



Cómo utilizar un  
**ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA**  
PARA  
*optimizar* **EL PAGO DE IMPUESTOS.**

# Cómo utilizar un ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA *optimizar* EL PAGO DE IMPUESTOS.

Si tu empresa realiza operaciones con partes relacionadas, como casas matrices, filiales, proveedores del mismo grupo o socios internacionales, seguramente ya sabes que estás obligado a presentar un Estudio de Precios de Transferencia (EPT).

Y como muchas empresas, probablemente **lo ves como un requisito más**. Un gasto anual que hay que presentar, firmar, archivar... y olvidar.

**PERO**

¿y si te dijéramos que el EPT  
**no es solo para cumplir con la SAT?**

¿Que podrías usarlo para **optimizar tu carga tributaria, mejorar tu planificación financiera** y tomar decisiones más inteligentes para el negocio?

Este documento te explica, con ejemplos reales y lenguaje claro,  
**cómo transformar el EPT en una herramienta de gestión estratégica.**

## El problema:

usar el EPT solo para **CUMPLIR**

Muchos CFOs y contadores externos hacen lo mínimo para entregar el estudio:

Se llenan los formularios.

Se colocan los márgenes.

Se entregan los reportes.

Y listo... a otra cosa.

El problema es que ese enfoque reactivo tiene dos grandes riesgos:

### 1 Pierdes oportunidades

de ajustar márgenes, métodos o políticas internas que podrían ayudarte a pagar menos (dentro del marco legal).

### 2 Te expones a contingencias

en caso de una auditoría fiscal, porque el estudio no fue bien sustentado o no refleja la realidad económica del negocio.

Si tu EPT es solo un documento guardado en una carpeta... **no estás aprovechando su verdadero valor.**

En **UHY** ayudamos a empresas como la tuya a leer, interpretar y aplicar el EPT como parte de su estrategia financiera.

## ¿Qué es realmente un Estudio de Precios de Transferencia?

En palabras simples:

Es un análisis que determina si los precios que estás usando en transacciones con partes relacionadas son comparables con los del mercado abierto.

## ¿Por qué importa?

Porque la SAT quiere asegurarse de que no estés trasladando utilidades artificialmente entre empresas para pagar menos impuestos.

Pero más allá del cumplimiento, el EPT bien hecho puede ayudarte a:

- Identificar operaciones que podrían generar ajustes.
- Ajustar tus márgenes antes del cierre fiscal.
- Justificar políticas de precios ante socios o autoridades.
- Simular escenarios de optimización fiscal.

**En lugar de reaccionar después,  
puedes planificar antes.**

¿Cómo usar el EPT para optimizar tu pago de impuestos?

Aquí no te vamos a hablar en técnico.

Vamos a mostrarte cómo empresas reales están usando el EPT para **tomar decisiones fiscales inteligentes.**

1

### **Detectar márgenes mal calculados** (y corregir antes del cierre fiscal)

Muchas veces, las empresas aplican un margen operativo arbitrario en sus operaciones con partes relacionadas.  
Pero al hacer el EPT, se dan cuenta que:

Están por encima del rango de mercado



**pagan más impuestos.**

Están por debajo del rango



**están en riesgo de ajuste.**

Si haces el estudio **antes del cierre del año fiscal**, puedes corregir márgenes y evitar pagar de más o exponerte a sanciones.

2

### **Alinear tu estrategia de precios con tu realidad operativa**

El EPT te obliga a justificar:

- ¿Por qué le compras a ese proveedor del grupo a ese precio?
- ¿Por qué vendes con ese margen?
- ¿Ese préstamo entre empresas del grupo tiene intereses razonables?

Cuando las respuestas no están bien documentadas, **la SAT puede hacer ajustes por su cuenta.**

Pero si usas el EPT para documentar tu lógica interna, puedes:

- Respalda tus decisiones comerciales.
- Fortalecer tu posición frente a bancos, inversionistas o auditorías.
- Evitar contingencias innecesarias.

No es solo "cumplir", es **blindar tu estrategia con evidencia.**

## Planificar tus operaciones del próximo año con base en datos (y corregir antes del cierre fiscal)

Un EPT bien estructurado te da:

- Rangos de mercado reales
- Comportamiento de márgenes por industria
- Comparables internacionales validados

Eso se traduce en decisiones concretas como:

- ¿Dónde poner el centro de costos del grupo?
- ¿Qué precios son defendibles ante el fisco?
- ¿Qué transacciones deberían documentarse mejor?

Si no estás usando el EPT como herramienta de planeación, **estás dejando dinero sobre la mesa.**

### ¿Y si no haces nada?

Si tu estudio de precios de transferencia:

Es una copia del año pasado,

Fue entregado sin sustento real,

Usa comparables que ya no aplican,

O se hizo "por cumplir"...

Entonces estás en riesgo. Y ese riesgo **no solo es fiscal.**

También es reputacional, financiero y estratégico.

**Tu EPT puede ser un gasto... o una ventaja estratégica**

Tú eliges:

Un documento obligatorio que se guarda cada año.

**ó**

**Una herramienta de gestión tributaria que te ayuda a tomar mejores decisiones.**

En **UHY** creemos que las empresas que prosperan no cumplen por miedo, sino que lideran con estrategia.



**Contáctanos** Escanúa el QR  
Agenda una reunión **GRATIS** ahora