	Falta de armonización	Destrucción de valor

Retos que enfrentan las empresas multinacionales

Operaciones regionales con marcos fiscales distintos.
Presión competitiva sobre márgenes.
Necesidad de flexibilidad comercial.
Creciente escrutinio fiscal sobre resultados económicos.





¿Por qué el modelo tradicional ya no es suficiente?

Modelo tradicional

Estudios anuales

Procesos manuales

Información fragmentada

Ajustes ex post

Enfoque documental

Limitaciones en 2019–2024

Reacción tardía

Errores y falta de trazabilidad

Inconsistencias detectables por la autoridad

Volatilidad financiera

Bajo control económico



La tensión central: fiscalización vs. función de utilidad

<u>Dimensión</u>	<u>Objetivo fiscal</u>	<u>Objetivo empresarial</u>
Precios	Arm's length	Maximizar margen
Márgenes	Estables y comparables	Flexibles y estratégicos
Resultados	Coherencia fiscal	Optimización económica
Información	Transparencia total	Ventaja competitiva
Ajustes	Ex post	Planeación ex ante



Retos estructurales para empresas multinacionales en América

Tipo de empresa	Reto predominante
Multinacionales con matriz fuera de América	Defensa de márgenes locales
Multilatinas en expansión	Falta de sistemas integrados
Empresas con múltiples filiales	Coherencia regional de precios
Grupos con intangibles	DEMPE y atribución de valor
Empresas en mercados regulados	Precios fiscales vs. precios regulados

Automatización, Inteligencia Artificial y sistema integral de precios

¿Por qué la respuesta no puede ser incremental?

El entorno fiscal cambió estructuralmente.

Ajustes marginales al modelo tradicional ya no son suficientes.

La complejidad crece más rápido que la capacidad manual.



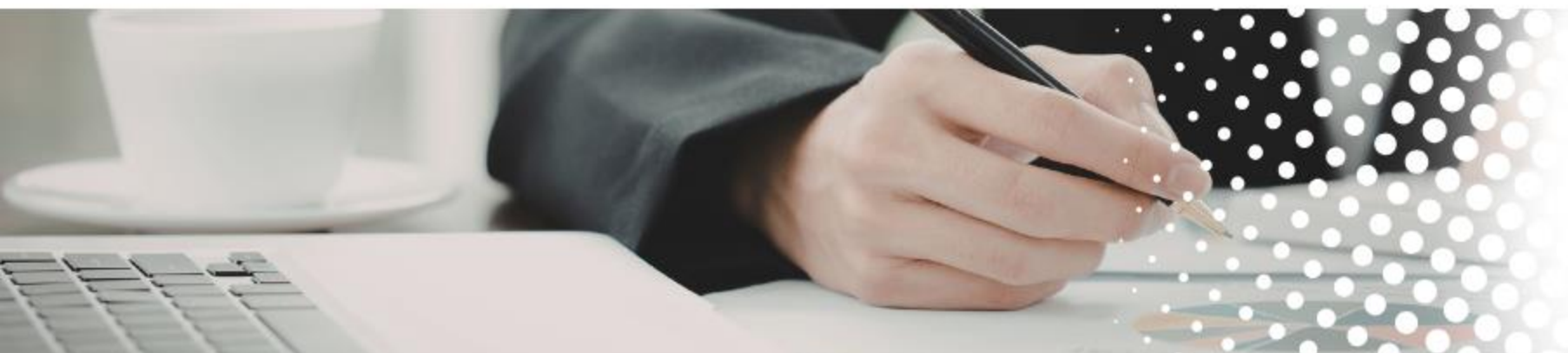
De la documentación al gobierno del sistema de precios

Enfoque tradicional:

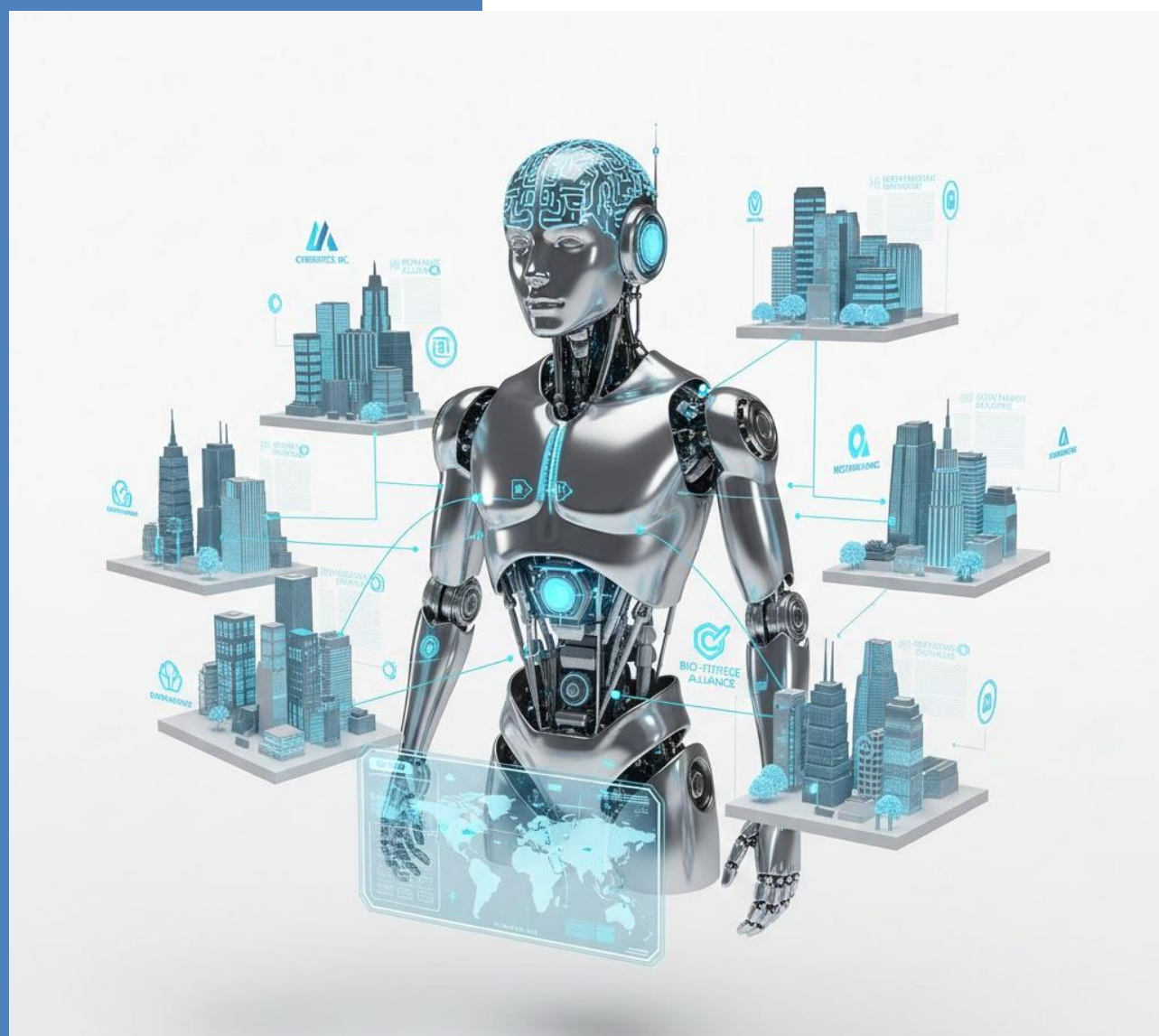
- documentar,
- defender,
- Reaccionar.

Enfoque actual requerido:

- diseñar,
- monitorear,
- corregir en tiempo real.



Qué aporta realmente la automatización en PT



- Integración de datos operativos, financieros y fiscales.
- Monitoreo continuo de márgenes.
- Alertas tempranas de desviaciones.
- Consistencia regional.

Rol concreto de la Inteligencia Artificial

- Identificación dinámica de comparables.
- Detección de patrones y puntos atípicos.
- Simulación de escenarios económicos y fiscales.
- Soporte a la narrativa técnica.

Precios de transferencia como subconjunto del sistema total de precios

El precio intercompañía no es independiente del precio al mercado.

Los márgenes fiscales deben reflejar la lógica económica real.

La desconexión genera ajustes y pérdida de valor.

Esquema del sistema integral de precios

Estrategia comercial.

Precios operativos.

Precios intercompañía.

Control fiscal.

Tecnología (ERP + BI + IA).



Integración del sistema de precios

Capa

Estrategia de precios.

Precios operativos.

Precios intercompañía.

Control fiscal.

Tecnología.

Contenido

Margen, posicionamiento, mercado.

Canales, descuentos, regulación.

Asignación funcional y márgenes.

Arm's length y documentación.

ERP + BI + IA.



Beneficios económicos y fiscales del enfoque integrado

Beneficio

Reducción de ajustes fiscales.

Mejora del EBITDA.

Menor costo de cumplimiento.

Mejor defensa fiscal.

Mayor agilidad estratégica.

Impacto

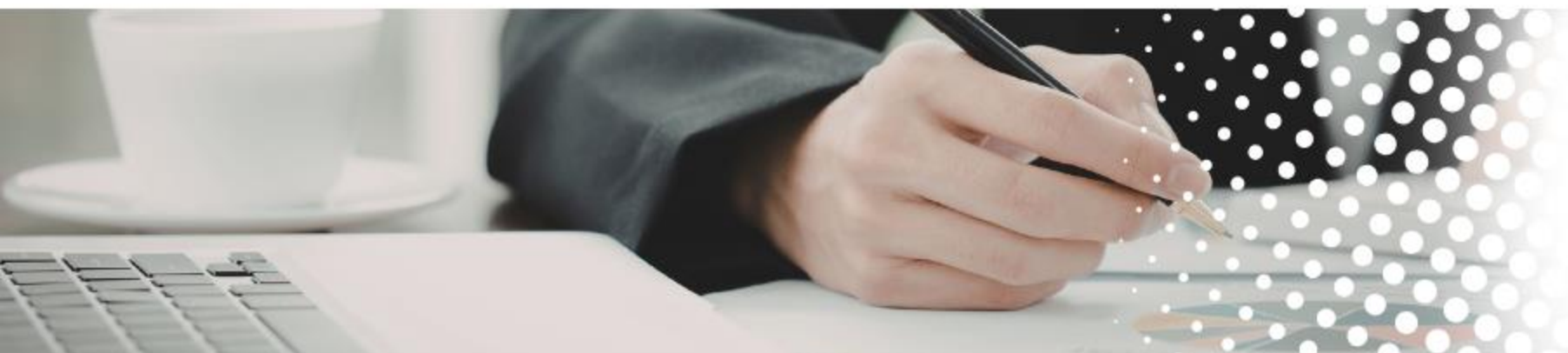
Menor volatilidad.

Optimización de márgenes.

Escala regional.

Menos contingencias.

Decisiones informadas.



Conclusiones, mensajes finales y visión de colaboración

Síntesis: lo que cambió entre 2019 y 2024

La fiscalización en precios de transferencia se volvió:

- ✓ más técnica,
- ✓ más sistémica,
- ✓ más integrada a la digitalización fiscal.

Las empresas operan en estructuras regionales cada vez más complejas.

Los enfoques tradicionales muestran límites claros.





El verdadero aprendizaje de estos años

El riesgo ya no está solo en el precio

Está en:

- ✓ la coherencia del modelo,
- ✓ la calidad de los datos,
- ✓ la capacidad de anticipación.

Los precios de transferencia reflejan, hoy más que nunca, la lógica económica del negocio.

Los precios de transferencia ya no son un ejercicio aislado.
Son parte del sistema económico de la empresa.
Gobernar ese sistema es el nuevo reto profesional.

“El futuro de los precios de transferencia no está en documentar mejor el pasado, sino en diseñar y gobernar mejor el presente.”



MUCHAS GRACIAS

© **Derechos reservados 2025 – SAETA CONSULTING**

Contenido confidencial. Queda prohibida su reproducción, uso o distribución sin autorización expresa por escrito.

Propiedad intelectual protegida conforme a la ley.