

TRIBUTACIÓN INTERNACIONAL BEPS 2.0



**Comisión de Tributación
y Fiscalidad de la Asociación
Interamericana de Contabilidad**

ISBN: 978-9962-24-753-1



9 789962 247531



Comisión de Tributación y Fiscalidad
Libro: Tributación Internacional: BEPS 2.0

Página Legal

Primera edición
Octubre 2025

Derechos reservados conforme a la ley por los autores y por la institución editorial.
Asociación Interamericana de Contabilidad
Comisión de Tributación y Fiscalidad

Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio, sin autorización
escrita de la Asociación Interamericana de Contabilidad

Editado en Panamá

Aviso de descarga de responsabilidad

Los autores de cada capítulo son los únicos responsables de que los manuscritos aportados son producto de su trabajo original y que los datos han sido obtenidos de manera ética. Además, manifiestan que sus trabajos no han sido previamente publicados o que no están siendo considerados en otra publicación. La Asociación Interamericana de Contabilidad no necesariamente comparte los criterios de los autores, cada uno de ellos es responsable de los comentarios y opiniones contenidos en sus trabajos y de las repercusiones que ellos pudieran ocasionar, haciéndose cada escritor responsable de dejar a salvo y en paz tanto a la Asociación Interamericana como a cualquiera de sus miembros ante situaciones legales o de controversias ocasionadas por sus escritos.



Comisión de Tributación y Fiscalidad
Libro: Tributación Internacional: BEPS 2.0

Equipo de trabajo

Comisión organizadora (Coordinadores):

Presidente: Luis Miguel Zavala López (México)
Vicepresidente: Yanira Yamilet Serracín Araúz (Panamá)
Secretario: Susana Apóstol (Venezuela)

Comisión consultiva:

Presidente: Jorge Luis De Velazco Borda (Perú)
Vicepresidente: Mario Roberto Coyoy González (Guatemala)
Secretario: Mario Roberto Coyoy González (Guatemala)
VP Comunicaciones (Comité Ejecutivo): Silvio Marcelo Rizza (Argentina)

Asociación Interamericana de Contabilidad:

Presidente: Jorge Sandoval La Serna (Bolivia)
Primer VP: Nelson Hahn (Rep. Dominicana)
VP Asuntos Técnicos: Oscar Noé López Córdón (Guatemala)
VP Finanzas: Marvin Ramírez Rosales (Nicaragua)
VP Afiliaciones: Fernando Amaut Paucar (Perú)
VP Comunicaciones: Silvio Marcelo Rizza (Argentina)
VP Desarrollo Profesional: César Martínez Ojeda (Paraguay)
VP Relaciones y Promoción: Laura Grajeda Trejo (México)

Coautores

Aguirre Arredondo, Nancy (Perú)
Apóstol, Susana (Venezuela)
Argandoña Pérez, José Miguel (Bolivia)
Aristeguieta Czerny, Sergio E. (Venezuela)
Bravo Cucci, Jorge (Perú)
Calvache Pintado, Paulina del Rocío (Ecuador)
Choy Zevallos, Martha Leonor (Perú)
Cota Riker, Joabe (Brasil)
Del Aguila Valera, Haydith (Perú)
Florêncio Viana, Lucilene (Brasil)
Gómez Orozco, Willian Gustavo (Guatemala)
Llaque Sánchez, Fredy Richard (Perú)
León Huayanca, Marysol (Perú)
Macurí Mendoza, Carmela de Jesús (Perú)
Rojas Medina, Fabiola del Carmen (Venezuela)
Saldivar González, Walter Antonio (Paraguay)
Vargas Siles, Marco Antonio (Costa Rica)
Vásquez Taranona, Catya (Perú)
Vera Meza, Félix Agustín (Paraguay)
Zavala López, Luis Miguel (México)

Mensaje del Presidente de la Asociación Interamericana de Contabilidad

La profesión contable se encuentra hoy en el centro de un escenario global cada vez más dinámico. Las nuevas reglas de la tributación internacional, enmarcadas en el proyecto BEPS 2.0, no solo redefinen las fronteras fiscales, sino que también exigen una visión estratégica y un compromiso ético renovado por parte de quienes ejercemos esta disciplina.

La Asociación Interamericana de Contabilidad (AIC), fiel a su misión de impulsar la excelencia técnica y el fortalecimiento de los principios que sustentan nuestra labor, presenta esta obra como un aporte esencial para la comunidad contable de las Américas. Su contenido, fruto de un análisis profundo y riguroso, ofrece una guía clara para comprender los impactos económicos, financieros y sociales del nuevo marco tributario internacional.

Más que un compendio académico, este libro es una invitación a la reflexión. Nos recuerda el papel protagónico del contador en la defensa de la equidad fiscal, en la implementación de prácticas responsables y en la construcción de un desarrollo sostenible que trascienda fronteras. En sus páginas se entrelazan teoría y práctica, normativa y realidad empresarial, abriendo un espacio de diálogo que enriquece tanto a profesionales como a académicos, estudiantes y autoridades tributarias.

Que este texto se convierta en referencia permanente y fuente de inspiración para quienes asumimos el reto de fortalecer la transparencia institucional, la competitividad de nuestras empresas y el liderazgo de la profesión contable interamericana en los foros globales.



Jorge Sandoval La Serna
Presidente

Asociación Interamericana de Contabilidad (AIC)

Mensaje de la Comisión de Tributación y Fiscalidad

La tributación internacional vive hoy uno de los momentos más trascendentes de su historia. La digitalización de la economía, la movilidad de los capitales y los nuevos modelos de negocio han puesto a prueba los marcos fiscales tradicionales, exigiendo respuestas coordinadas y soluciones innovadoras. En este escenario, el proyecto BEPS y su evolución hacia BEPS 2.0 se han convertido en referentes ineludibles para garantizar mayor equidad y transparencia en los sistemas tributarios del mundo.

Conscientes de esta realidad, la Comisión de Tributación y Fiscalidad de la Asociación Interamericana de Contabilidad asumió el reto de liderar la elaboración de esta obra colectiva: Tributación Internacional BEPS 2.0. Su propósito es ofrecer un análisis integral que, partiendo de las experiencias de distintos países de América Latina y el Caribe, permita comprender mejor los desafíos que enfrentamos y las oportunidades que se abren para nuestra región.

Este libro es resultado del esfuerzo y la generosidad de profesionales que, con rigor técnico y vocación de servicio, aportaron su tiempo y conocimiento para enriquecer la discusión sobre la fiscalidad internacional. Cada capítulo refleja la diversidad de miradas y realidades que caracterizan a nuestros países, pero también la convicción compartida de que solo a través de la cooperación y el diálogo podremos avanzar hacia sistemas tributarios más justos y sostenibles.

Desde la Comisión de Tributación y Fiscalidad queremos expresar nuestro reconocimiento a cada uno de los autores y colaboradores, así como al Comité Directivo de la AIC, cuyo apoyo institucional hizo posible este proyecto. Estamos seguros de que esta obra será de gran utilidad no solo para los profesionales contables y tributarios, sino también para académicos, estudiantes, legisladores y autoridades que buscan comprender y enfrentar los retos del presente.

Invitamos a los lectores a sumergirse en estas páginas con la certeza de que encontrarán ideas valiosas, comparaciones enriquecedoras y propuestas que contribuyen a fortalecer nuestra profesión y a consolidar la voz de América Latina y el Caribe en el debate tributario global.

Con cordial aprecio,



Jorge De Velazco B.
Presidente de la
Comisión de
Tributación y
Fiscalidad



Mario Coyoy G.
Vicepresidente
Comisión de
Tributación y
Fiscalidad



Bacilio Sánchez
Secretario de la
Comisión de
Tributación y
Fiscalidad



Silvio Marcelo Rizza
Vicepresidente de
Comunicaciones de
la AIC

Mensaje de la Comisión Coordinadora

La evolución del panorama fiscal internacional, impulsada por la globalización y la digitalización, ha generado desafíos complejos que demandan un enfoque renovado y colaborativo. En este contexto, el proyecto BEPS (Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios) de la OCDE y el G20 se ha consolidado como el marco de referencia indispensable para reequilibrar la tributación global.

Este libro nace de la necesidad de ofrecer una guía integral y analítica sobre las acciones BEPS, con un enfoque particular en su implementación y los desafíos específicos en América Latina. Al reunir la experiencia de expertos de la región, esta obra va más allá de la teoría, examinando los avances y las brechas en su aplicación en diversos contextos nacionales. Reconocemos que los contribuyentes y las administraciones tributarias enfrentan problemas recurrentes de doble imposición y falta de coherencia en la aplicación de los convenios fiscales, por lo que nos propusimos generar un trabajo que no solo teorice sobre la norma, sino que también ofrezca una visión práctica y aplicable.

La creación de este volumen ha sido un viaje de cooperación y compromiso. No podríamos haberlo materializado sin la dedicación de los profesionales y especialistas que han contribuido con su conocimiento y experiencia. Su arduo trabajo ha permitido un estudio detallado de los mecanismos propuestos, así como la identificación de los principales desafíos, desde la diversidad jurídica hasta la necesidad de capacitación y recursos.

Agradecemos profundamente a cada uno de los autores por su invaluable aporte y su análisis exhaustivo. Su esfuerzo nos permite presentar una obra rigurosa, transparente y de alta calidad.

Apreciados lectores, esperamos que este libro sea una herramienta fundamental para su labor profesional, académica y de toma de decisiones. Nuestro anhelo es que contribuya a la comprensión y la aplicación de mecanismos que promuevan un sistema fiscal más justo, equitativo y predecible, fomentando la seguridad jurídica y el crecimiento económico sostenible. Aunque no todos los países han adoptado plenamente estos instrumentos, la gestión de esta información es crucial para el campo profesional y académico. Por ello, lo invitamos a descubrir cómo las acciones BEPS pueden impactar su trabajo y a mantener este texto como un recurso de referencia constante.



Luis Miguel Zavala L.
Presidente



Yanira Serracín
Vicepresidente



Susana Apóstol
Secretario



Índice

Introducción

Acción 1: Abordar los desafíos fiscales de la economía digital y los Pilares 1 y 2

Acción 2: Neutralizar los efectos de los mecanismos híbridos

Acción 3: Diseñar Normas de Transparencia Fiscal Internacional Eficaces

Acción 4: Deducciones de Intereses

Acción 5: Contrarrestar las prácticas fiscales perniciosas de manera eficaz, teniendo en cuenta transparencia y sustancia

Acción 6: Abuso de convenios fiscales

Acción 7: Establecimientos Permanentes (EP)

Acción 8: Aspectos de precios de transferencia de intangibles

Acción 9: Gestión de riesgos y asignación de capital

Acción 10: Precios de Transferencia

Acción 11: Medición y Monitoreo de la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios

Acción 12: Visión dogmática de la acción 12 del BEPS y su relación con la elusión y el planteamiento tributario agresivo

Acción 13: Documentación sobre precios de transferencia

Acción 14: Resolución de Controversias

Acción 15: Instrumento multilateral

Conclusiones generales

Bibliografía general

Glosario general



Comisión de Tributación y Fiscalidad

Libro: Tributación Internacional: BEPS 2.0

Introducción

La **Asociación Interamericana de Contabilidad (AIC)**, organismo que agrupa a colegios y asociaciones de contadores de países de América Latina y el Caribe, presenta con legítimo orgullo la obra que ahora se pone en manos del lector. Se trata de un esfuerzo colectivo concebido y desarrollado por la **Comisión Técnica de Tributación y Fiscalidad**, cuyo objetivo central ha sido abordar, desde diversas perspectivas nacionales e internacionales, los retos que hoy impone la tributación en un contexto global marcado por la digitalización de la economía y la creciente interdependencia de los mercados.

El tema no es menor. La fiscalidad internacional atraviesa uno de los momentos más complejos de su historia reciente: los Estados enfrentan la presión de asegurar recursos suficientes para atender demandas sociales crecientes, mientras que las empresas multinacionales aprovechan la flexibilidad de la economía digital y la fragmentación de los marcos normativos para optimizar, en muchos casos de manera agresiva, su carga tributaria. En ese escenario, iniciativas como el **Plan de Acción contra la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS)** y, más recientemente, las discusiones en torno a **BEPS 2.0**, han abierto un debate sin precedentes sobre la manera en que deben reestructurarse las reglas fiscales internacionales.

Este libro surge precisamente para enriquecer dicho debate desde la óptica latinoamericana y caribeña. A lo largo de **meses de trabajo**, un nutrido grupo de profesionales de catorce países distintos ha elaborado estudios que recogen tanto la experiencia local como las tendencias globales, con el propósito de ofrecer una visión integral sobre los desafíos fiscales de la región. Cada capítulo refleja el esfuerzo de investigación y el compromiso ético de sus autores, quienes han aportado su tiempo y conocimiento sin otro fin que el de fortalecer la profesión contable y contribuir a la construcción de sistemas tributarios más justos y sostenibles.

Conviene destacar que esta publicación no se limita a una exposición descriptiva de normas vigentes. Por el contrario, su riqueza radica en la posibilidad de comparar experiencias, identificar problemas comunes y reflexionar sobre las soluciones que otros países han puesto en práctica. Esta mirada comparativa dota al texto de un enorme valor práctico para contadores, abogados, economistas y demás profesionales vinculados con la fiscalidad. Asimismo, constituye una herramienta de gran utilidad para legisladores, académicos y responsables de política pública que buscan referencias sólidas para el diseño de reformas tributarias.

El rigor académico con el que se ha preparado la obra merece también ser señalado. Cada capítulo fue sometido a un proceso de revisión por pares bajo el esquema de arbitraje ciego, lo que garantiza que la información y los análisis que aquí se presentan cumplen con los estándares de calidad más exigentes. Este hecho, además de dar certeza al lector, coloca al libro en el nivel de las publicaciones de referencia en el ámbito internacional.

En términos institucionales, este libro representa un gran logro, al consolidarse como una obra de alcance continental que examina de manera sistemática y conjunta la tributación internacional desde la perspectiva interamericana. Con ello, la Asociación no solo reafirma su



Comisión de Tributación y Fiscalidad

Libro: Tributación Internacional: BEPS 2.0

papel como referente técnico de la profesión contable, sino que también proyecta la voz de más de un millón de profesionales que forman parte de sus organismos miembros.

Por último, es justo reconocer que el valor de esta obra trasciende lo académico. Su gestación es un testimonio de cooperación, de fraternidad y de servicio desinteresado a la profesión. Cada página es el resultado de horas de investigación y de la voluntad de compartir conocimientos para beneficio de la colectividad. Así, el libro se convierte en una expresión tangible del espíritu que anima a la Asociación Interamericana de Contabilidad: promover la integración regional, elevar la calidad del ejercicio profesional y contribuir al desarrollo económico y social de nuestros pueblos.

En suma, el lector encontrará en estas páginas no solo un compendio de estudios tributarios, sino también un espacio de reflexión colectiva sobre el presente y el futuro de la fiscalidad en América Latina y el Caribe. Se trata de una invitación a pensar, con mirada crítica y propositiva, cómo construir sistemas tributarios que respondan a los desafíos de nuestro tiempo y que aseguren mayor justicia fiscal en un mundo profundamente interconectado.

La presente obra es el resultado de un gran trabajo en equipo, camaradería y hermandad de la Comisión de Tributación y Fiscalidad de la Asociación Interamericana de Contabilidad donde cada uno de los autores aporta sus conocimientos con el único afán de fomentar el desarrollo profesional integral de los contadores dentro de su marco de confraternidad interamericana, sacrificando parte de su tiempo familiar sin un fin económico, con el propósito fundamental de aportar, por el placer de servir.

Acción 1: Abordar los desafíos fiscales de la economía digital y los Pilares 1 y 2

Autor:



Marco Antonio Vargas Siles

Licenciado en Contaduría Pública. Contador Público incorporado Carné:4465. Contador Privado incorporado Carné:35354. Socio director de Despacho Consultores Financieros y Tributarios VVS S.A. Master Marco Antonio Vargas Siles. Máster en Fiscalidad Internacional-Udima-CEF-España. Postgrado en Fiscalidad Internacional y Comunitaria-Universidad Castilla de la Mancha España. Especialista en precios de transferencias-CIAT-Panamá. Especialista en Auditoría Forense-U latina-Costa Rica. Especialidad en NIC-NIIF Centro de estudios financieros-España. Especialidad en Fiscalidad Internacional-Quantum escuela de negocio-Perú-Curso Avanzado sobre tributación de la economía Digital-Escuela Práctica jurídica Universidad Complutense de Madrid. Miembro de la comisión fiscal de la Asociación Interamericana de Contabilidad. Miembro del Instituto de auditores internos de Costa Rica.
marco.vargas@cftvyv.com

Subcapítulo I: Teoría

1. Resumen / Abstract

En las últimas décadas, la economía digital ha provocado una transformación profunda en la forma en que operan las empresas. Lo que antes se basaba en estructuras físicas y presencia territorial ahora se ha trasladado a plataformas virtuales, donde la información y los datos juegan un papel protagónico. Tecnologías como el comercio electrónico, la computación en la nube y la publicidad digital han dado paso a modelos de negocio que no estaban contemplados por las reglas fiscales tradicionales. (De Velazco, 2025, p. 4,5)

Este cambio ha generado un vacío legal que muchas empresas multinacionales han sabido aprovechar, trasladando sus ganancias a países con baja o nula tributación mediante estructuras complejas y estrategias fiscales agresivas, así lo señala la OCDE en el 2021 *“Las grandes EMN pueden obtener importantes ingresos en los mercados extranjeros sin que esos mercados, a su vez, perciban los correspondientes ingresos fiscales — si es que llegan a percibir alguno”* (OCDE)

(2021b, octubre p12). Ante esta situación, la OCDE y el G20 impulsaron la Acción 1 del Plan BEPS, que puso sobre la mesa la necesidad de revisar el sistema tributario internacional frente a una economía digital.

Aunque dicha acción no ofreció soluciones concretas, sí permitió abrir el camino a una discusión más amplia, que posteriormente se materializó en el Marco Inclusivo y en los Pilares 1 y 2. Estos esfuerzos, liderados por el Grupo de Trabajo sobre la Economía Digital, buscan asegurar que las empresas paguen impuestos donde realmente generan valor, más allá de su ubicación física. (OCDE, 2021a, p-3)

En América Latina, sin embargo, el panorama es complejo. El ritmo de digitalización avanza rápidamente, mientras que las respuestas normativas y tecnológicas aún no logran seguir el paso. Esto plantea un reto urgente: adaptar nuestras estructuras fiscales para no quedar rezagados frente a una realidad que ya está aquí. (OCDE). (2019)

In recent decades, the digital economy has brought about a profound transformation in the way businesses operate. What was once based on physical structures and territorial presence has now moved to virtual platforms, where information and data play a leading role. Technologies such as e-commerce, cloud computing, and digital advertising have given rise to business models that were not covered by traditional tax rules. (De Velazco, 2025, p. 4.5)

This change has created a legal loophole that many multinational companies have taken advantage of, transferring their profits to countries with low or no taxation through complex structures and aggressive tax strategies, as noted by the OECD in 2021: “*Large MNEs can earn significant revenues in foreign markets without those markets, in turn, receiving the corresponding tax revenues—if any*” (OECD) (2021b, October p12). In response to this situation, the OECD and the G20 promoted Action 1 of the BEPS Plan, which highlighted the need to review the international tax system in the face of a digital economy.

Although this action did not offer concrete solutions, it did pave the way for a broader discussion, which subsequently materialized in the Inclusive Framework and Pillars 1 and 2. These efforts, led by the Working Group on the Digital Economy, seek to ensure that companies pay taxes where they actually generate value, regardless of their physical location. (OECD, 2021a, p-3)

In Latin America, however, the picture is complex. The pace of digitization is advancing rapidly, while regulatory and technological responses are still struggling to keep up. This poses an urgent challenge: to adapt our tax structures so as not to be left behind in the face of a reality that is already here (OCDE). (2019)

2. Antecedentes

La Acción 1 forma parte del Plan BEPS conjunto de 15 acciones lanzadas por la OCDE y el G20 en 2013 para enfrentar los desafíos de la fiscalidad internacional, especialmente en un entorno digitalizado. Su origen se relaciona con el auge de gigantes tecnológicos como Google,

Amazon y Apple, cuyas operaciones digitales superan los marcos fiscales tradicionales basados en la presencia física, aprovechando intangibles, plataformas y datos para generar ingresos sin establecerse físicamente en las jurisdicciones de mercado, asimismo aprovechando de un minucioso estudio los espacios y vacíos legales para generar ventajas fiscales frente a esta nueva realidad sin fronteras.

En 2013 se publica el *Plan de Acción contra la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS)*, identificando 15 medidas, entre ellas la Acción 1, enfocada en los retos de la economía digital. Dos años después la OCDE presenta el informe final de la Acción 1 (*Abordar los Retos Fiscales de la Economía Digital*), que analiza cómo la digitalización impacta las reglas fiscales y propone respuestas iniciales (OCDE, 2011a, p-4).

Entre 2016–2017, se crea el Marco Inclusivo para permitir la participación de más de 140 jurisdicciones, incluyendo a países de América Latina como México, Colombia, Chile y Costa Rica. En 2018 entra en vigor el Instrumento Multilateral (MLI), que facilita la modificación simultánea de los convenios para evitar la doble imposición, incorporando medidas BEPS como la redefinición del establecimiento permanente y cláusulas antiabuso.

En 2021 se alcanza un acuerdo histórico sobre una solución basada en dos pilares: el Pilar 1, que reasigna derechos de imposición a jurisdicciones de mercado, y el Pilar 2, que introduce una tasa mínima global del 15 % (OCDE). (2021b, octubre). Desde entonces, la OCDE y el Marco Inclusivo han avanzado en el diseño técnico y normativo para implementar estas medidas, con implementación prevista entre 2025 y 2027. Proceso que no ha estado exento de los vaivenes especialmente en el campo de la política particularmente en el caso de Estados Unidos, país con un peso determinante en la discusión, dado que la mayoría de las grandes empresas tecnológicas tienen su residencia fiscal en su territorio. Además, las últimas tres campañas presidenciales de Estados Unidos dos de ellas lideradas por Donald Trump han mostrado posturas reticentes frente a este cambio en las reglas del juego tributario internacional.

3. Desarrollo

3.1 Economía digital y sus retos fiscales

La economía digital ha revolucionado las actividades económicas tradicionales, transformando la forma en que las empresas operan con los consumidores. Este cambio ha dado lugar a nuevos modelos de negocio que retan los marcos tributarios internacionales establecidos, los cuales fueron diseñados para una economía basada principalmente en la producción y el comercio físico, es decir principios de casi 100 años de existencia, allá en el año de 1928 donde el Modelo de Convenio de Liga de las Naciones establecían la tributación por el país de residencia y el país de la fuente (OCDE). (2021b, octubre p12). A pesar de la adaptación de ciertos modelos previos, estos han sido rebasados gracias al impulso de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC). Ejemplos claros son las tiendas en línea, la publicidad digital personalizada, y el uso intensivo de datos para maximizar las relaciones con los consumidores. Estas transformaciones han dado lugar al desarrollo de nuevas industrias en áreas como el entretenimiento, la medicina y la educación, impulsadas por plataformas digitales y soluciones tecnológicas innovadoras. Al mismo tiempo, han generado un cambio profundo en sectores

tradicionales como hotelería y el transporte, que han tenido que adaptarse a una competencia inesperada con la llegada de empresas como Airbnb y Uber. Este fenómeno ha evidenciado las limitaciones de los marcos regulatorios actuales, que muchas veces no logran responder con agilidad a estas nuevas formas de ofrecer servicios y generar valor.

El crecimiento de las empresas transnacionales en este entorno digital ha puesto de manifiesto las lagunas y deficiencias de los sistemas tributarios tradicionales. Estas compañías, que operan más allá de las fronteras físicas, han utilizado estrategias como la movilidad de activos intangibles y el traslado de beneficios empresariales a jurisdicciones con baja o nula imposición fiscal. Esto ha llevado a una erosión significativa de las bases imponibles en las jurisdicciones donde realmente se genera el valor económico, notándose en los últimos años una disminución en las recaudaciones tributaria.

3.2 Crítica al concepto de establecimiento permanente y necesidad de un nuevo nexo

Durante más de un siglo, el desarrollo de los sistemas tributarios ha estado basado en la existencia de un nexo físico con un territorio, consolidado en el Modelo de Convenio de la OCDE, específicamente en su Artículo 5 sobre “Establecimiento Permanente” (OCDE). (2017a p.117). Sin embargo, la economía digital ha expuesto las limitaciones de este modelo, porque las empresas digitales pueden operar globalmente sin una presencia física. La recopilación y monetización de datos, el uso de algoritmos y la digitalización de bienes y servicios plantean la necesidad de redefinir los elementos sobre los cuales se considera que existe una vinculación a una soberanía tributaria.

El concepto de creación de valor ha surgido como un marco central para redefinir las potestades tributarias, reconociendo que los usuarios, sus datos y los algoritmos son esenciales para generar ingresos, incluso sin infraestructura física. Este cambio cuestiona los principios tradicionales de territorialidad y residencia. Aspecto que no ha estado exento de discusión entre el balance de importancia del valor de los datos y la relevancia de los algoritmos siendo que son elementos esenciales para que exista esta nueva realidad.

3.3 Impacto de tecnologías disruptivas y modelos de negocio digitales

Las tecnologías disruptivas como los criptoactivos, los NFTs y la inteligencia artificial han desafiado los sistemas fiscales tradicionales, creando nuevos activos y mercados difíciles de fiscalizar, así como una amplia discusión de la naturaleza, forma de fiscalizar y relevancia de estos nuevos elementos de la economía digital. Además, los avances tecnológicos han permitido el surgimiento de modelos de negocio que integran comercio electrónico, servicios financieros digitales, educación a distancia y telemedicina, entre otros, con una expansión global sin precedentes, modelos que tuvieron un amplio crecimiento ante la crisis sanitaria del COVID 19 la cual aceleró el desarrollo de estos modelos.

Las empresas digitales aprovechan la automatización, la computación en la nube y la movilidad de activos intangibles para optimizar sus operaciones y reducir su carga fiscal. Esto genera desafíos para los administradores tributarios, que enfrentan limitaciones técnicas y jurídicas para gravar adecuadamente estas actividades. Es así como en el año 2012 al ser interpelado el CEO

de Starbucks sobre la tributación de esta compañía en Inglaterra dijo que *“Starbucks no ha pagado el impuesto de sociedades en el Reino Unido durante los últimos tres años porque no hemos obtenido ganancias allí”* (Rankin, 2012) Lo que dejó en evidencia el roce entre lo legal y lo “moralmente” aceptable en esta nueva sociedad en materia fiscal y que refleja como las empresas crean complejas estrategias fiscales para evitar el pago de impuestos.

3.4 Principios fiscales y desafíos para ISR e IVA

Los principios de neutralidad, eficiencia, certeza, equidad y flexibilidad son fundamentales para mantener un sistema tributario funcional en la economía digital. Sin embargo, el ISR enfrenta desafíos como la movilidad de activos intangibles y la dificultad para identificar la creación de valor, según estimaciones de la OCDE del año 2020 la erosión fiscal oscila entre USD100.000 millones y 240.000,00 millones, lo que representa entre un 4% a un 10% de los ingresos mundiales de las sociedades. Por su parte, el IVA encuentra problemas para gravar correctamente las transacciones transfronterizas y asegurar la recaudación en el país de consumo.

Las empresas digitales pueden evitar presencia física en las jurisdicciones donde venden sus servicios, y aprovechar vacíos legales para minimizar su carga fiscal en impuestos directos e indirectos. Esto afecta la recaudación, la competencia y la equidad entre contribuyentes.

3.5 La Acción 1 del Plan BEPS: Una Respuesta a los Desafíos Fiscales de la Economía Digital

La Acción 1 del Plan de Acción contra la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS), titulada *“Abordar los Retos Fiscales de la Economía Digital”*, representa el primer intento sistemático por parte de la OCDE y el G20 para enfrentar los vacíos del sistema tributario internacional ante la transformación digital de la economía.

Este esfuerzo se centró en identificar cómo los modelos de negocio digitales basados en activos intangibles, tratamiento masivo de datos y redes de usuarios permiten a las empresas multinacionales generar ingresos significativos en países donde no tienen una presencia física, lo cual dificulta la aplicación de los principios tributarios tradicionales, como el establecimiento permanente y la atribución de utilidades.

Entre las prácticas detectadas se destacan:

- **Uso intensivo de activos intangibles:** Empresas digitales fundamentan gran parte de su valor en activos como algoritmos, marcas y propiedad intelectual, los cuales son altamente móviles y difíciles de ubicar fiscalmente.
- **Explotación de datos masivos:** La recopilación sistemática de datos de usuarios en diversas jurisdicciones se ha convertido en un insumo clave para la generación de ingresos, sin que necesariamente genere obligación tributaria en dichas jurisdicciones.
- **Traslado artificial de beneficios:** La planificación fiscal agresiva permite que las multinacionales asignen utilidades a entidades en jurisdicciones de baja o nula tributación, aunque el valor económico se haya generado en otras regiones.

A diferencia de otras acciones del Plan BEPS, que culminaron con recomendaciones normativas concretas o con la adopción de estándares mínimos de cumplimiento obligatorio, la Acción 1 se centró en identificar los desafíos fiscales emergentes derivados de la digitalización de la economía, sin proponer medidas inmediatas. Su principal aporte consistió en visibilizar la magnitud del problema y en sentar las bases conceptuales para una respuesta estructural más profunda.

Como resultado del trabajo técnico desarrollado en el marco de esta acción, se concluyó que los retos planteados por los modelos de negocio digitales no podían abordarse mediante simples ajustes al marco tributario internacional vigente. Se requerían soluciones de carácter estructural, sustentadas en consensos multilaterales. Esta comprensión condujo, años más tarde, al diseño del Marco Inclusivo y al desarrollo de una nueva arquitectura tributaria internacional, articulada en dos pilares: el Pilar 1, centrado en la reasignación de derechos de imposición hacia las jurisdicciones de mercado, y el Pilar 2, orientado a garantizar una tributación mínima global sobre las utilidades empresariales.

En este sentido, la Acción 1 representó un punto de inflexión en la gobernanza fiscal internacional. Su enfoque analítico y colaborativo catalizó una respuesta coordinada frente a los riesgos de evasión y elusión tributaria asociados a la economía digital, y sentó las bases para una de las reformas fiscales más trascendentales de los últimos cien años, así como para uno de los ejercicios de cooperación internacional más ambiciosos en el ámbito tributario reciente.

3.6 Marco Inclusivo y su propósito

El Marco Inclusivo sobre BEPS (Inclusive Framework on BEPS) representa una de las iniciativas más ambiciosas y representativas en la historia de la cooperación fiscal internacional. Fue lanzado oficialmente en junio de 2016 por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en conjunto con el Grupo de los Veinte (G20), como respuesta a la necesidad urgente de coordinar esfuerzos globales frente a la evasión y elusión tributaria, especialmente aquellas asociadas a estructuras internacionales de planificación fiscal agresiva.

Antecedentes y origen del Marco Inclusivo

Durante el desarrollo inicial del Plan de Acción BEPS (2013-2015), muchos países no miembros de la OCDE ni del G20 expresaron preocupaciones respecto a su participación limitada en el proceso de diseño e implementación de medidas fiscales internacionales, pudiendo existir un desequilibrio en los intereses fiscales de los demás países del resto del mundo. Si bien el proyecto BEPS fue inicialmente liderado por las economías más avanzadas, se reconoció que su impacto era global y que los países en desarrollo eran especialmente vulnerables a la erosión de sus bases tributarias.

Como respuesta, la OCDE y el G20 propusieron la creación de un marco participativo multilateral que garantizara la igualdad de condiciones para todos los países interesados en implementar y supervisar las acciones del Plan BEPS. Así nació el Marco Inclusivo, como un foro institucional que supera las fronteras tradicionales de los organismos multilaterales, permitiendo

la incorporación activa de economías desarrolladas, emergentes y en desarrollo, siendo esto un hito al comprender que el problema fiscal era mundial e imposible de abordar de forma unilateral.

Propósito y objetivos del Marco Inclusivo

El objetivo central del Marco Inclusivo es facilitar la implementación coherente y equitativa de las 15 acciones del Plan BEPS, permitiendo que los países:

- Participen activamente en la elaboración de normas fiscales internacionales.
- Adopten los estándares mínimos acordados en las acciones BEPS.
- Reciban asistencia técnica y capacitación adaptadas a sus realidades institucionales.
- Evalúen e intercambien experiencias sobre la aplicación práctica de las reformas.
- Coordinen políticas para minimizar la adopción de medidas unilaterales que puedan generar doble imposición, conflictos fiscales o competencia desleal.

La OCDE ha señalado que:

“El Marco Inclusivo constituye el canal multilateral por excelencia para construir consensos fiscales y evitar el surgimiento de soluciones fragmentadas ante desafíos compartidos” (OCDE, 2017).

Composición y estructura del Marco

Desde su creación en 2016, el Marco Inclusivo ha crecido de manera significativa. En 2023, según datos oficiales de la OCDE, ya integraba a más de 140 jurisdicciones, incluyendo la mayoría de los países latinoamericanos. Entre ellos destacan México, Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Perú, Chile, Uruguay, Panamá y República Dominicana, quienes participan activamente en sus discusiones y grupos técnicos.

El Marco está estructurado en comités y grupos de trabajo técnicos, donde se debaten aspectos específicos del diseño normativo, los métodos de implementación, los instrumentos de monitoreo y los indicadores de cumplimiento. Los países miembros asumen compromisos, no solo políticos, sino también técnicos, en torno a estándares internacionales como:

- El intercambio automático de información financiera.
- La transparencia en acuerdos fiscales preferenciales.
- La documentación de precios de transferencia.
- La eliminación del abuso de tratados internacionales.

Impacto institucional y beneficios para los países

Uno de los mayores logros del Marco Inclusivo es haber democratizado la gobernanza tributaria internacional, permitiendo que países con capacidades limitadas tengan acceso a las discusiones técnicas, reciban acompañamiento para reformar sus leyes nacionales y desarrollen herramientas para fortalecer su administración tributaria.

En particular, la OCDE ha implementado programas de apoyo como:

- Toolkits prácticos adaptados a países en desarrollo.

- Plataformas de asistencia técnica regional.
- Revisión por pares (peer review) para verificar cumplimiento de estándares.
- Diagnósticos institucionales y recomendaciones normativas.

Además, el Marco ha contribuido a reducir tensiones fiscales internacionales. Al fomentar una arquitectura tributaria basada en principios comunes, promueve la seguridad jurídica y la previsibilidad para los contribuyentes, al tiempo que limita la proliferación de normas domésticas que podrían entrar en conflicto. Todo lo anterior ha venido a allanar el terreno precisamente para la implementación de los pilares 1 y 2.

Consideraciones finales

El Marco Inclusivo sobre BEPS constituye hoy el eje institucional más relevante de la reforma fiscal internacional. Su diseño responde a una lógica de cooperación global, pero también a la urgencia de enfrentar de forma coordinada los desafíos que impone la economía digital, la globalización de los negocios y la movilidad de los capitales.

Gracias a este espacio, los países ya no son receptores pasivos de normas diseñadas por otros, sino actores activos en la construcción de consensos globales, con mayor capacidad de proteger sus bases tributarias, atraer inversión responsable y promover una fiscalidad más justa, ofreciendo la oportunidad de mostrar las asimetrías fiscales de los diversos países y de esta forma lograr construir medidas más ajustadas a la realidad mundial. Es importante señalar que ha existido un avance significativo dentro del marco inclusivo; sin embargo, en muchas jurisdicciones los ritmos legislativos no guardan coherencia con la celeridad que demandan los cambios. En nuestra región, esto continúa siendo un reto debido a la lentitud en la adopción de las medidas.

3.7 Instrumento Multilateral (MLI)

El Instrumento Multilateral para Implementar las Medidas Relativas a los Tratados Fiscales para Prevenir la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (MLI, por sus siglas en inglés) es una pieza central del marco técnico-jurídico que acompaña la implementación del Plan de Acción BEPS. Su aprobación en noviembre de 2016, y su entrada en vigor el 1 de julio de 2018, marcaron un hito en la historia de la cooperación fiscal internacional, al introducir por primera vez un mecanismo de modificación simultánea de múltiples convenios fiscales bilaterales, sin requerir su renegociación uno a uno (OCDE, 2017, pp. 1-3; OCDE, 2016, pp. 1-2).

Origen y fundamento del MLI

El MLI tiene su origen en el mandato otorgado por los países participantes del Proyecto BEPS al Grupo de Trabajo # 15 de la OCDE, el cual fue encargado de diseñar una herramienta legal ágil y multilateral para implementar en forma rápida las medidas consensuadas. Este mandato se formalizó en el informe técnico titulado *“Developing a Multilateral Instrument to Modify Bilateral Tax Treaties”* (OCDE, 2014), donde se esbozó la viabilidad jurídica de construir un mecanismo internacional que permitiera, de manera simultánea, adaptar centenares de convenios de doble imposición existentes.

La OCDE estimó que existen más de 3.000 convenios fiscales bilaterales en vigor en el mundo, y modificar cada uno mediante procesos legislativos y diplomáticos tradicionales habría sido lenta, costosa y políticamente inviable. El MLI surgió, entonces, como un instrumento multilateral diseñado para evitar el uso abusivo de los tratados fiscales, mejorar la coherencia del sistema tributario internacional, y fortalecer la capacidad de los países para gravar actividades transfronterizas, incluyendo las derivadas de la economía digital, siendo este último aspecto el elemento clave respecto a la acción # 1 y desarrollos de medidas posteriores (OCDE, 2017, pp. 5-7).

Contenido técnico y relación con la Acción 1

Aunque el MLI implementa medidas derivadas de varias acciones del Plan BEPS (en particular las acciones 2, 6, 7 y 14), muchas de sus disposiciones tienen impacto directo sobre los problemas identificados en la Acción 1, especialmente en lo relativo a la presencia económica significativa sin presencia física y a la evasión mediante estructuras fiscales artificiales.

En primer lugar, el MLI facilita la modificación del concepto de establecimiento permanente previsto en los tratados fiscales, concepto desgastado por la evolución de la economía. Esto se deriva técnicamente de la Acción 7 del Plan BEPS, pero está estrechamente vinculado con los desafíos que plantea la digitalización, donde muchas empresas operan en mercados sin requerir oficinas, empleados ni infraestructura. El MLI introduce cláusulas que permiten a los países optar por:

- Ampliar los supuestos en los que se configura un establecimiento permanente, incluyendo el caso de agentes dependientes que concluyen contratos en nombre de la empresa (artículo 12 del MLI).
- Eliminar la fragmentación artificial de operaciones en distintas entidades legales o funcionales para evitar nexos fiscales (artículo 13 del MLI).

Estas medidas fortalecen la posición de los países de mercado, al permitirles gravar actividades digitales o remotas cuando existe una presencia económica sustancial, aunque no física, contribuyendo de manera indirecta a los objetivos de la Acción 1.

Cláusulas antiabuso: El Principal Purpose Test (PPT)

Una de las innovaciones más relevantes del MLI es la incorporación del llamado Principal Purpose Test (PPT), previsto en el artículo 7. Esta cláusula, que forma parte del cumplimiento del estándar mínimo de la Acción 6, tiene como propósito principal evitar el uso abusivo de los tratados fiscales por medio de estructuras artificiales cuyo único fin es la obtención de beneficios tributarios indebidos.

El PPT permite a las administraciones tributarias negar los beneficios de un tratado si se demuestra que uno de los propósitos principales de una transacción o estructura fue obtener dichos beneficios, sin una justificación económica válida. Esta disposición resulta especialmente útil frente a estructuras digitales que deslocalizan derechos de propiedad intelectual o explotan tratados mediante intermediarios, sin actividad económica real. Asimismo, ha existido ajustes de la legislación local de algunos países para buscar un fin similar tal es el caso de Costa Rica y Uruguay

que incorporaron en su normativa local disposiciones respecto a la necesidad de sustancias económica en las entidades existentes algo que deja ver la estandarización de prácticas a nivel mundial.

Implementación, reservas y opciones

Una de las características más importantes del MLI es su estructura flexible, que permite a los países adoptar las disposiciones en función de sus intereses y contextos nacionales. Cada país puede declarar:

- Qué tratados bilaterales desea modificar mediante el MLI (lista de tratados cubiertos).
- Qué opciones adopta y qué reservas formula respecto de los artículos del instrumento.

Esto significa que la implementación del MLI no es uniforme, sino que depende de la interacción entre las elecciones de cada par de países. La OCDE mantiene un Repositorio de Posiciones de los Países (Matching Database), donde se puede consultar la aplicabilidad efectiva de cada cláusula por combinación de jurisdicciones.

Según datos de la OCDE actualizados a abril de 2023, más de 100 países y jurisdicciones han firmado el MLI, y cerca de 2.000 tratados bilaterales han sido modificados o están en proceso de modificación mediante este instrumento. Esto representa un avance sin precedentes en la armonización de normas fiscales.

Relevancia jurídica y evaluación del impacto

El MLI fue registrado ante las Naciones Unidas como un tratado internacional multilateral en 2017 y se rige por las normas de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969. Su naturaleza jurídica es la de un instrumento vinculante, pero con cláusulas optativas y reservas negociables, lo que permite combinar flexibilidad con eficacia jurídica.

La OCDE publicó en 2021 un informe técnico titulado “*Making Dispute Resolution Mechanisms More Effective: Peer Review Reports on the Mutual Agreement Procedure (MAP)*”, donde se evalúa el impacto del MLI en la resolución de controversias fiscales, concluyendo que el instrumento ha mejorado la transparencia, acelerado las revisiones y promovido una cultura de cumplimiento tributario más sólida.

Conclusión

El Instrumento Multilateral (MLI) representa una respuesta efectiva para adaptar rápidamente el derecho internacional tributario a las realidades cambiantes de la economía global. Aunque no fue diseñado exclusivamente para resolver los desafíos de la digitalización, su articulación con la Acción 1 del Plan BEPS es incuestionable, en tanto proporciona herramientas concretas para que los países puedan fortalecer su capacidad de fiscalización, ampliar el concepto de nexo y prevenir el abuso de tratados.

Más allá de su utilidad técnica, el MLI simboliza el paso de una gobernanza tributaria bilateral y fragmentada a una arquitectura más integrada, coordinada y multilateral, sentando las bases institucionales para reformas aún más ambiciosas como las que se promueven en los Pilares 1 y 2

3.8 Medidas unilaterales: impuestos a los servicios digitales

Antes de alcanzarse consensos multilaterales como los propuestos en los Pilares 1 y 2, diversos países comenzaron a implementar medidas unilaterales para gravar los ingresos generados por servicios digitales prestados en sus jurisdicciones, como una respuesta a ese reconocimiento de generación de riqueza desde una jurisdicción mediante la desmaterialización de los nuevos modelos de negocios.

El primer antecedente formal de estas medidas fue la Equalisation Levy, introducida por India en 2016 (Collado Yurrita & Romero Flor, 2020 p.25), la cual impuso un impuesto del 6 % sobre pagos por servicios de publicidad digital realizados a empresas no residentes. Posteriormente, esta medida se amplió en 2020 para incluir ingresos por servicios de comercio electrónico.

Estas medidas, conocidas popularmente como "impuestos Google", surgieron como respuesta a la incapacidad de los sistemas fiscales tradicionales para capturar el valor generado por las grandes plataformas tecnológicas en los países donde operan sin presencia física. Francia, Italia, España, el Reino Unido, entre otros, adoptaron sus propios Digital Services Taxes (DSTs), aplicando tasas que oscilan entre el 2 % y el 7 % sobre ingresos por publicidad digital, transmisión de datos de usuarios, o servicios de intermediación digital (Collado Yurrita & Romero Flor, 2020 pp 19-32).

Aunque estas iniciativas permitieron a los países recuperar parte de la base imponible erosionada, también generaron tensiones comerciales, riesgos de doble imposición y fragmentación normativa internacional, así como el desconocimiento de principios tributarios básicos como capacidad contributiva, neutralidad fiscal entre otros. En este contexto, la OCDE advirtió que, sin una solución multilateral coordinada, proliferarían medidas unilaterales incompatibles, lo cual afectaría la seguridad jurídica global.

Como respuesta, el 8 de octubre de 2021, 135 jurisdicciones que integran el Marco Inclusivo sobre BEPS aprobaron el acuerdo titulado: "Statement on a Two-Pillar Solution to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy", comprometiéndose a abandonar los DSTs existentes y a no introducir nuevos impuestos unilaterales, en tanto se implementara el Pilar 1.

Este acuerdo fue reafirmado en los años posteriores. Para el año 2025, varios países decidieron suspender o eliminar sus DSTs en cumplimiento del compromiso. No obstante, algunas jurisdicciones establecieron condiciones específicas:

- India realizó una eliminación parcial del Equalisation Levy.

- Canadá optó por un aplazamiento de su implementación, condicionado al avance del Pilar 1.
- Indonesia y Pakistán manifestaron su negativa a eliminar o suspender sus medidas.
- Colombia adoptó un enfoque alternativo al implementar desde 2024 un impuesto basado en el criterio de Presencia Económica Significativa (PES). Este mecanismo permite gravar a entidades no residentes que generan ingresos significativos en el país mediante servicios digitales o ventas en línea, sin necesidad de una presencia física. Se establecieron umbrales específicos de ingresos y usuarios locales para determinar la sujeción al impuesto sobre la renta, ya sea mediante retención en la fuente del 10 % o declaración directa con una tarifa del 3 %. Esta medida, aunque no calificada formalmente como un DST, cumple una función análoga y se mantiene fuera del alcance del compromiso multilateral

Estas experiencias reforzaron la urgencia y legitimidad de avanzar hacia una solución estructural, equitativa y multilateral, como la planteada en el Marco Inclusivo a través de los Pilares 1 y 2. El abandono de las medidas unilaterales representa, además, un paso importante hacia la armonización fiscal internacional y la reducción de conflictos tributarios entre países.

3.9 La Reforma de los Pilares

3.9.1 Pilar 1

El Pilar 1 representa una redefinición fundamental del concepto de nexo tributario internacional, surgida como respuesta a las transformaciones provocadas por la digitalización de la economía. Tradicionalmente, el sistema tributario internacional se ha basado en el principio de la presencia física para determinar la potestad impositiva de una jurisdicción. Sin embargo, los modelos de negocio digitales permiten a las empresas generar ingresos significativos en un país sin contar con instalaciones permanentes o personal local (OCDE, 2024, p. 6).

Conscientes de esta separación entre valor económico generado y presencia física, el G20 y la OCDE desarrollaron el Pilar 1 como una solución para reequilibrar la asignación de derechos de imposición entre las jurisdicciones de origen y aquellas donde se encuentran los usuarios o consumidores. Este Pilar propone reconocer un nuevo nexo basado en la presencia económica significativa, sustentada en la interacción digital sostenida con los mercados locales, aún sin infraestructura física, buscando de tal forma una más justa de la potestad tributaria al evitar la concentración en los países de residencia de las empresas Multinacionales (OCDE, 2024, pp. 7-8). Asimismo, es pertinente señalar que, aunque efectivamente estas empresas operan sin presencia física requiere la infraestructura local de telecomunicaciones y diversos servicios públicos para lograr la interacción con sus consumidores, esto refuerza la necesidad del pilar 1 a fin de colaborar en equilibrar la justicia tributaria (OCDE, 2024, p. 9).

El objetivo principal del Pilar 1 es permitir que las jurisdicciones de mercado, es decir, aquellos países donde se generan ingresos significativos derivados de la interacción con consumidores o usuarios finales tengan derecho a gravar una parte de las ganancias de

determinados grupos multinacionales altamente digitalizados o con modelos de negocio orientados al consumidor. Esta propuesta representa un cambio paradigmático en la arquitectura fiscal internacional, al transitar de un sistema tradicional basado exclusivamente en los principios de residencia fiscal y fuente de la renta, hacia un enfoque complementario guiado por la ubicación de la demanda y el consumo digital (OCDE, 2024, pp. 10-11).

Este nuevo enfoque introduce el concepto de “Nexo de mercado”, el cual redefine los criterios tradicionales de vinculación fiscal, priorizando elementos como:

- El volumen de ingresos obtenidos en una jurisdicción,
- El número de usuarios o consumidores en línea,
- La recopilación sistemática de datos de usuarios,
- La personalización de contenido o publicidad mediante algoritmos,
- Y otras interacciones digitales sustanciales con los mercados locales

(OCDE, 2024, p. 12).

En esencia, el Nexo de Mercado reconoce que la presencia económica significativa de una empresa en un país puede materializarse sin necesidad de una infraestructura física, reflejando así la realidad operativa de la economía digital moderna y dejando de manifiesto la importancia del consumidor en la generación de riquezas (OCDE, 2024, pp. 12-13).

Alcance del Pilar 1

El umbral de aplicación propuesto en el Pilar 1 está dirigido exclusivamente a grupos multinacionales con ingresos consolidados superiores a 20.000 millones de euros y una rentabilidad superior al 10 % (calculada como utilidad antes de impuestos sobre ingresos). Se estima que este criterio restringe la aplicación de la medida a un grupo reducido de aproximadamente 100 empresas a nivel mundial, las cuales representan una parte significativa de la economía digital global (OCDE, 2024, p. 14).

La elección de este umbral tan elevado responde a una estrategia de implementación gradual. Al focalizar inicialmente el alcance en un número limitado de grupos multinacionales, se busca reducir la complejidad administrativa tanto para las jurisdicciones como para las empresas involucradas, especialmente en la etapa inicial de aplicación del nuevo régimen fiscal (OCDE, 2024, p. 15).

Asimismo, el cronograma técnico inicial preveía una revisión del umbral para el año 2030, con la posibilidad de reducirlo a 10.000 millones de euros, lo cual ampliaría de manera considerable el número de empresas sujetas a esta nueva asignación de derechos tributarios entre jurisdicciones de mercado. Sin embargo, dicha revisión se encuentra supeditada a la experiencia práctica, los resultados en términos de recaudación y el consenso técnico alcanzado entre los países miembros del Marco Inclusivo (OCDE, 2024, p. 16)..

Componentes del Pilar 1

El pilar uno se compone de dos elementos los cuales buscan generar una distribución de los beneficios de manera más justa considerando el nuevo contexto digital y una simplificación en la determinación tributaria.

Importe A: Redistribuye una parte de los beneficios residuales de grandes grupos multinacionales hacia los países donde se encuentran los consumidores o usuarios finales, aunque no exista presencia física en esos países, aspecto que se desarrolla a lo largo del texto (OCDE, 2024, p. 18).

Importe B: Establece un margen estándar simplificado para remunerar funciones rutinarias de distribución y comercialización en el país, facilitando la aplicación del principio de plena competencia y reduciendo disputas por precios de transferencia y colaborando con las administraciones tributarias más desarrolladas a una simplificación de las determinaciones fiscales en grupos multinacionales (OCDE, 2024, pp. 20-21)..

Nexo

El nuevo concepto de nexo fiscal diseñado específicamente para abordar los desafíos que plantea la economía digital. A diferencia del nexo tradicional, que requiere presencia física significativa en una jurisdicción para establecer la potestad tributaria, este nuevo nexo reconoce la relevancia económica de los mercados donde se generan ingresos, aunque no exista establecimiento permanente ni presencia física directa (OCDE, 2024, pp. 22-23). Pareciera entonces que estamos frente a una evolución del criterio de la fuente a la reconceptualización basada en la demanda o el consumo.

En este contexto, el nexo se define mediante un umbral de ingresos anuales que debe superar un grupo multinacional en una jurisdicción determinada para que esta pueda calificar para recibir una asignación del denominado Importe A. El umbral general es de 1 millón de euros en ingresos generados dentro de la jurisdicción. Sin embargo, con el fin de asegurar una participación más equitativa de países con economías más pequeñas, se establece un umbral reducido de 250.000 euros para aquellas jurisdicciones cuyo Producto Interno Bruto (PIB) sea inferior a 40.000 millones de euros (OCDE, 2024, p. 24).

Este nuevo criterio de nexo no está ligado a indicadores tradicionales como empleados, activos o infraestructura local. En su lugar, se basa en la presencia económica significativa medida a través del nivel de ingresos obtenidos en el mercado, con lo anterior no se pretende sustituir los criterios tradicionales de la residencia o la fuente, sino ser un complemento en contextos específico, tales como empresas multinacionales de alta rentabilidad y para una parte residual de los beneficios. Su objetivo principal es permitir que las jurisdicciones donde se encuentra la base de consumidores, y que históricamente no recibían asignaciones tributarias por ausencia de presencia física del proveedor, ahora puedan participar en la distribución de los beneficios residuales de ciertos grupos multinacionales (OCDE, 2024, pp. 24-25).

Es importante subrayar que el cumplimiento del umbral de ingresos no implica automáticamente la asignación de beneficios, sino que habilita a la jurisdicción a ser considerada

dentro del cálculo y reparto del Importe A. En otras palabras, la regla de nexo actúa como una condición de entrada al mecanismo de redistribución, pero no garantiza una participación cuantificable sin cumplir otros requisitos técnicos del modelo (OCDE, 2024, p. 26).

Determinación de ingresos y fuente económica

La asignación de ingresos a cada jurisdicción de mercado se basará en el principio del uso o consumo final, es decir, en la ubicación donde los bienes o servicios son efectivamente utilizados por los consumidores o usuarios finales. Este principio sustituye a criterios tradicionales de fuente, privilegiando la localización de la demanda como factor determinante de la atribución fiscal (OCDE, 2024, pp. 25-26). Donde serán las empresas Multinacionales las que definirán en principio esta variable.

Para operacionalizar este enfoque, se establecerán reglas específicas de determinación del origen para distintas categorías de transacciones (por ejemplo, bienes tangibles, servicios digitales, licencias de software, etc.). Estas reglas buscarán asegurar una aplicación uniforme y transparente, y deberán aplicarse de forma consistente y verificable, considerando los hechos y circunstancias particulares de cada grupo multinacional.

Las EMN incluidas en el ámbito de aplicación deberán utilizar métodos confiables de localización de ingresos, tales como registros de dirección de facturación, ubicación de IP, país de entrega física o destino de la tarjeta de pago, según corresponda al tipo de actividad (OCDE, 2024, p. 27).

El importe A no se encuentra exento de críticas a nivel mundial siendo que lo sujeto a distribución será los ingresos que superen el 10% y del exceso solamente se redistribuiría un 25% de tal suerte que si la rentabilidad es un 11% solo se distribuiría el 25% del uno por ciento remanentes (OCDE, 2024, p. 28).

Determinación de la base imponible y segmentación

La determinación de la base imponible sobre la cual se calculará el Importe A se realizará con base en los estados financieros consolidados del grupo, auditados conforme a normas contables aceptadas, y aplicando un conjunto limitado de ajustes estandarizados (por ejemplo, para excluir partidas extraordinarias o gastos no deducibles) (OCDE, 2024, pp. 28-30).

Además, se introducirá un mecanismo de amortización de pérdidas fiscales hacia adelante (*loss carryforward*), que permitirá a los grupos compensar pérdidas de años anteriores antes de determinar los beneficios residuales sujetos a reasignación, con el objetivo de proteger la neutralidad del sistema en situaciones cíclicas (OCDE, 2024, p. 30)..

En cuanto a la segmentación, esta solo será obligatoria en casos excepcionales, cuando los segmentos reportados por la contabilidad financiera reflejen actividades sustancialmente distintas y uno de ellos, por sí solo, cumpla con los criterios de inclusión (ingresos y rentabilidad) (OCDE, 2024, p. 31).. La segmentación no se aplicará si no hay una clara separación operacional o si los segmentos no están suficientemente desagregados a nivel contable. Por ejemplo, una compañía multinacional que tenga claramente separados dos líneas de negocios como sería el streaming y la

producción audiovisual, siendo que la primera supere el umbral de 20.000 millones y la rentabilidad del 10% mientras que la otra se mantenga por debajo de estos parámetros.

Protección frente a doble imposición y beneficios preexistentes

El diseño del Importe A incluye mecanismos para evitar la doble imposición. Esto es especialmente importante en casos donde un país ya está cobrando impuestos sobre las ganancias que se generan por actividades de distribución o ventas a consumidores locales, aplicando las reglas tradicionales de precios de transferencia OCDE, 2024, pp. 41-42).

Si se demuestra que ese país ya está grabando correctamente esas ganancias, entonces se reducirá o eliminará la parte del Importe A que se le asignaría, para no duplicar la carga fiscal.

Además, si otro país, por ejemplo, el país donde está ubicada la empresa multinacional debe ceder parte de su derecho a cobrar ese impuesto, se le permitirá aplicar una exención o un crédito fiscal para evitar que también tribute por esa misma ganancia (OCDE, 2024, p. 43).

Por último, dentro del grupo multinacional, se identificará a una o varias empresas que sean responsables de pagar el impuesto del Importe A, basándose en qué entidades generan efectivamente esas ganancias, según sus funciones reales y su rol económico

Seguridad jurídica y mecanismos de controversia

Para garantizar un entorno de certeza y estabilidad jurídica, el marco del Pilar Uno incorpora un sistema obligatorio y vinculante de prevención y resolución de controversias entre administraciones tributarias. Este sistema cubrirá todas las materias relacionadas con el Importe A, incluyendo determinación de ingresos, atribución del nexo, segmentación, y coordinación de ajustes bilaterales (OCDE, 2024, p. 42).

Se habilitará además un mecanismo optativo y vinculante exclusivo para economías en desarrollo, el cual funcionará bajo criterios de elegibilidad definidos en el contexto de la Acción 14 del Plan BEPS. Este mecanismo está dirigido a países que no cuenten con experiencia significativa en procedimientos amistosos (*MAPs*) ni participen activamente en revisiones entre pares. La elegibilidad será revisada periódicamente, y en caso de exclusión, la jurisdicción dejará de tener acceso a este régimen especial en años posteriores.

Importe B: simplificación para funciones rutinarias

En paralelo al Importe A, el Pilar Uno contempla el desarrollo de un régimen simplificado para actividades rutinarias de distribución y comercialización en el mercado, conocido como Importe B. Este busca establecer un enfoque estandarizado y de fácil aplicación del principio de plena competencia, evitando controversias relacionadas con precios de transferencia en funciones de bajo riesgo y simplificando de esta forma la determinación fiscal de los resultados de las actividades citadas (OCDE, 2024, pp. 36-38).

El Importe B prioriza la implementación efectiva en países con menor capacidad administrativa, y su diseño considera márgenes fijos o rangos seguros para remunerar funciones

locales de distribución. Su desarrollo se encuentra en fase de finalización y busca reducir la carga de cumplimiento y fiscalización (OCDE). (2021b, octubre p8).

Administración del cumplimiento tributario

Con el fin de promover eficiencia y reducir la complejidad operativa, se establecerá un régimen centralizado de cumplimiento, permitiendo que las EMN incluidas en el alcance gestionen sus obligaciones mediante una entidad única responsable dentro del grupo.

Esto incluirá la presentación consolidada de declaraciones, la centralización de reportes de ingresos por jurisdicción de mercado, y la interacción con las autoridades fiscales a través de un punto de contacto común. Este diseño responde al principio de simplificación y proporcionalidad en la aplicación del nuevo sistema (OCDE, 2024, p. 46).

Implementación y marco normativo

La implementación del Importe A se realizará a través de un Convenio Multilateral jurídicamente vinculante, cuya redacción se encontraba en etapa final al cierre del 2022. Se prevé que esté disponible para firma por parte de los países participantes, y que entre en vigor durante 2023, una vez se cumplan los requisitos mínimos de ratificación (OCDE, 2024, p. 9).

Este instrumento será acompañado de un Plan de Acción Detallado, que incluirá lineamientos técnicos, cronogramas de implementación, protocolos de intercambio de información y estándares de auditoría aplicables. El éxito de su puesta en marcha dependerá de la voluntad política, la capacidad administrativa y la armonización legislativa entre los Estados firmantes.

Sin embargo, a mediados del año 2025, el Convenio Multilateral aún no ha sido abierto a firma debido a desacuerdos técnicos y políticos entre algunos países clave. A pesar de los esfuerzos del Marco Inclusivo por alcanzar un consenso definitivo, la entrada en vigor del Importe A continúa indefinida, quedando su aplicación sujeta a nuevos avances diplomáticos y legislativos.

Coordinación administrativa, seguimiento y revisión futura del Pilar Uno

La implementación del Pilar Uno requerirá no solo la adhesión formal de las jurisdicciones al Convenio Multilateral (CML), sino también el fortalecimiento de las capacidades administrativas y la coordinación internacional para asegurar la correcta asignación de beneficios entre países (OCDE, 2024, pp. 41-42).

Entre los elementos clave que complementan el diseño técnico del régimen, destacan los siguientes:

- Designación de la entidad responsable dentro del grupo multinacional:

Cada EMN incluida en el ámbito de aplicación deberá identificar una entidad que actuará como punto central de cumplimiento ante las administraciones tributarias, incluyendo la presentación de reportes, declaraciones y el pago del impuesto vinculado al Importe A.

- Intercambio automático de información y cooperación fiscal internacional:

La correcta aplicación del Pilar Uno dependerá de la existencia de canales robustos de intercambio de información entre autoridades fiscales, incluyendo:

- Información sobre asignaciones por jurisdicción.
- Verificación cruzada del nexo y de la determinación de ingresos.
- Mecanismos de auditoría conjunta o revisión multilateral en casos

complejos.

- Monitoreo y revisión técnica del régimen:

Está previsto que para el año 2030 se realice una evaluación integral del régimen del Pilar Uno. Dicha revisión incluirá:

- La posibilidad de reducir el umbral de ingresos de €20.000 millones a €10.000 millones, lo que ampliaría significativamente el universo de EMN sujetas al Importe A.
- Un análisis de eficacia recaudatoria y eficiencia administrativa del sistema.
- Valoraciones técnicas sobre la inclusión de otros modelos de negocio o sectores actualmente excluidos.
- Recomendaciones para ajustar el diseño normativo y operativo, con base en la experiencia acumulada.

Este conjunto de disposiciones refuerza el carácter dinámico y evolutivo del Pilar Uno, el cual será objeto de revisión periódica y ajustes técnicos continuos, de forma tal que responda a los desafíos de la economía digital, pero también a las necesidades prácticas de los Estados miembros del Marco Inclusivo.

3.9.2 Pilar 2

Este pilar tiene como objetivo asegurar que las empresas multinacionales paguen una proporción justa de impuestos en los países donde realmente desarrollan sus actividades y generan utilidades. En octubre de 2021, se alcanzó un acuerdo global en el que 135 jurisdicciones respaldaron la llamada solución de los dos pilares, dentro de la cual se establece el impuesto mínimo global (OCDE/BID, 2024, p. 7).

Este mecanismo se complementa con la llamada regla de sujeción a imposición (*Subject to Tax Rule*, o STTR por sus siglas en inglés), y en conjunto constituyen el Pilar 2, orientado a enfrentar los desafíos fiscales que plantea la economía digital (OCDE/BID, 2024, pp. 7-8).

El impuesto mínimo global se apoya en un conjunto de normas conocidas como las reglas GloBE (*Global Anti-Base Erosion*), que permiten a los países aplicar un impuesto complementario para garantizar que los grupos multinacionales tributen al menos un 15 % sobre sus utilidades, sin importar dónde estén ubicadas. Estas reglas están diseñadas para operar de forma coordinada entre distintas jurisdicciones, creando un sistema común que impida la competencia fiscal desleal (OCDE/BID, 2024, pp. 7-8).

El objetivo de esta coordinación internacional es evitar prácticas perjudiciales como la atracción artificial de inversiones mediante incentivos fiscales agresivos, o la búsqueda de ubicaciones únicamente por ventajas tributarias, en lugar de razones productivas o comerciales reales (OCDE/BID, 2024, pp. 7-8).

Es importante destacar que esta regla está generando en los grupos transnacionales una modificación en sus acuerdos como lo señala Cuatrecasa en guía de impuesto complemento *“Por último, la relevancia material del Pilar Dos está impactando en la actividad transaccional, y empieza a ser común la introducción de cláusulas contractuales al efecto. No obstante, la complejidad y variedad de las situaciones y consecuencias que pueden aflorar hace prácticamente imposible la estandarización de estas cláusulas, lo que obliga a un análisis caso por caso.”* Cuatrecasas (2024 p.11)

Aplicación de las Reglas Globe

Las reglas Globe están orientadas a los grupos multinacionales que operan en múltiples jurisdicciones y cuyos ingresos anuales consolidados alcanzan o superan los 750 millones de euros. Este umbral coincide con el establecido para los reportes país por país (CBCR, por sus siglas en inglés), conforme a lo estipulado en la Acción 13 del Plan BEPS (OCDE, 2021a, art. 1.1).

Cabe señalar que este umbral se calcula como un promedio de los ingresos de los últimos cuatro ejercicios fiscales, de los cuales al menos dos deben superar efectivamente los 750 millones de euros.

Sin embargo, este criterio ha generado cierta controversia. Algunos expertos advierten que podría fomentar una competencia fiscal desleal entre empresas grandes y medianas, ya que estas últimas quedarían fuera del alcance de las reglas GloBE. Además, existe el riesgo de que ciertos grupos empresariales busquen estructurarse de forma que no superen dicho umbral, o que algunas jurisdicciones ofrezcan incentivos fiscales agresivos para atraer a compañías medianas que no están sujetas al impuesto mínimo global.

Cuando un grupo se encuentra dentro del alcance de estas reglas, debe determinar su tasa efectiva de impuesto (ETR, por sus siglas en inglés) en cada jurisdicción donde tenga presencia, con el fin de verificar si cumple con la tasa mínima global del 15 % (OCDE, 2021a, art. 5.1). Este cálculo parte de la información contable financiera de cada entidad del grupo, utilizando los mismos datos empleados para elaborar los estados financieros consolidados, conforme a prácticas contables reconocidas. A partir de esa base, se aplican ciertos ajustes contables que permiten reflejar adecuadamente los resultados reales, incluyendo pérdidas acumuladas u otras particularidades fiscales (OCDE, 2021a, art. 3.1–3.2).

Además, la información financiera también se utiliza para determinar el monto de impuestos devengados en cada país. Si el resultado del cálculo muestra que en alguna jurisdicción la tasa efectiva es inferior al 15 %, el grupo deberá pagar un impuesto adicional que eleve la tributación en ese país hasta alcanzar el mínimo requerido (OCDE, 2021a, art. 5.2). El propósito

de este mecanismo es evitar que las empresas redirijan artificialmente sus utilidades hacia territorios con baja o nula imposición fiscal.

Las reglas GloBE del Impuesto Mínimo Global contemplan una exclusión específica para las utilidades que provienen de actividades económicas reales y sustanciales. Esta exclusión se basa en la idea de que cuando una empresa multinacional mantiene operaciones genuinas en una jurisdicción reflejadas, por ejemplo, en la existencia de empleados y activos materiales como maquinaria o instalaciones, los rendimientos asociados a esas actividades no deben estar sujetos a la imposición mínima global (OCDE, 2021a, art. 5.3).

El objetivo central de esta política es gravar adecuadamente los llamados beneficios excedentes, es decir, aquellas ganancias que no se generan directamente por una actividad productiva tangible, sino que suelen estar vinculadas al uso de activos intangibles como marcas, software o derechos de propiedad intelectual. Este tipo de rentas resulta especialmente vulnerable a prácticas de planificación fiscal agresiva, ya que puede ser fácilmente transferido a jurisdicciones con baja o nula tributación (OCDE, 2021a, cap. 3).

Frente a esto, el régimen GloBE busca establecer una distinción clara entre las rentas derivadas de operaciones reales, es decir, aquellas que reflejan actividades sustantivas dentro de una jurisdicción y las que podrían representar un riesgo de erosión de la base imponible global (OCDE, 2021a, art. 3.4–3.5).

Conforme al manual de implementación del impuesto mínimo global, el proceso se desarrolla en las siguientes etapas (OCDE). (2020):

1. **Verificación del alcance:** Confirmar si el grupo multinacional cumple con el umbral de ingresos anuales iguales o superiores a 750 millones de euros.
2. **Asignación jurisdiccional:** Determinar los ingresos y resultados de cada entidad en la jurisdicción donde opera.
3. **Cálculo de la renta GloBE:** Estimar la base ajustada sobre la cual se calculará el impuesto mínimo.
4. **Determinación de los impuestos ajustados:** Identificar y ajustar los tributos efectivamente devengados por cada entidad.
5. **Cómputo de la Tasa Impositiva Efectiva (ETR)** y cálculo del impuesto complementario (*top-up tax*) si la tasa efectiva está por debajo del mínimo del 15 %.
6. **Recaudo del impuesto complementario:** Aplicar el impuesto adicional conforme a las disposiciones del QDMTT (impuesto mínimo complementario doméstico), IIR (regla de inclusión de ingresos) o UTPR (regla de beneficios no gravados).

Determinación si el grupo se encuentra al alcance de las Reglas Globe

Estas normas como se indicó aplican a grupos multinacionales que tengan ingresos iguales o superiores a 750 millones de euros en los 4 años anteriores. Se debe validar que la entidad constitutiva forma parte de un grupo que opere a nivel internacional, usualmente dos entidades se consideradas partes de un grupo cuando ambas están bajo control común de una matriz y que

mantengan la obligación de consolidar sus estados financieros, así aprovechando estándares contables internacionales (OCDE, 2021a, arts. 1.2–1.3).

Entidades excluidas

Las normas GloBE excluyen tres tipos de entidades (OCDE, 2021a, art. 1.5)

1. Entidades con actividades de interés público como organizaciones gubernamentales o entidades sin fines de lucro.
2. Vehículos de inversión con neutralidad fiscal como los fondos de pensiones o fondos de inversión.
3. Y la tercera categoría se refiere a entidades tenedoras de valores contraladas por entidades excluidas.

Aunque las entidades excluidas no se le aplica las reglas GloBE, siguen siendo miembros de un grupo multinacionales y de tal forma los ingresos si son computadores para determinar si cumplen con el umbral de 750 millones de euros.

Asignación de los ingresos a las entidades constituidas sobre una base jurisdiccional

Determinado que aplican las reglas GloBE, lo que sigue es determinar la ubicación y los ingresos de cada entidad constitutiva. La ubicación de cada entidad será tratada según la normativa fiscal local. El punto de partida para calcular los ingresos de una entidad constitutiva es el resultado contable neto de las utilidades o pérdidas. En cuando a entidades considerados fiscalmente transparentes de acuerdo con una legislación local entonces parte de sus ingresos pueden considerarse como parte de otra entidad del grupo (OCDE, 2021a, art. 3.4).

Cálculo de la renta GloBE

En esta etapa se parte del resultado contable neto de cada entidad del grupo y se le aplican una serie de ajustes para obtener la *renta GloBE*. El objetivo es que esta renta refleje de forma más precisa la base sobre la que debe calcularse el impuesto mínimo global, ajustándola a criterios fiscales más consistentes a nivel internacional (OCDE, 2021a, art. 3.2–3.3).

Los ajustes que se aplican pueden clasificarse en tres grupos:

1. **Alineación con la base imponible fiscal:** Incluye ajustes por impuestos netos, dividendos, plusvalías, diferencias cambiarias, pensiones y pagos en acciones, entre otros.
2. **Correcciones para distribuir adecuadamente entre jurisdicciones:** Por ejemplo, ajustes en precios de transferencia o por operaciones financieras entre empresas del mismo grupo.
3. **Ajustes por política fiscal internacional:** Como la exclusión de sobornos o ciertos ingresos de transporte marítimo internacional.

Determinar los Impuestos Cubiertos Ajustados

Una vez calculadas las rentas GloBE de cada entidad del grupo, se debe identificar qué impuestos se relacionan con esas rentas. El punto de partida es el gasto por impuesto sobre la renta

registrado en los estados financieros, excluyendo impuestos que no correspondan, como los indirectos o los que recaen sobre la propiedad o la nómina (OCDE, 2021a, art. 4.1).

Luego, se realizan ajustes para:

- Excluir impuestos no aplicables, como los relacionados con dividendos o ganancias excluidas.
- Incluir impuestos que no hayan sido registrados, pero que estén asociados a las rentas GloBE.
- Tomar en cuenta diferencias temporales, como los impuestos diferidos, reconociendo que ciertos ingresos o gastos se contabilizan en años distintos para efectos contables y fiscales.
- Asignar correctamente los impuestos entre las entidades del grupo, especialmente en casos de operaciones internacionales.
- Incorporar créditos fiscales, diferenciando entre los que reducen impuestos en el mismo año y los reembolsables, que se tratan como ingresos si se devuelven dentro de un plazo de cuatro años (OCDE, 2021a, arts. 4.2–4.6).

Las reglas GloBE establecen salvaguardas para evitar abusos, como limitar el uso de créditos fiscales o exigir ajustes si un impuesto diferido no se paga dentro de cinco años.

Cálculo de la Tasa Efectiva y del Impuesto Complementario

El siguiente paso en las reglas GloBE es determinar si en una jurisdicción determinada se debe pagar un impuesto adicional. Para ello, primero se calcula la tasa efectiva de impuestos (ETR), sumando las rentas GloBE y los impuestos cubiertos de todas las entidades del grupo en esa jurisdicción (OCDE, 2021a, art. 5.1).

No obstante, si el grupo tiene actividades limitadas en un país (menos de 10 millones de euros en ingresos y menos de 1 millón en rentas), no se requiere hacer este cálculo. También se permite usar métodos simplificados (conocidos como *safe harbours*), como los derivados del CbCR, si se cumplen ciertos requisitos (OCDE, 2021a, cap. 8).

Una vez obtenida la ETR, se compara con el mínimo global establecido del 15%. Si la ETR es menor, la diferencia se convierte en el porcentaje del impuesto complementario. Este se aplica a las rentas GloBE de la jurisdicción, después de excluir aquellas que provienen de actividades reales sustanciales (como inversiones en activos tangibles o gastos de personal). El resultado final es el impuesto adicional que debe cobrarse sobre los beneficios excedentes, es decir, las rentas no respaldadas por sustancia económica (OCDE, 2021a, art. 5.2).

Cómo se cobra el impuesto complementario: QDMTT, IIR o UTPR

El impuesto complementario que se genera bajo las reglas GloBE debe ser recaudado a través de tres mecanismos principales: QDMTT (Impuesto Mínimo Complementario Nacional Calificado), IIR (Regla de Inclusión de Ingresos) y UTPR (Regla de Beneficios Subtributados). Estas disposiciones siguen un orden específico de aplicación definido por el propio marco normativo (OCDE, 2021a, arts. 2.1–2.6).

1. Aplicación en la jurisdicción local (QDMTT):

En primera instancia, los ingresos con baja tributación deben ser gravados por la jurisdicción donde se originan. Para ello, se utiliza el QDMTT, permitiendo que el país de fuente imponga un impuesto adicional sobre los beneficios excedentes, con el fin de alcanzar la tasa mínima del 15 %.

2. Aplicación en la jurisdicción de la matriz (IIR):

Si la jurisdicción local no aplica un QDMTT calificado, el siguiente paso es trasladar la responsabilidad a la entidad matriz del grupo. En este caso, la jurisdicción donde se encuentra dicha matriz podrá aplicar el impuesto adicional mediante la regla de inclusión de ingresos (IIR). Si la matriz no se encuentra en un país que aplique esta regla, el impuesto se transfiere a la entidad de mayor jerarquía dentro del grupo que sí lo haga.

3. Aplicación residual en otras jurisdicciones (UTPR):

Como última alternativa, si tampoco es posible aplicar la IIR, las jurisdicciones que hayan implementado la regla de beneficios subtributados (UTPR) podrán recaudar el impuesto. Este se asignará entre las distintas jurisdicciones del grupo multinacional según criterios relacionados con la sustancia económica, como activos y nómina.

3.10 Regla Sujeta a Impuestos (STTR)

Dentro del diseño del Pilar 2, uno de los mecanismos menos comentados, pero de gran relevancia práctica es la llamada Regla Sujeta a Impuestos, conocida por sus siglas en inglés como STTR. Esta regla busca proteger a los países donde se origina el ingreso, es decir, la jurisdicción fuente frente a situaciones en las que ciertos pagos transfronterizos, como intereses o regalías, terminan en territorios donde la carga tributaria es muy baja.

En términos simples, la STTR permite que el país de origen del pago pueda aplicar un impuesto adicional cuando el país de destino grava esos ingresos con una tasa inferior al 9 %. Esto se da especialmente en operaciones entre empresas del mismo grupo, donde el riesgo de traslado artificial de utilidades es más alto. Para hacerlo posible, los países deben incluir esta regla en sus tratados para evitar la doble imposición, lo cual se facilitará mediante un Convenio Multilateral (MLC).

A diferencia de otras normas del Pilar 2, que se aplican por medio de leyes internas coordinadas, la STTR necesita ser incorporada mediante acuerdos internacionales. Por eso, juega un papel clave para países en desarrollo, ya que les da una herramienta concreta para defender sus bases tributarias sin esperar a que los ingresos sean redistribuidos desde la jurisdicción de residencia. Es una especie de “escudo fiscal” de fuente frente a estructuras agresivas que buscan beneficiarse de regímenes con imposición mínima o nula.

En definitiva, aunque más técnica y dependiente de tratados bilaterales o multilaterales, la STTR representa un paso importante hacia un sistema fiscal más justo, especialmente para las economías que históricamente han tenido menos capacidad para gravar este tipo de operaciones.

4. Conclusiones

La digitalización de la economía ha desafiado los fundamentos del sistema tributario internacional, evidenciando la necesidad de actualizar conceptos clave como el nexo fiscal, tradicionalmente basado en la presencia física. La Acción 1 del Plan BEPS no ofreció soluciones normativas inmediatas, pero logró posicionar en la agenda global la urgencia de adaptar la fiscalidad a nuevos modelos de negocio. Este proceso dio paso al desarrollo de los Pilares 1 y 2, como mecanismos de reasignación de derechos impositivos y establecimiento de un impuesto mínimo global. El Marco Inclusivo ha sido clave para impulsar la cooperación multilateral, aunque la implementación de estas reformas enfrenta barreras técnicas y políticas. En este contexto, América Latina debe acelerar su integración al debate y avanzar en la armonización de sus políticas fiscales, para no quedar rezagada frente a una arquitectura tributaria internacional en transformación.

5. Referencias

Collado Yurrita, M. Á., & Romero Flor, L. M. (Dirs.). (2020). *Tributación de la economía digital*. Atelier Libros Jurídicos

Cuatrecasas. (2024, diciembre 23). *Guía del impuesto complementario (Pilar Dos)*. Legal Flash. <https://www.cuatrecasas.com/es/spain>

De Velazco Borda, J. L. (2025, junio 6). *Impuesto mínimo global* [Presentación en el V Encuentro de Cumplimiento Legal y Normativo, Colegio de Contadores Públicos de Nicaragua]. Asociación Interamericana de Contabilidad (AIC).

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2016). *Convención multilateral para implementar medidas relacionadas con los tratados fiscales para prevenir la erosión de la base y el traslado de beneficios (BEPS)*. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/tax/treaties/multilateral-convention-to-implement-tax-treaty-related-measures-to-prevent-BEPS.pdf>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2017). *Declaración explicativa de la Convención Multilateral para implementar medidas relacionadas con los tratados tributarios para prevenir la erosión de la base y el traslado de beneficios (BEPS)*. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/tax/treaties/explanatory-statement-multilateral-convention-to-implement-tax-treaty-related-measures-to-prevent-BEPS.pdf>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2017a). *Modelo de convenio tributario sobre la renta y sobre el patrimonio: Versión abreviada 2017* [Condensed version of *Model Tax Convention on Income and on Capital: Condensed Version 2017*]. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/mtc_cond-2017-en

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2019). *Shaping the digital transformation in Latin America: Strengthening productivity, improving lives* [Perfilando la transformación digital en América Latina]. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/8bb3c9f1-en>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2020). *Pillar Two – GloBE rules: Hojas informativas*. Proyecto OCDE/G20 sobre la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/tax/beps/pillar-two-global-anti-base-erosion-rules-globe-fact-sheets.pdf>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2021a). *Desafíos tributarios derivados de la digitalización de la economía – Reglas Modelo Globales Anti-Erosión de Bases (Pilar Dos): Marco Inclusivo sobre BEPS*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/782bac33-en>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2021b, octubre). *Puntos destacados: Enfoque de dos pilares para abordar los desafíos fiscales derivados de la digitalización de la economía*. Proyecto OCDE/G20 sobre la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/tax/beps/puntos-destacados-enfoque-de-dos-pilares-digitalizacion-octubre-2021.pdf>

OCDE/BID. (2024). *Manual de implementación del impuesto mínimo (Segundo Pilar): Marco inclusivo sobre BEPS*. Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/tax/beps/manual-de-implementacion-del-impuesto-minimo-segundo-pilar.pdf>

Rankin, J. (2012, diciembre 6). *Starbucks to pay £10m corporation tax after customer revolt*. The Guardian. <https://www.theguardian.com/business/2012/dec/06/starbucks-to-pay-10m-corporation-tax>

6. Glosario

- **Acción 1 del Plan BEPS:** Iniciativa de la OCDE y el G20 que analiza los retos fiscales derivados de la economía digital y propone soluciones para asignar derechos de imposición sin necesidad de presencia física.
- **BEPS (Base Erosion and Profit Shifting):** Prácticas utilizadas por empresas multinacionales para trasladar beneficios a territorios con baja o nula tributación, reduciendo la base imponible en los países donde operan.
- **Contabilidad de beneficios residuales:** Método que separa las ganancias ordinarias (por funciones rutinarias) de las residuales (por intangibles o riesgos), para efectos de asignación fiscal.
- **Convenio Multilateral del Pilar 1:** Documento legal que establece las reglas para la implementación del Pilar 1, incluyendo el nuevo nexo fiscal y la asignación del Importe A.
- **Digitalización de la economía:** Transformación de las actividades económicas mediante tecnologías digitales, incluyendo comercio electrónico, plataformas digitales, servicios en la nube y monetización de datos.
- **Economía digital sin presencia física:** Modelos de negocio que operan y generan ingresos en múltiples países sin necesidad de oficinas, personal o activos físicos en esos territorios.

- **Establecimiento permanente (EP):** Criterio tradicional para definir la sujeción tributaria de una empresa extranjera, basado en la existencia de una sede fija o actividad física relevante en una jurisdicción.
- **Importe A:** Porción de las utilidades residuales que se asigna a las jurisdicciones de mercado bajo el Pilar 1, calculada como un porcentaje de las ganancias que exceden un umbral de rentabilidad.
- **Importe B:** Propuesta para estandarizar la retribución de funciones de distribución y marketing realizadas por entidades locales en los países de mercado.
- **Instrumento Multilateral (MLI):** Acuerdo que modifica múltiples tratados fiscales existentes para incorporar medidas del Plan BEPS y facilitar su implementación.
- **Jurisdicción de mercado:** País donde se encuentran los usuarios o consumidores finales, que busca recibir parte de los ingresos generados por la actividad económica digital.
- **Nexo fiscal:** Vínculo que permite a una jurisdicción ejercer potestad tributaria sobre una empresa. Puede basarse en presencia física o, en el entorno digital, en una presencia económica significativa.
- **Pilar 1:** Propuesta para redistribuir parte de las utilidades de ciertos grupos multinacionales a los países donde se encuentran sus consumidores, mediante nuevas reglas de nexo e Importe A.
- **Pilar 2:** Propuesta para aplicar un impuesto mínimo global del 15 % a los ingresos de grandes grupos multinacionales, reduciendo la competencia fiscal entre países.
- **Planificación fiscal agresiva:** Estrategias que buscan reducir la carga impositiva de forma artificial, mediante estructuras complejas dentro del marco legal vigente.
- **Plataforma digital:** Infraestructura tecnológica que facilita transacciones entre oferentes y consumidores, como servicios de transporte, comercio electrónico o streaming.
- **Presencia económica significativa:** Criterio basado en la interacción económica sostenida con un mercado, que permite atribuir potestad tributaria sin necesidad de presencia física.
- **Reglas GloBE (Global Anti-Base Erosion):** Conjunto de normas del Pilar 2 que permiten aplicar un impuesto adicional cuando la tributación efectiva en una jurisdicción está por debajo del 15 %.

Subcapítulo II: Casos Prácticos

Caso 1 – Plataforma Digital sin Presencia Física en Jurisdicción de Mercado (Pilar 1 – Importe A)

Planteamiento del caso

La empresa *StreamZone Inc.*, con sede en Irlanda, ofrece servicios de streaming en varios países, incluida México, donde tiene una base significativa de consumidores. Sin embargo, no tiene oficinas, personal ni activos en ese país.

Se requiere analizar si, bajo el Pilar 1 del Marco Inclusivo de la OCDE, México puede recibir una parte de los beneficios globales de esta empresa, a pesar de no existir presencia física en su territorio.

Supuestos

- *StreamZone Inc.* tiene ingresos globales consolidados de €35.000 millones.
- Su rentabilidad consolidada (utilidad antes de impuestos / ingresos) es del 18%.
- En México genera €1.800 millones en ingresos anuales.
- México no ha implementado un impuesto unilateral digital (DST).
- No existe establecimiento permanente de la empresa en México.
- El Pilar 1 ya está en vigor.

Solución del caso

1. ¿Aplica el Pilar 1 a *StreamZone Inc.*?

Sí. Según el marco del Pilar 1:

- El umbral mínimo de ingresos es €20.000 millones.
- La rentabilidad debe ser superior al 10%.
- *StreamZone Inc.* cumple ambos requisitos: €35.000M y 18%.

2. ¿México supera el umbral de nexo de mercado?

Sí. Según el diseño del nexo del Pilar 1:

- Si el PIB del país > €40,000M (se requiere al menos €1M en ingresos).
- México cumple con €1,800M (Sí califica para Importe A)

3. Determinación del beneficio residual global

- Rentabilidad residual = $18\% - 10\% = 8\%$
- Beneficio residual = $€35.000M \times 8\% = €2.800M$

4. Determinación del Importe A global

- Importe A = 25% del beneficio residual
- Importe A = $€2.800M \times 25\% = €700M$

5. Proporción de México sobre ingresos globales

- Participación = $€1.800M / €35.000M = 5.14\%$

6. Importe A estimado para México

- Importe A para México = $€700M \times 5.14\% = €36$ millones

Conclusión

México tiene derecho a recibir aproximadamente €36 millones del beneficio residual de *StreamZone Inc.*, aunque no exista presencia física en el país. Este resultado es producto del nuevo enfoque de nexo de mercado, donde la presencia digital sostenida y la generación de ingresos dan lugar a potestad tributaria, cumpliendo con los principios del Pilar 1.

Caso 2 – Importe A vs Precios de Transferencia**Planteamiento del caso**

MediaCorp vende publicidad digital en Perú a través de una filial local que ya tributa con base en precios de transferencia. Se debe evaluar si Perú tiene derecho a Importe A adicional bajo el Pilar 1.

Supuestos

- Ingresos globales: €30.000 millones
- Rentabilidad global: 20%
- Ingresos en Perú: €600 millones

- Margen local asignado: 3%
- Pilar 1 en vigor

Solución

1. **Aplica Pilar 1**
 - Sí, cumple umbrales.
2. **Perú supera el umbral de nexo**
 - Sí ($€600M > €1M$).
3. **Beneficio residual**
 $20\% - 10\% = 10\%$
 $€30.000M \times 10\% = €3.000M$
Importe A = $€3.000M \times 25\% = €750M$
4. **Asignación estimada a Perú**
Proporción = $€600M / €30.000M = 2\%$
 $€750M \times 2\% = €15$ millones
5. **¿Ya hay tributación local?**
 - Sí: $€600M \times 3\% = €18$ millones

Perú ya grava más que lo estimado como Importe A.

Conclusión

No corresponde asignar Importe A adicional a Perú. La filial ya tributa localmente un monto superior al que correspondería bajo el Pilar 1.

Caso 3 – Aplicación del Importe B**Planteamiento del caso**

RetailZone opera en Ecuador mediante una oficina de distribución con funciones de venta minorista sin riesgos significativos. Se analiza si puede aplicar el Importe B.

Supuestos

- Ingresos en Ecuador: €50 millones
- Margen de precios de transferencia actual: 2%
- Actividad: solo distribución
- Ecuador tiene capacidad administrativa limitada

Solución

1. **¿Funciones rutinarias?**
 - Sí, distribución básica.
2. **¿Aplica Importe B?**
 - Sí, está diseñado para actividades de bajo riesgo.
3. **Margen estandarizado (hipotético): 4%**
Beneficio = $€50M \times 4\% = €2M$
Antes = $€50M \times 2\% = €1M$
Incremento = €1M

Conclusión

Aplicando el Importe B, Ecuador puede asignar **€2 millones** como beneficio simplificado, aumentando la recaudación sin litigios complejos.

Caso 4 – Tasa Efectiva Inferior al 15% (Pilar 2)

Planteamiento del caso

TechWorld opera en Panamá con baja carga tributaria. Se analiza si debe pagar un impuesto complementario bajo el Pilar 2 – GloBE.

Supuestos

- Ingresos globales: €10.000 millones
- Utilidades GloBE en Panamá: €100 millones
- Tasa efectiva en Panamá: 5%
- Panamá no aplica QDMTT

Solución**1. ¿Grupo está dentro del alcance?**

- Sí (supera €750M).

2. Tasa efectiva

$5\% < 15\% \rightarrow$ aplica top-up tax

3. Top-up tax

Diferencia: 10%

$€100M \times 10\% = €10 \text{ millones}$

4. ¿Quién recauda?

- Si Panamá no aplica QDMTT, lo hace la matriz (por IIR).
- Si no, se aplica UTPR.

Conclusión

TechWorld deberá pagar **€10 millones** adicionales para alcanzar la tasa mínima del 15%, incluso si la tributación local fue baja.

Caso 5 – Fragmentación para evitar el Pilar 2**Planteamiento del caso**

GlobaNet se divide en 4 subsidiarias que no consolidan para evitar superar el umbral de €750 millones. Se evalúa si esta estructura es válida bajo las reglas GloBE.

Supuestos

- Cada entidad factura €200 millones
- Misma matriz, control común
- No presentan estados financieros consolidados
- Todas tienen presencia internacional

Solución**1. ¿Grupo multinacional?**

- Sí. Control común $\rightarrow$ deben consolidar.

2. Ingresos totales

$€200M \times 4 = €800M$

- Superan el umbral

3. Elusión mediante no consolidación

- Práctica fiscal inapropiada

Las autoridades fiscales pueden forzar consolidación

Conclusión



Comisión de Tributación y Fiscalidad

Libro: Tributación Internacional: BEPS 2.0

La fragmentación del grupo no impide la aplicación de las reglas GloBE. El grupo está obligado a consolidar y queda sujeto al impuesto mínimo global.

Acción 2: Neutralizar los efectos de los mecanismos híbridos

Autor:



José Miguel Argandoña Pérez

Auditor Financiero, Abogado, Maestría en tributación – España. ex Gerente de Auditoria PwC. Maestría en educación Superior - Bolivia USFX. Jefe de Contabilidad e Impuestos en Cia. Petrolera Chaco SA. Docente de Posgrado en varias universidades en Bolivia. Seminarios en el exterior sobre impuestos: España, Colombia, Brasil y Perú. Expositor en CIC 2019, 2021, 2023; Docente de Posgrado en Bolivia - UMSA, UAGRM, USFX, UTO, UNSXX, UPB, UNIFRANZ. miguel.argandonap@gmail.com

Subcapítulo I: Teoría

I Resumen

La acción No. 2 del Plan BEPS (**Base Erosión and Profit Shifting por sus siglas en inglés** - Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios), se relaciona con la neutralización de los efectos de los mecanismos híbridos, se origina por los altos niveles de evasión y las estrategias de planificación fiscal agresiva, que empezaron a aplicar las empresas multinacionales, por la localización de rentas y de inversiones en jurisdicciones no cooperantes (paraísos fiscales).

Los mecanismos híbridos se refieren a aprovechar el tratamiento tributario en diferentes jurisdicciones, con el objetivo de conseguir en una operación determinada, una menor carga impositiva o una nula tributación.

Primeramente, se identificarán y analizarán los principales supuestos que generan asimetrías híbridas. En segundo término, se estudiarán cuáles son las propuestas que realiza la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), para neutralizar los efectos de los instrumentos híbridos por parte de las legislaciones domésticas.

En esta acción, se ha desarrollado una metodología común que facilitará la convergencia de las prácticas nacionales, por medio de normas internas y convencionales dirigidas a neutralizar

tales mecanismos que contribuirá, por un lado, a prevenir la doble no imposición mediante la eliminación de los beneficios fiscales derivados de dichos desajustes y, por otro lado, a poner fin a las deducciones múltiples que se generan en un pago único, a las deducciones en un país sin el correspondiente gravamen en el otro y a la generación de múltiples créditos fiscales por un único impuesto pagado en el extranjero.

Todo riesgo es difícil de identificar y el proceso se complica cuando los contratos intercompañía carecen de la especificación de los intereses de las partes y de muchos otros aspectos relacionados con la operativa del acuerdo. En una operación a valor de mercado, generalmente la entidad con mayor control es la que deberá asumir mayores riesgos.

II Antecedentes

Como principal antecedente, citamos el proceso de globalización, que ha traído consigo muchas ventajas, en muchos aspectos no solo de mercados, mayor intercambio económico y más eficiente, la circulación e intercambio de productos y servicios por el mundo que fomentan nuevas políticas económicas y comerciales, estandarizando ciertos procesos, que anteriormente eran complicados, intercambio tecnológico, diversidad cultural, mayor riqueza lingüística, mayor alcance de los derechos humanos y varias otras ventajas, sin embargo en materia de fiscalidad internacional han quedado al descubierto importantes carencias que han influido en la erosión de las bases imponibles de los sistemas nacionales.

En los últimos tiempos hemos estado asistiendo a continuas referencias respecto a la baja o nula tributación de las operaciones internacionales realizadas mediante la utilización de mecanismos híbridos. Se trata de la proliferación de una serie de prácticas fiscales cuya finalidad esencial es lograr la doble no imposición bajo el amparo de diferentes legislaciones nacionales, en este caso siempre o casi siempre, tomando ventaja de los vacíos existentes en las legislaciones en materia tributaria de algunos países o en la escasa o nula experiencia en ciertos tipos de transacciones, razón por la cual no se tiene previsto el cobro de impuesto alguno.

Los mecanismos híbridos persiguen aprovechar al máximo el tratamiento tributario de una misma entidad o instrumento, en diferentes jurisdicciones, con el fin de someter la operación a una menor carga impositiva o a una nula tributación. Corregir esta situación generada a nivel internacional es sumamente difícil, aunque se están tratando de paliar sus efectos con iniciativas planteadas desde organismos e instituciones internacionales.

Al resultar imposible en el contexto actual, la armonización de las leyes internas, parece que el camino más acertado es la introducción de reglas específicas destinadas a corregir las asimetrías fiscales generadas por los mecanismos híbridos, vinculando el tratamiento tributario de la operación a su régimen fiscal aplicable en el extranjero.

III Iniciativas de la OCDE y de la Unión Europea (UE)

A. Iniciativas de la OCDE

Las situaciones generadas a nivel internacional por doble no imposición y por las incongruencias en la fiscalidad de los instrumentos híbridos, comenzaron a ponerse de manifiesto en la OCDE a partir de 2010, por ello la OCDE publicó en 2012 un primer informe dedicado por completo a arreglos de los efectos de los mecanismos híbridos, que lleva por nombre **Hybrid Mismatch Arrangements (HMA** por sus siglas en inglés).

Sin embargo el punto de inflexión en las medidas para la neutralización de los efectos de los mecanismos híbridos, ha sido la elaboración en 2013, por la OCDE del informe denominado **Addressing Base Erosion and Profit Shifting, (ABE&PS** por sus siglas en inglés - Abordar la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios), conocido en el ámbito de la fiscalidad internacional como informe BEPS - 12, en el mismo se reconoce que uno de los ámbitos donde la presión es mayor es en *“las discordancias internacionales en la clasificación de las entidades y los instrumentos, en particular, los mecanismos híbridos y el arbitraje”*.

En el Informe, la OCDE anunciaba la elaboración de un plan de acción integral y de alcance mundial, que tuvo como fruto la publicación, también en 2013, del **Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting (APBE&PS** por sus siglas en inglés - Plan de Acción contra la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios), conocido mundialmente como plan BEPS - 14. Posteriormente, fue aprobado el Informe de Recomendaciones de la OCDE de la acción 2, **“Neutralising the Effects of Hybrids Mismatch Arrangements”** – Neutralización de los Efectos de los Acuerdos de Desajuste de Híbridos-, de septiembre de 2014; el 5 de octubre de 2015 la OCDE presentó el informe final sobre las quince acciones en las que se basa el Plan de Acción BEPS, publicándose el informe final correspondiente a la acción 2, **“Neutralising the Effects of Hybrids Mismatch Arrangements, Action 2-2015 Final Report”** – Neutralización de los Efectos de los Acuerdos de Desajustes de Híbridos, Reporte Final-.

No cabe la menor duda de que, resulta trascendental la importancia del Plan BEPS en el ámbito de la tributación internacional. Tanto es así que se ha llegado a afirmar que BEPS supone la “refundación” del derecho internacional tributario o la “inauguración” de una nueva era. Pero tal y como se ha apuntado, da la impresión de que la principal idea-fuerza detrás del Plan de Acción BEPS, es que las multinacionales incurren en comportamientos no jurídicamente reprochables, pero sí moralmente reprobables, que se tratan de corregir, con las 15 acciones BEPS y entre otras, a través de la acción BEPS No. 2 objeto del presente capítulo.

B. Iniciativas de la Unión Europea (UE)

En la Unión Europea por su parte, se han lanzado diferentes iniciativas, todas destinadas a frenar la creciente competencia fiscal entre los Estados miembros.

El 29 de febrero de 2012, la Comisión designada para el efecto, lanzó una consulta pública con el título **“Mercado interior: ejemplos concretos de casos de doble no imposición, TAXUD D1 D (2012)”**. La Comisión aprobó también en 2012 un **“Plan de acción para reforzar la lucha contra el fraude y la evasión fiscal, COM (2012), 722 final”**, donde se planteaba como una de

las acciones a emprender a corto plazo, la revisión de la Directiva Europea sobre Matrices y Filiales, para que la misma no constituyera un impedimento en la corrección de la doble no imposición mediante el uso de estructuras de préstamos híbridos. Éste ha sido el sentido de la Directiva No. 2014/86/UE del Consejo, del 8 de julio de 2014, que restringe el ámbito de aplicación de la Directiva matriz-filial de 2011. También en esta misma línea la Comisión adoptó la Recomendación sobre planificación fiscal agresiva final, en la que se realizan diferentes propuestas para combatir por parte de los Estados miembros, el uso de estructuras que, pese a ser estrictamente legales son contrarias al espíritu de la ley, erosionando las bases imponibles nacionales.

En los informes emitidos por la Comisión, se puso de relieve que se continúa trabajando en la creación de principios comunes para el tratamiento de las distorsiones generadas por los mecanismos híbridos, aunque parece complicado que puedan llevarse a cabo a través de instrumentos del **“hard law”** (leyes duras).

El 18 de marzo de 2015, la Comisión presentó el **“paquete de transparencia fiscal”** en el impuesto sobre sociedades, para combatir la planificación fiscal agresiva, alineándose con las propuestas del Plan BEPS. La Comisión Europea ha vuelto sobre la idea de la base imponible común consolidada en el impuesto sobre sociedades reconociendo, en comunicación del 17 de junio de 2015, que los sistemas tradicionales han quedado superados. El Consejo de la Unión Europea del 8 de diciembre de 2015 ha suscrito el **“Plan BEPS de la OCDE y el G-20”**.

Entre las posibles medidas para la ejecución de BEPS en la Unión Europea, se ha presentado una propuesta de directiva de enero de 2016, que puede tener incluso mayor alcance que las acciones planteadas desde la OCDE para neutralizar los efectos de los mecanismos híbridos, ya que nos encontramos ante un instrumento de **“hard law”**. Asimismo, el 28 de enero de 2016 la Comisión presentó una serie de medidas dentro del **“anti tax avoidance package”** - Paquete Anti Anulación Fiscal-, centradas en el impuesto sobre sociedades, para evitar la elusión fiscal, entre las que se encuentra la propuesta de directiva que contiene una serie de previsiones acerca de los instrumentos y entidades híbridas, cuando entre Estados miembros se utilicen instrumentos híbridos para contrarrestar supuestos de doble deducción o doble no imposición.

Respecto a la tributación de los instrumentos y entidades híbridas, la directiva establece que la calificación jurídica otorgada a un instrumento o a una entidad híbrida, por parte del Estado miembro donde se originen los pagos, los gastos o las pérdidas, según el caso, deberá ser aplicada también por el otro Estado miembro que participe en esa asimetría.

Como puede verse, los esfuerzos por parte de la Unión Europea y de la OCDE, para llegar a un común denominador en la neutralización de los efectos híbridos son y han sido constantes. Por otro lado, también cabe esperar una interacción importante en este tema, fruto del papel que los acuerdos FATCA (la normativa FATCA - Ley de Cumplimiento Fiscal de Cuentas Extranjeras vigente en los Estados Unidos de Norteamérica o **“Foreign Account Tax Compliance Act”**, tiene como propósito principal obligar a todas las entidades financieras a identificar, clasificar y reportar todas aquellas cuentas de clientes que tengan obligaciones fiscales en EEUU), pueden desempeñar

en la lucha contra los instrumentos híbridos, en tanto que al obligar a las instituciones financieras a facilitar la información sobre los mismos, se consigue restringir el uso de tales instrumentos.

IV Delimitación del tema y metodología

Una vez descritos los antecedentes y las diferentes iniciativas emprendidas para neutralizar los efectos de los mecanismos híbridos, corresponde ahora delimitar el tema objeto del presente capítulo, debido a su amplitud y complejidad, al respecto no se puede perder de vista que no todo supuesto de “doble no imposición” o de “doble deducción fiscal” o, en suma, cualquier ventaja fiscal que obtenga un contribuyente transfronterizo y derive de la diversidad de sistemas tributarios, constituye planificación fiscal agresiva, ya que de otro modo todo el sistema de fiscalidad internacional, caería en tal categoría.

La neutralización de los instrumentos híbridos, objeto del presente capítulo, se encuentra recogida en la acción 2 del Plan BEPS, y pretende contribuir a una mayor homogeneidad internacional en el impuesto sobre sociedades. Esta acción fue encargada al grupo de trabajo 11 de la OCDE, sobre planificación fiscal agresiva, junto a las acciones 3, 4 y 12

En el preámbulo de la acción BEPS No. 2 se manifiesta que: *“...los mecanismos híbridos pueden terminar creando una doble imposición no deseada o un aplazamiento a largo plazo de la imposición mediante, por ejemplo, la creación de dos deducciones para un solo préstamo, la generación de deducciones sin las correspondientes inclusiones de renta o el mal uso de las deducciones por doble imposición internacional y de la exención de las participaciones transfronterizas. Las leyes nacionales que permitan a los contribuyentes elegir entre el tratamiento impositivo de determinadas entidades nacionales y extranjeras podrían facilitar la utilización de mecanismos híbridos. Aunque puede ser difícil determinar qué país ha perdido, de hecho, los ingresos fiscales, pues se han cumplido las leyes de cada país implicado, hay una reducción del total de impuestos pagado por todas las partes implicadas en general que perjudica la competencia, la eficacia económica, la transparencia y la imparcialidad.”*

Para lograr esta coherencia, dispone la acción de: Desarrollar disposiciones y recomendaciones modelo, relativas al diseño de normas internas que neutralicen el efecto (por ejemplo, la doble exención, la doble deducción o el diferimiento a largo plazo), de los mecanismos y de las entidades híbridas, entre las que podrían figurar, por ejemplo:

- i) Cambios en el Modelo de Convenio Tributario de la OCDE, para asegurar que no se utilicen mecanismos y entidades híbridas (así como entidades con doble residencia), para obtener indebidamente ventajas de los Tratados.
- ii) Disposiciones en la legislación nacional, que eviten la exención o la falta de reconocimiento de ingresos por pagos deducibles para el pagador.
- iii) Disposiciones en la legislación nacional, que nieguen la deducción por pagos que no se fueran a incluir en los ingresos del receptor (y que no esté sujeta a imposición por el efecto de disposiciones tipo Compañías Foráneas Controladas (CFC) u otras normas similares).

- iv) Disposiciones en la legislación nacional, que nieguen la deducción por un pago que también resulte deducible en otra jurisdicción, y
- v) Cuando sea necesario, orientaciones para la coordinación o normas para resolver los conflictos si hay más de un país que desea aplicar este tipo de normas a una transacción o estructura.

Para lograr el propósito, se debería prestar una atención especial a la interacción entre los posibles cambios en una ley nacional y las disposiciones del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE.

La acción BEPS que nos ocupa, pretende incidir en los convenios y legislaciones nacionales para evitar los efectos o asimetrías que los instrumentos híbridos pueden ocasionar en diferentes jurisdicciones. Por ejemplo, el no permitir que en un Estado se pueda deducir un pago que no haya sido gravado como renta en otro Estado o la realización de múltiples deducciones que no se hayan gravado en ninguna jurisdicción.

Después de un primer año de trabajo, la OCDE publicó un conjunto de informes en los que se proponían diferentes medidas de modificación del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE y otras propuestas acerca de recomendaciones de modificación de las legislaciones internas de los países. El Informe en Borrador de Recomendaciones de la OCDE de la acción 2 de BEPS denominado **“Neutralising the Effects of Hybrid Mismatch”** - Neutralización los efectos de los mecanismos híbridos -, de septiembre de 2014, se divide en dos secciones claramente diferenciadas.

Por un lado, la sección 1 versa sobre las **“Recomendaciones para el diseño de la normativa interna”**, mientras que la sección 2 se ocupa de las **“Recomendaciones de modificación de los convenios”**. El Informe final de la OCDE de 2015 **“Neutralising the Effects of Hybrid Mismatch”** – Neutralización de los Efectos del Desajuste Híbrido-, también se divide en dos partes, dedicándose la parte I a las recomendaciones para el diseño de las legislaciones domésticas.

V **Como neutralizar los mecanismos híbridos**

En primer lugar, antes de mencionar sobre como neutralizar los mecanismos híbridos, debemos mencionar que para que se produzcan los efectos no deseados en materia de fiscalidad internacional de que trata la Acción BEPS No. 2, se necesitan para su aplicación que en la operación intervenga una entidad híbrida y un instrumento híbrido. Sin embargo, sobre este tipo de entidades, no se puede perder de vista que no existe una entidad híbrida o instrumento híbrido por naturaleza, sino que serán calificados como tales atendiendo al efecto que producen en materia de fiscalidad internacional y precios de transferencia.

Otra premisa fundamental que se ha de destacar es que, si bien los primeros trabajos de la OCDE hacían referencia a cualquier tipo de entidad, la mayoría de las recomendaciones se refieren a organizaciones estructuradas, que han sido establecidas para producir el efecto fiscal híbrido.

Las recomendaciones efectuadas por la OCDE, sobre como neutralizar los mecanismos híbridos, se pueden resumir de la siguiente manera: En la primera parte de la Acción 2, las recomendaciones de la OCDE se estructuran en torno a las siguientes tres categorías de mecanismos híbridos más relevantes, que se definen por el efecto tributario que cada una de ellas produce:

1.- Deducción/ No inclusión (“D/NI”):

Este tipo de desajuste híbrido tiene lugar cuando el pago efectuado por el contribuyente genera un gasto deducible, sin que la recepción de dicho pago genere un ingreso ordinario gravable en sede del receptor. Las diferentes reglas de imputación temporal que puedan aplicar la jurisdicción del pagador y del receptor de la renta, no generan por sí mismas un efecto híbrido, aunque la diferencia puede llegar a considerarse permanente (y quedar, por tanto, alcanzada por las recomendaciones) cuando el contribuyente no pueda acreditar a satisfacción de la administración tributaria, que dicho pago será reconocido como ingreso dentro de un marco temporal definido. ‘Ingreso ordinario’, es aquel ingreso que se encuentra sujeto a imposición de forma efectiva al tipo marginal aplicable en la jurisdicción de residencia del receptor del pago. La existencia de partidas deducibles que minoren la base imponible resultante no desvirtúa su consideración como tal ingreso ordinario.

El concepto de ‘pago’ se define de forma amplia como cualquier cantidad susceptible de ser entregada, lo que incluye aquellos importes devengados que serán objeto de pago efectivo posterior. La definición de pago no se circunscribe a los de naturaleza financiera, también lo cánones y pagos por servicios, quedarían también alcanzados por las recomendaciones de la OCDE.

2.- Doble deducción (“D/D”):

En este caso el resultado híbrido es consecuencia de que el pago realizado se considera fiscalmente deducible en más de una jurisdicción.

3.- Deducción/ No inclusión indirecta (“D/NI indirecta”):

Situaciones en las que un pago no-híbrido desde una jurisdicción tercera se compensa con una deducción generada por un mecanismo híbrido, de forma tal que no se llega a producir una tributación efectiva en sede del receptor.

Estamos ante lo que el informe final llama un ‘híbrido importado’, por cuanto el efecto híbrido se importa a través de una jurisdicción intermedia.

VI Beneficios de la Acción BEPS No. 2: Supremacía del fondo sobre la forma y otras consideraciones

El principal beneficio que nos brinda la Acción BEPS No. 2, es que, para una mejor corrección de la doble imposición y la deducción y no inclusión, principalmente, es deseable dar prevalencia al principio de la supremacía de la esencia o naturaleza jurídica de la operación, por encima de la forma o simple denominación.

Sin embargo, las disparidades en el régimen jurídico de las instituciones que existen en los diferentes países dificultan arbitrar soluciones bajo este principio de derecho internacional. Los Estados, en virtud de su soberanía nacional, tienen libertad para diseñar el régimen jurídico de sus instituciones que no tienen por qué tener un equivalente en el resto de las legislaciones de otros países. El caso de la acción BEPS No. 2 es un buen ejemplo de la falta de coordinación y del problema de la calificación entre los diferentes países.

Aunque la globalización ha traído consigo muchas ventajas en materia tributaria, algunas multinacionales han estado erosionando las bases imponibles a través del uso de diferentes mecanismos híbridos para conseguir una doble no imposición. Las medidas que se han propuesto desde la OCDE y desde la UE, representan un enorme esfuerzo en la identificación de los supuestos y reducción de los efectos de los instrumentos híbridos, cuyas estructuras presentan una extrema complejidad.

Para establecer de mejor manera los beneficios de la acción BEPS No. 2, caben las siguientes consideraciones formuladas como preguntas y sus correspondientes respuestas:

1. ¿En qué jurisdicción se produce la erosión de la base imponible mediante la utilización de instrumentos híbridos?

Sobre la pregunta: si la solución a este problema sería incluir la renta o denegar la deducción en una de las jurisdicciones implicadas. Sin embargo, la primera idea que extraemos de todo el análisis es que no se precisa conocer en qué jurisdicción se está realizando la erosión de la base imponible, sino simplemente que la misma se produce.

2. ¿Cuáles serían las reglas prácticas para evitar la “doble no imposición” y la “doble imposición”?

Al respecto, las recomendaciones se han inclinado por reglas prácticas y potencialmente muy efectivas, que pueden contribuir a evitar la doble imposición y la doble no imposición. La OCDE, ha realizado grandes avances, en primer lugar, respecto al alcance de las recomendaciones (consolidación fiscal, sociedades pertenecientes al mismo grupo y estructuras organizadas), y en segundo término, respecto a la jurisdicción que debe aplicar la regla primaria y la secundaria. Sin embargo, uno de los inconvenientes que se derivan de la aplicación práctica de la acción 2 del Plan BEPS, es la complejidad que aporta al sistema tributario internacional en su conjunto, siendo previsible que también puedan aumentar los supuestos de doble imposición.

3. ¿Es la coordinación entre las jurisdicciones implicadas y la reforma de los procedimientos de aplicación de los tributos la llave del éxito de las “linking rules” o reglas encadenadas?

El éxito de la articulación de las reglas como linking rules o reglas encadenadas, va a exigir una buena coordinación y transmisión de la información entre los países implicados. Pero sin duda éste es el común denominador de todas las acciones de BEPS y de lo que dependerá en gran medida su trascendencia.

En el caso concreto de la acción BEPS No. 2, como la mayoría de las recomendaciones se refieren a grupos de entidades, el conocer el régimen aplicable a la operación y la obtención de información no tienen por qué constituir un gran inconveniente para el contribuyente. No obstante, las consecuencias prácticas de los cambios que van a surgir en la era post BEPS van a ser trascendentales, ya que, en términos generales, se exige una transformación en la exigencia de cooperación entre las administraciones tributarias internacionales, reivindicándose una mayor implicación, además de la consecuente reforma de los procedimientos de aplicación de los tributos y de los procedimientos de inspección.

4. ¿La implicación de la OCDE y de la UE en la tributación de los instrumentos híbridos generará nuevos modelos y exigencias de fiscalidad internacional?

Debido a la implicación de los diferentes planes de acción diseñados desde la OCDE/G-20 y las directrices adoptadas desde la Unión Europea, el marco jurídico que presenta la tributación internacional ha generado nuevos modelos y exigencias de fiscalidad internacional que resultan extremadamente complejos. A partir de ahora las empresas tendrán que procurar adaptarse a estos nuevos modelos de fiscalidad internacional.

VIII Conclusiones/Recomendaciones

En lo que atañe a híbridos importados, la aplicación requiere no solo un conocimiento detallado de la normativa fiscal de la propia jurisdicción y de la jurisdicción de la contraparte, sino también de la de terceros países.

El hecho de que el tratamiento tributario de una determinada renta venga determinado por la fiscalidad aplicable a esa misma renta en una jurisdicción foránea, generará dificultades para el adecuado control jurisdiccional de las actuaciones administrativas, con la consiguiente merma de seguridad jurídica. Son varios ya los países que cuentan con normas anti-híbridos, algunas de las cuales preceden a BEPS.

La doble imposición es un obstáculo para el comercio internacional y para la expansión de las relaciones económicas entre los distintos países. Desde esta perspectiva, la eliminación de la

doble imposición no es un fin en sí mismo, sino una herramienta más al servicio de la justicia tributaria y del comercio internacional como motor del desarrollo económico. Por la misma razón, la lucha contra el fenómeno BEPS no debería tampoco olvidar que la inversión privada y los movimientos internacionales de capitales, personas y tecnologías, son instrumentos clave para el progreso social y económico, muy particularmente de los países en vías de desarrollo.

Seguridad jurídica, simplicidad en la interpretación y aplicación de las normas, y contribución a la competitividad de la economía de los países y las empresas son también los principios que deberían inspirar cualquier normativa anti-híbridos en los países.

Se hace necesaria la introducción de reglas de coordinación y prelación, para impedir que la aplicación concurrente de dos legislaciones distintas dé lugar a situaciones de doble imposición.

Por último, resulta urgente la revisión y mejora del régimen de entidades en atribución de rentas constituidas en el extranjero. De manera general, la situación actual con una regulación difusa y una posición administrativa titubeante es claramente insatisfactoria y no se compadece con las líneas maestras de la Acción BEPS No. 2, en lo que al tratamiento de entidades transparentes se refiere.

Subcapítulo II: Casos prácticos

I Casos

A continuación, se incluyen algunos casos prácticos, que permiten una mejor comprensión del tema tratado, relacionado con neutralizar los efectos de los mecanismos híbridos, acción BEPS No. 2:

Caso No. 1:

Instrumentos financieros híbridos y transferencias híbridas

Este primer caso se refiere a la utilización de un instrumento financiero híbrido, para conseguir el efecto de la deducción como gastos deducibles a efectos de la liquidación y pago del Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (income taxes), de los pagos efectuados por parte del deudor, sin que exista la correspondiente inclusión del ingreso generado para el emisor del Instrumento Financiero, como ingresos imposables.

El esquema descrito solamente es válido, si estamos ante una operación que se realiza entre entidades vinculadas o dentro de una organización estructurada, en el que se ha procedido a la deducción de los pagos bajo un instrumento híbrido en la jurisdicción del beneficiario del mismo, que además no han sido gravados como renta (ingreso), en la base imponible de la jurisdicción de la entidad emisora del instrumento híbrido.

En este caso existen dos jurisdicciones implicadas respecto a un mismo instrumento financiero híbrido. En una jurisdicción el tratamiento tributario del pago sería de gasto fiscalmente deducible, mientras que, en la jurisdicción beneficiaria del pago, la misma no quedaría gravada.

En este caso, la estructura es la siguiente: La **Sociedad B**, es una entidad residente en el **País B**, que emite un instrumento financiero que tiene la condición de deuda, mientras que en el **País A**, está constituida la **entidad inversora A**, que es residente en este país, la operación tiene la condición de un financiamiento recibido.

En el **País B**, los ingresos que genera la operación no quedarían gravados, por considerarse a esta operación como un supuesto de no sujeción-exención, por la legislación existente en el **País B**. La consecuencia que provoca la utilización de este instrumento es su falta de tributación en las dos jurisdicciones implicadas, teniendo un tratamiento ventajoso tanto en el **País B**, ya que aquí por la legislación vigente, los ingresos generados por instrumentos financieros emitidos a entidades del exterior no son considerados ingresos imposables, asimismo en el **País A**, los gastos relacionados con instrumentos financieros que tiene la calidad de deuda o préstamo se consideran gastos deducibles independientemente si los mismos son otorgadas por entidades locales o entidades radicadas en el exterior.

Comentario:

En el caso detallado, para efectos del análisis de Precios de Transferencia, es claro que la estructura detallada fue efectuada con fines exclusivamente fiscales, para que la empresa que paga los intereses (**entidad inversora A**), deduzca fiscalmente dichos pagos y la empresa que otorga el crédito (**Sociedad B**), no incluya en la base imponible del Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (income taxes), como ingreso imponible, los ingresos generados por el instrumento financiero, por lo que la ventaja fiscal es para ambas empresas que, se entiende son del mismo grupo económico.

En este caso, el análisis de precios de transferencia, no debería limitarse solo a los términos contractualmente pactados, sino que debe considerar la conducta de las partes, incluyendo los términos en los que la **Sociedad B**, emitió el instrumento financiero, no en función de una necesidad de financiamiento de la sociedad **Inversora A**, sino con fines meramente fiscales, por lo que se debería tratar la transacciones como realizadas entre partes independientes, grabando los ingresos obtenidos por la **Sociedad B** y dejando como bien hecho la deducción de los gastos financieros efectuados por la sociedad **Inversora A**.

Caso No. 2:

Transferencias de activos con opción de recompra

El siguiente caso se refiere a las asimetrías fiscales provocadas por la realización de transferencias, que tienen una consideración diferente en dos jurisdicciones involucradas, donde el negocio jurídico subyacente sería el de un préstamo con garantía.

La **Empresa A**, radicada en el **País A**, transfiere acciones de una filial a la **Empresa B**, radicada en el **País B**, siendo esta última una Compañía vinculada a la **Empresa A**, porque ambas tienen la Casa Matriz común domiciliada en el **País C**.

En virtud del acuerdo, la transferencia de acciones es realizada con el compromiso de rescate de las mismas, en el lapso de 24 meses.

En este caso, según la legislación vigente en el **País A**, este tipo de transacciones tienen efectos traslativos del derecho de propiedad, y según la legislación vigente del **País B**, no tienen este efecto, al ser considerados de forma general como préstamos con garantía.

En este caso, esta transacción tiene por objeto la compra con pacto de recompra de un activo (acciones a cambio de financiación). Las dos jurisdicciones implicadas en este caso serían titulares del activo entregado en garantía, y la diferencia entre los precios de estos dos actos representaría el importe de los intereses.

La asimetría fiscal en este caso está determinada por la diferente consideración de la operación por parte de las jurisdicciones implicadas: Por un lado, una jurisdicción determina la fiscalidad de la operación en función de la sustancia económica, considerando que existe un préstamo garantizado. La segunda jurisdicción implicada determina esta forma del negocio jurídico para determinar el régimen tributario aplicable a la operación, en virtud de la cual existe la venta de activos (acciones) con posterior recompra. En la primera jurisdicción, al considerarse la transferencia como un préstamo con la garantía del activo (acciones), los posibles gastos generados, tendría la consideración de gasto deducible en la base imponible de la entidad; sin embargo, esta operación no quedaría gravada en la segunda jurisdicción implicada, ya que al considerarse como activos, sería posible que las rentas generadas por los mismos -por ejemplo dividendos generados por las acciones- se encontrarían exentas del Impuestos sobre las Utilidades de las Empresas (income taxes), de igual forma, podría encontrarse exenta la posible plusvalía generada con la venta de los activos.

Comentario:

En el presente caso, para efectos del análisis de Precios de Transferencia, es claro que la transacción detallada fue efectuada con fines exclusivamente fiscales, por lo que se debe negar la deducción y se debe incluir la renta en la base imponible del perceptor, **País B**.

Como puede verse, la respuesta propuesta para combatir esta estructura es similar al supuesto anteriormente analizado; basarse en el fondo sobre la forma, en este caso es claro que al final de la operación tanto la **Empresa A** como la **Empresa B**, obtienen beneficios fiscales por esta transacción, que además ambas son del mismo grupo económico.

Caso No. 3:

Efecto deducción y no inclusión: entidad pagadora híbrida

En el caso que analizaremos a continuación, afectaría a una entidad híbrida *-disregarded payments made by a hybrid entity to a related party-* pagos no tenidos en cuentas, realizados por una entidad híbrida a una parte relacionada, que posee una consideración diferente en dos jurisdicciones implicadas y que realiza un pago, cuyo efecto fundamental conllevará que en la jurisdicción del pagador habrá un gasto deducible, que no será gravado en la jurisdicción del beneficiario como renta ordinaria.

Como puede deducirse, la causa que provoca el efecto híbrido en este supuesto, no se sustenta en la diferente calificación de fondo de un instrumento o negocio jurídico como en los dos casos anteriores, aquí la asimetría híbrida viene provocada por el régimen tributario aplicable a las entidades, que es diferente en las jurisdicciones implicadas. El supuesto que pasamos a analizar hace referencia a operaciones realizadas dentro de un mismo grupo de entidades o en el marco de una organización estructurada en la que el contribuyente es parte de la misma. Por un lado, la sociedad se constituye en el **País B**, donde se considera residente y sujeto pasivo del Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (income taxes); pero en la segunda jurisdicción

implicada, donde tiene la sede su Casa Matriz, esta sociedad es considerada como sociedad transparente, al no existir desde el punto de vista mercantil.

Este supuesto hace referencia a una Matriz o “**Sociedad A**” domiciliada en el **País A**, que posee todas las acciones de una filial en el extranjero (“**Sociedad B**”). La filial o “**Sociedad B**” es una entidad híbrida que no existe en el **País A**, a efectos fiscales.

La **Sociedad B**, pide un préstamo a su **Matriz, la Sociedad A**, y paga intereses por ello. La **Sociedad B** es una sociedad inexistente en el **País A**, ya que la única sociedad existente en el **País A** es la **Matriz o Sociedad A**. Estos intereses no se consideran ingresos en el **País de la Matriz** por el régimen de imputación de rentas derivado de la transparencia fiscal. Por lo tanto, con esta disgregación, en la jurisdicción del **País A** se ignora la existencia del préstamo y del pago de intereses.

A efectos fiscales, la **Sociedad B** deduce los intereses pagados a efectos de la liquidación y pago del Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (income taxes), al mismo tiempo que la renta no tributará en la jurisdicción del **País A**.

Comentario:

Para corregir estos desajustes se recomienda incluir en las legislaciones domésticas las siguientes reglas:

- 1. Regla primaria:** negar la deducción en el **País B** (filial o subfilial).
- 2. Regla defensiva:** inclusión de la renta en la base imponible de la **Matriz (Sociedad A)**.
- 3. Compensación de gastos con ingresos:** no se neutralizarán los desajustes provocados por la compensación del gasto generado por el préstamo con los ingresos generados por la filial. La dificultad de aplicación práctica de la regla primaria de no deducción de los intereses por parte de la jurisdicción afectada implica que la misma debe tener conocimiento de si la entidad filial es considerada como entidad **transparente** o como entidad independiente en el país de la matriz.

Caso No. 4:

Efecto deducción y no inclusión: entidad perceptora híbrida

Este cuarto supuesto se ocupa de los híbridos invertidos cuando las rentas procedentes de inversiones en el extranjero no quedan sujetas a tributación (**payment to a foreign reverse hybrid**). De nuevo, para que este caso entre en juego nos tenemos que encontrar ante operaciones entre entidades vinculadas o de operaciones estructuradas de las que el contribuyente forma parte.

A diferencia de los casos anteriores, existen tres jurisdicciones implicadas. Por un lado, la matriz o **Sociedad A**, se encuentra situada en el **País A**. La **Sociedad A**, tiene una filial, “**Sociedad B**” situada en el **País B**, que es una entidad híbrida, por el tratamiento jurídico que recibe; así, en

la jurisdicción del **País B**, se considera una sociedad transparente, mientras que en el **País A**, tendrá la consideración de sujeto pasivo independiente en el impuesto sobre sociedades.

A su vez, la **Sociedad B**, concede un préstamo a una subfilial denominada **Sociedad C**, situada en una tercera jurisdicción, **País C**. La consecuencia fundamental que conlleva el uso de esta estructura es que la subfilial C denominada para fines del caso como **Sociedad C**, podrá deducirse como gasto en la jurisdicción del **País C**, los intereses que paga a la **Sociedad B**, por el préstamo que esta filial le ha concedido. En cambio, la **Sociedad B**, no se imputará ninguna renta por los intereses percibidos, ya que, en la jurisdicción del **País B**, no existe a efectos fiscales, puesto que se considera una sociedad transparente. Pero por esta renta obtenida tampoco tributaría en la jurisdicción del **País A**, ya que en esta jurisdicción la **Sociedad B**, es considerada como un sujeto pasivo **independiente** en el impuesto sobre sociedades.

Comentario:

Para combatir estos desajustes provocados por los híbridos reversos, se propone en los informes las siguientes reglas:

1. **Regla primaria:** negar la deducción como gasto financiero en el **País C**.
2. **Regla defensiva:** no se ofrece regla defensiva. La jurisdicción **A** debe aplicar las normas de transparencia fiscal internacional.

Como puede verse, la asimetría híbrida de este supuesto deriva de la condición de entidad transparente de la entidad prestamista. La aplicación de la regla primaria presupone -al igual que en otros casos- que la jurisdicción donde se ha de aplicar conoce el régimen tributario aplicable a la entidad prestamista en la jurisdicción donde reside.

Caso No. 5:

Efecto doble deducción (D/D): entidad pagadora híbrida

La asimetría fiscal derivada de este mecanismo híbrido conlleva la deducción de unos mismos intereses por dos entidades diferentes a través de una entidad pagadora híbrida **-double deduction structure using hybrid entity-**.

En este supuesto nos encontramos ante una entidad híbrida que efectúa pagos que serán deducibles en su jurisdicción, considerándose también estos pagos como deducibles en la jurisdicción de su matriz. Volvemos al esquema donde existen dos jurisdicciones implicadas; por un lado, en el **País A**, se sitúa la matriz “**Sociedad A**”, que tiene una filial “**Sociedad B**” en el **País B**, que es considerada una entidad pagadora híbrida. Esta entidad es una sociedad transparente a efectos fiscales, puesto que no existe en la jurisdicción del **País A**. Pero, por otro lado, en el **País B** donde la “**Sociedad B**” reside, se considera una sociedad independiente desde el punto de vista mercantil.

A su vez, en el **País B**, también se encuentra la subfilial “**B sub-1**”, con la que opera en régimen de consolidación fiscal. Para que en este caso entre en juego el efecto D/D se realiza una operación de préstamo, pero no intragrupo, sino que se recurre a una entidad financiera. Mediante esta estructura se consigue el efecto doble deducción a través de una entidad pagadora híbrida. Por un lado, la filial “**Sociedad B**”, a través de la solicitud del préstamo al banco, podrá considerar el pago de intereses como gasto fiscalmente deducible en el **País B**. Este pago de intereses lo podrá compensar con los ingresos obtenidos por “**B sub-1**” en régimen de consolidación fiscal. Además, en el **País A**, la matriz “**Sociedad A**” también podrá deducirse como gasto los intereses satisfechos por el préstamo, ya que en esta jurisdicción la filial “**Sociedad B**” no existe como tal al ser considerada una sociedad transparente según la normativa del **País A**.

Comentario:

El establecimiento de la estructura anteriormente descrita conlleva la doble deducción del mismo pago. Las propuestas que se realizan para combatir este efecto en las legislaciones domésticas podemos resumirlas en:

- 1. Regla primaria:** negar la deducción en el país de residencia de la matriz (**País A**).
- 2. Regla defensiva:** negar la deducción en el país de residencia de la filial (**País B**).
- 3. Compensación de gastos con ingresos:** no se neutralizarán los desajustes provocados por la compensación del gasto generado por el préstamo con los ingresos generados por la filial.

Para la aplicación de la regla primaria no existen limitaciones como en los casos anteriores referentes al efecto D/NI; en cambio, para que pueda aplicarse la regla defensiva sí es necesario que las entidades formen parte de un mismo grupo o que el pago se haya realizado dentro de una organización estructurada de la que el contribuyente forma parte; por lo tanto, esta estructura aparecería si existe un régimen de consolidación fiscal referido a la filial. Se ha de advertir que si la entidad filial tuviera rentas a integrar en su base imponible que pudieran compensar los intereses pagados estaríamos fuera de este supuesto.

Caso No. 6:

Efecto doble deducción (D/D): entidades con doble residencia

En el supuesto de hecho que pasamos a analizar, la asimetría híbrida deriva de la doble residencia que tiene una misma entidad.

El caso resume la doble deducción de un pago en dos jurisdicciones diferentes que se consigue a través de una entidad con doble residencia en dos países distintos. Las entidades con doble residencia “son consideradas como residentes en los dos países por aplicación de las diferentes leyes tributarias”.

En el **País A**, tenemos a la matriz “**Sociedad A**”, que tiene una filial “**Sociedad B**” que se ha creado en la jurisdicción del **País B**, pero que a efectos fiscales tiene doble residencia en ambos

países. A su vez, la **Sociedad B**, tiene una subfilial “**B sub-1**” en el **País B**. La **Sociedad B**, carente de ingresos, solicita un préstamo a una entidad financiera, y, al tener la doble residencia, puede compensar el pago de los intereses como gasto tanto con la matriz como con la subfilial. La consolidación fiscal con ambas entidades le permitirá la doble deducción del mismo pago en dos jurisdicciones diferentes. Respecto a la naturaleza del pago, parece desprenderse del informe que debe estar referido al pago de intereses.

Comentario:

Para combatir la doble deducción del mismo pago a través de una entidad con residencia en dos jurisdicciones diferentes, se propone solamente una regla primaria, que consistirá en que todas las jurisdicciones donde tenga residencia la entidad deberán denegar la deducción del pago si da lugar a una doble deducción. Por ello, resulta innecesario el planteamiento de una regla defensiva.

Se puntualiza, que es posible que los excesos de deducción se trasladen a otros periodos impositivos siempre que se justifique que no hay doble deducción en otra jurisdicción. Las recomendaciones para este caso se pueden resumir en:

- 1. Regla primaria:** negar la deducción en el país de residencia. No se aplicará la deducción del pago en los dos países de residencia si exceden de los ingresos.
- 2. Regla defensiva:** no se propone regla defensiva. La regla primaria se aplicará por las dos jurisdicciones implicadas.

En este caso, este supuesto debería quedar confinado a las parejas de países que no tienen concertado un convenio bilateral para eliminar la doble imposición, puesto que los convenios deben resolver esta anomalía.

Caso No. 7:

Efecto deducción y no inclusión (D/NI): entidades e instrumentos híbridos

Este supuesto hace referencia a la utilización de un producto híbrido **-importing mismatch from hybrid instrument-** importar discordancias de un instrumento híbrido-, en dos jurisdicciones que no han incluido medidas para contrarrestar sus efectos; por ello, no existen grandes inconvenientes para poder trasladar sus efectos a una tercera jurisdicción.

Al verse en este caso envueltas tres jurisdicciones diferentes, algunos autores lo han calificado como “*deducción sin inclusión indirecta (D/SII)*”, en este caso los productos híbridos identificados bajo la deducción sin inclusión indirecta son la importación de productos híbridos, cuando el producto híbrido acaece bajo la normativa de otra jurisdicción y el efecto del mismo, se importa a la jurisdicción del pagador por medio de la deducción del pago.

Para describir su funcionamiento, consideramos que, en el país inversor o **País A**, se encuentra la **Sociedad A**, o matriz que tiene una filial **Sociedad B**, en el **País B** o jurisdicción intermediaria. Ninguna de estas jurisdicciones tiene reglas antihíbridos, pero la matriz presta dinero a la filial a través de un instrumento financiero híbrido. A su vez, la **Sociedad B** presta esos fondos a una entidad prestataria situada en la jurisdicción **C**, que es donde se genera la asimetría.

Este desajuste se conoce como “**imported mismatch**” o discrepancia importada, ya que el mismo se produce entre la matriz con efecto de no inclusión y entre la entidad prestataria o **Sociedad C**, con efecto deducción, debido a la falta de normas antihíbridos en los **Países A y B**. Los ingresos que recibe la **Sociedad B** o filial, por el préstamo que realiza a favor de la **Sociedad C**, son compensados con los pagos que realiza a su matriz por la recepción del instrumento financiero híbrido; sin embargo, la **Sociedad A** o matriz no incluye esos pagos en la base imponible del impuesto.

Para que se produzca la deducción y el no ingreso es necesario que en la jurisdicción fiscal de la entidad de la matriz se produzca el efecto propio de la exención, procurado por un instrumento híbrido o por la transparencia fiscal determinante de la no consideración del préstamo a efectos fiscales.

Este esquema también se podría dar con efecto doble deducción si la **Sociedad B** o filial tuviera doble residencia y con efecto deducción y no inclusión, si la filial fuera considerada sociedad transparente en el **País B**, siendo en este último caso una entidad pagadora híbrida.

Comentario:

En este caso, la mejor forma de combatir este esquema de funcionamiento es mediante la introducción de normas antihíbridos en las legislaciones domésticas, siendo precisamente el principal objetivo de esta recomendación el mantenimiento de las otras reglas analizadas.

Las recomendaciones en este caso son las siguientes:

- 1. Regla primaria:** negar la deducción del pago en el **País C**, siempre que el ingreso en la filial se haya compensado con un pago posterior a través de un instrumento financiero híbrido.
- 2. Regla defensiva:** no se ofrece regla defensiva.

Se recomienda aplicar las normas de transparencia fiscal internacional (**CFC rules**) si se usan entidades híbridas o híbridos inversos. De nuevo, estas reglas serán de aplicación si las entidades se encuentran dentro del mismo grupo o el pago se realiza dentro de una estructura organizada de la que el contribuyente forma parte.

II Conclusiones

Las conclusiones derivadas de los casos expuestos son concordantes con los de la Parte I, en sentido de:

2.1 Sobre híbridos importados, la aplicación de las recomendaciones efectuadas por la OCDE, requiere no solo un conocimiento detallado de la normativa fiscal de la propia jurisdicción y de la jurisdicción de la contraparte, sino también de la de terceros países.

2.2 El hecho de que el tratamiento tributario de una determinada renta este determinado por la fiscalidad aplicable a esa misma renta en una jurisdicción foránea, generará también dificultades para el adecuado control jurisdiccional de las actuaciones administrativas, con la consiguiente merma de seguridad jurídica.

2.3 La adopción de las recomendaciones de manera no uniforme por los distintos países generará, inevitablemente, situaciones de doble imposición en el seno de grupos multinacionales que, ya hoy, soportan unos niveles de tributación efectiva bastante más altos de lo que podríamos pensar.

2.4 La doble imposición es un obstáculo para el comercio internacional y para la expansión de las relaciones económicas entre los distintos países. Por la misma razón, la lucha contra el fenómeno BEPS no debería tampoco olvidar que la inversión privada y los movimientos internacionales de capitales, personas y tecnologías, son instrumentos clave para el progreso social y económico, muy particularmente de los países en vías de desarrollo.

2.5 Seguridad jurídica, simplicidad en la interpretación y aplicación de las normas, y contribución a la competitividad de la economía de los países y las empresas son también los principios que deberían inspirar cualquier normativa anti-híbridos en los países.

2.6 Se hace necesaria la introducción de reglas de coordinación y prelación, para impedir que la aplicación concurrente de dos legislaciones distintas dé lugar a situaciones de doble imposición.

2.6 Resulta, urgente la revisión y mejora del régimen de entidades en atribución de rentas constituidas en el extranjero. De manera general, la situación actual, con una regulación difusa y una posición administrativa titubeante, es claramente insatisfactoria y no se compadece con las líneas maestras de la Acción BEPS No. 2, en lo que al tratamiento de entidades transparentes se refiere.

Bibliografía:

Juan Carlos Hernández Santoyo y Cristian Bernabé Vásquez Sánchez (2022),
Precios de Transferencia –
Aplicación Práctica Total, México, Editorial Thompson Reuters, 5º edición

Rubén M. Mosqueda Almanza (2009), Precios de Transferencia – Estrategia y Norma Fiscal, México,

Editorial Cengage learning Latín América

Fundación Impuestos y Competitividad Plan de Acción BEPS – Una reflexión Obligada – (2017) Editorial:

Fundación Impuestos y Competitividad,

Glosario de términos de la OCDE - https://www.oecd.org/es/publications/glossary-of-key-terms-in-evaluation-and-results-based-management-for-sustainable-development-second-edition_632da462-en-fr-es.html

Las 15 acciones BEPS: <https://es.scribd.com/document/409682452/Las-15-Acciones-Del-Plan-Beps>

La acción No. 2 BEPS: <https://static.fundacionic.com/2017/06/22115258/accion-2-pwc.pdf>

Asociación Interamericana de Contabilidad (AIC); Tópicos Tributarios de Latinoamérica y el Caribe: <https://contadores-aic.org/libro-interamericano-topicos-tributarios-de-latinoamerica-y-el-caribe/>

Glosario:

Mecanismos híbridos: aprovechar el tratamiento tributario en diferentes jurisdicciones, con el objetivo de conseguir en una operación determinada, una menor carga impositiva o una nula tributación, se origina por los altos niveles de evasión y las estrategias de planificación fiscal agresiva que empezaron a tener las empresas multinacionales por la localización de rentas y de inversiones en jurisdicciones no cooperantes (paraísos fiscales).

BEPS: En inglés: *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS), es el término que designa, en fiscalidad internacional, las estrategias de planificación fiscal utilizadas por las empresas multinacionales para aprovecharse de las discrepancias, lagunas e inconsistencias de los sistemas fiscales nacionales y trasladar sus beneficios a países de escasa o nula tributación, donde las entidades apenas ejercen ninguna actividad económica y eludir de esta forma el pago del impuesto sobre sociedades (income taxes).

Proyecto BEPS: Se conoce como proyecto BEPS, la iniciativa puesta en marcha por la OCDE a partir de 2013 que trata de combatir las prácticas de elusión fiscal a nivel internacional.

15 acciones BEPS: La presentación efectuada por la OCDE, en julio de 2013, de un Plan de Acción que diagnosticaba los principales problemas que había que afrontar relativos a la erosión de la base imponible y traslado de beneficios, que recibió el respaldo en la Cumbre del G20 de San Petersburgo de 2013. En este plan de acción se incluían quince medidas cuyo desarrollo debía permitir combatir el problema de la evasión fiscal de las empresas multinacionales. Dichas medidas o Acciones son 15 y se conocen como las 15 acciones BEPS.

OCDE: La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos es un organismo de cooperación internacional compuesto por 38 estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales

Acuerdo FATCA: La normativa FATCA (Ley de Cumplimiento Fiscal de Cuentas Extranjeras o “**Foreign Account Tax Compliance Act**”), tiene como propósito principal obligar a todas las entidades financieras a identificar, clasificar y reportar todas aquellas cuentas de clientes que tengan obligaciones fiscales en EEUU, así por ejemplo se tiene el acuerdo firmado entre España y Estados Unidos el 14 de Mayo del 2013, que entró definitivamente en vigor el 1 de Julio de 2014, cuyo principal objetivo es dotar a las administraciones de nuevas herramientas a nivel internacional para luchar contra el fraude fiscal, a la fecha son varios los acuerdos FACTA suscritos de manera bilateral.

Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas: que es el equivalente al Impuestos sobre la Renta, de muchos países, es el Impuesto que grava los beneficios obtenidos por las empresas o personas por el desarrollo de actividades económicas.

Income taxes: (impuesto a los ingresos por la traducción al español) significa el equivalente al Impuesto sobre las Rentas o sobre las Utilidades, establecidos en la mayoría de las legislaciones tributarias latinoamericanas.

Acción 3: Diseñar Normas de Transparencia Fiscal Internacional Eficaces

Autor:



Paulina Calvache Pintado

Doctora en Contabilidad y Auditoría. Maestría en Gerencia Contable y Finanzas Corporativas. Master en Dirección Financiera. Docente Titular de la Universidad Central del Ecuador. PHD en Administración de Empresas (cursando actualmente). Auditor Calificado por la Superintendencia de Compañías del Ecuador. Mediador Certificado por el Consejo de la Judicatura. Mas de 25 años de experiencia profesional en empresas Nacionales e Internacionales. Coordinadora de la comisión de Educación Continua del Colegio de Contadores de Pichincha y el Ecuador.

Subcapítulo I: Teoría

Resumen

Dentro de una economía globalizada los grupos económicos transnacionales son muy comunes, generando problemas al sistema de fiscalidad internacional diseñado hace más de un siglo y dejando al descubierto sus puntos débiles, muchas empresas valiéndose de esto, trasladan de forma artificial sus beneficios a otras empresas con residencia en jurisdicciones de reducida tributación, dando como consecuencia la erosión de las bases imponibles (BEPS) y el traslado de beneficios. Una de las formas que algunos países han optado para combatir estas prácticas, son la aplicación de las normas de Transparencia Fiscal Internacional (TFI), las cuales se basan en atribuir a los contribuyentes, las rentas obtenidas por las Sociedades Extranjeras Controladas (SEC) sobre las que este tenga control efectivo.

Desde que las primeras normas de TFI se promulgaron en 1962, cada vez más países las han ido aplicando, el cambio más relevante en estas normas se dio en septiembre de 2013, cuando el G20 avaló el Plan BEPS, el cual contiene una serie de recomendaciones sobre las normas de TFI, las cuales buscan garantizar que los países que decidan adoptarlas sean capaces de impedir que los contribuyentes trasladen sus beneficios a sus filiales extranjeras con menor imposición

tributaria, para lo cual se ha tomado en cuenta seis pilares que son: definición de una SEC, umbrales mínimo y exenciones, definición de renta, cálculo de la renta, atribución de la renta y prevención y eliminación de doble imposición.

Abstract

In a globalized economy, multinational economic groups are commonplace, posing challenges to the international tax system designed over a century ago and exposing its vulnerabilities. Many companies exploit this by artificially shifting their profits to entities in low-tax jurisdictions, resulting in Base Erosion and Profit Shifting (BEPS). One approach some countries have adopted to combat these practices is through International Tax Transparency (ITT) rules. These rules attribute income earned by Controlled Foreign Corporations (CFC) under effective control of the taxpayer.

Since the first ITT rules were enacted in 1962, an increasing number of countries have implemented them. The most significant change occurred in September 2013 when the G20 endorsed the BEPS Action Plan, which includes recommendations on ITT rules aimed at preventing profit shifting to foreign subsidiaries with lower tax rates. This framework is built on six pillars: definition of a CFC, minimum thresholds and exemptions, income definition, income calculation, income attribution, and prevention and elimination of double taxation.

Antecedentes

La acción 3 - Diseñar Normas de Transparencia Fiscal Internacional (TFI) eficaces, sus siglas en inglés CFC (controlled foreign company), busca cumplir con la finalidad de la iniciativa BEPS (Lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios), puesto que los grupos empresariales pueden buscar formas de trasladar sus rentas a países de menor tributación, mediante la creación de filiales en esos países. Estas normas de Transparencia Fiscal Internacional (TFI) buscan combatir la evasión tributaria, pero aun algunos países carecen de estas normas de TFI, lo que dificulta hacer frente a los problemas de la erosión de bases imponibles, contemplados en las BEPS.

Rico Ocampo (2021) en su trabajo Plan BEPS Acción 3, reforzar las normas sobre transparencia fiscal internacional define que:

“El Plan BEPS es un paquete que recoge los Informes de 15 Acciones, que pretenden llevar a cabo una reforma integral, coherente y coordinada de la normativa tributaria internacional, de cara a combatir prácticas elusivas por parte las empresas. Por esta razón, la OCDE trata de aunar los mejores esfuerzos de los países que la componen para reducir o eliminar este tipo de comportamientos. Se pretende que dicho objetivo no sea óbice para el mantenimiento de un entorno de seguridad jurídica y transparencia, que no merme, por tanto, la competitividad, permitiendo sin obstáculos el normal desempeño de la actividad económica.” (pág. 7)

La Acción 3 traza una serie de acciones y recomendaciones concernientes a los pilares que deben formar parte de la normativa SEC, buscando hacer frente a la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. Algunas empresas aprovechan el incremento del comercio transnacional, para establecer una SEC en países de tributación reducida o nula tributación, a fin de trasladar de forma artificial los ingresos del grupo empresarial a estas jurisdicciones, mientras la matriz permanece en el país en donde realmente se genera su actividad económica, provocando que los países colaboren entre sí para evitar prácticas elusivas.

La legislación tributaria ecuatoriana, por ejemplo: incorporo el concepto de compañía foránea controlada (CFC) en el año 2023 mediante la Ley Orgánica de Eficiencia Económica y Generación de Empleo, definiendo que una CFC es cualquier sociedad o establecimiento permanente que no tenga residencia fiscal en el país y cuya tasa efectiva de impuesto a la renta es menor al 15%, siempre que los beneficiarios efectivos residentes en Ecuador tengan al menos el 25% de control o dirección en esa compañía. Países como Brasil, México y Perú, que llevan años aplicando la normativa; en el caso de México y Perú consideran como CFC a las compañías que se encuentran en países cuyo impuesto a la renta es igual o inferior al 75% de su impuesto y que su control sea igual o mayor al 50% de su paquete accionario.

Según la OCDE (2016) algunos fundamentos compartidos por los países son: "...la función de las normas de TFI como medidas disuasorias; su interacción con las normas de precios de transferencia y la necesidad de alcanzar un equilibrio entre su efectividad y, por un lado, los costes administrativos y de cumplimiento y, por otro lado, la prevención y eliminación de la doble imposición." (pág. 15)

1. Justificación

En el económico globalizado actual, la lucha contra la evasión y la elusión fiscal adquiere una dimensión internacional, sobre todo por el uso que realizan algunas organizaciones al crear estructuras económicas para trasladar sus beneficios a jurisdicciones de baja o nula tributación. La Acción 3 impulsada por la OCDE, plantea el diseño de normas de TFI, que combatan la erosión de la base imponible y el traslado de utilidades de forma artificial.

La incorporación de la definición de Compañía Foránea Controlada en la legislación ecuatoriana desde el año 2023, ha alineado al país con los estándares de tributación internacionales, permitiéndole proteger su base imponible y promoviendo una competencia fiscal más justa, mejorando la recaudación tributaria. La efectiva aplicación de esta normativa internacional representa un avance significativo hacia la modernización del sistema tributario ecuatoriano.

2. Marco Metodológico

El presente estudio, está realizado con un enfoque cualitativo y comparativo, analizando las Normas de Transparencia Fiscal Internacional, en el marco de la Acción 3 del Plan BEPS, impulsado por la OCDE. Para esta investigación se utiliza el método descriptivo-analítico, buscando identificar los elementos técnicos, fiscales y jurídicos de esta norma.

Como fuentes primarias se utilizarán los documentos emitidos por la OCDE, artículos científicos escritos sobre los países latinoamericanos que han adoptado las normas CFC, informes tributarios emitidos por las diferentes administraciones fiscales. Mediante un enfoque

comparativo se busca analizar las similitudes y diferencias de la aplicación de estas normas en Ecuador y Latinoamérica.

3. Desarrollo del tema

Al estudiar las normas de TFI no solo debemos tomar en cuenta a las Sociedades Extranjeras Controladas (SEC) y la naturaleza jurídica que lleva a considerarlas como tal, sino también debemos contemplar a las entidades sin personería jurídica denominadas partnership o establecimiento permanente (EP), conforme a las políticas fiscales de cada país.

3.1. Política fiscal

De acuerdo como estén diseñadas las normas Transparencia Fiscal Internacional (TFI), estas hacen que las sociedades matrices tributen por toda la renta de sus filiales no residentes en el país o parte de ellas, por ello el primer aspecto a tomar en cuenta en las normas TFI es la jurisdicción de la SEC, para poder considerarla como tal; es así como existen una serie de consideraciones sobre política fiscal a tomar en cuenta dentro de las normas de TFI, como son:

- **Efecto disuasorio**, su propósito es disuadir a los contribuyentes de trasladar sus rentas a la SEC y de esa forma proteger la base imponible de la matriz; el gravar las rentas de la SEC incrementaría la recaudación y reduciría las transferencias de rentas a jurisdicciones con menor tributación. La aplicación de las normas de TFI pueden tener otros efectos adicionales, como el reconocer potestades tributarias secundarias en favor de la jurisdicción de residencia, dando como resultado el aumento de la tributación en las jurisdicciones de fuente.
- **Interacción con las normas de precios de transferencia**, las normas de precios de transferencia tienen como finalidad corregir distorsiones producidas en las operaciones entre empresas asociadas; debido a que las normas de TFI se aplican a entidades controladas, muchos países las usan para combatir el manejo de precios en operaciones intragrupo. En tanto que las normas de precios de transferencia se basan en analizar detalladamente los hechos y circunstancias, las normas de TFI se aplican de forma mecánica y selectiva, enfocándose en rentas que son fáciles de trasladar a países de baja tributación, por ello las normas de precios de transferencia deberían aplicarse antes que las normas de TFI. Un ejemplo de esto es la tributación de sociedades sobrecapitalizadas (“cash boxes”) en países de baja imposición, por ello tiene sentido el utilizar las normas de TFI después de las normas de precios de transferencias, para hacer frente a los resultados que no son congruentes con el plan de las BEPS.
- **Impedir eficazmente la elusión fiscal sin generar una carga administrativa y de cumplimiento indebida**, es un desafío de las normas de TFI efectivas, su aplicación demasiado rígida puede reducir su eficacia, al igual que si es muy flexible puede generar incertidumbre; por ello el equilibrio entre la simplicidad y la efectividad es clave, en especial al definir la renta sujeta al régimen de TFI. Muchos países que cuentan actualmente con normas TFI han optado por combinar este método con un análisis menos mecánico garantizando que la renta sujeta a las normas de TFI, sea la que surge de la erosión de la base imponible.
- **Evitar la doble imposición**, las normas de TFI buscan gravar las rentas de las filiales extranjeras en el país donde reside la matriz, pero si la matriz y su filial están en el mismo

país puede generarse doble imposición, Se puede reducir el riesgo de doble imposición incorporando exenciones por tipo de gravamen en las normas de TFI.

Las políticas fiscales antes descritas son comunes en la mayoría de los países con normas de TFI, pero cada jurisdicción puede diseñar sus propias normas de TFI en función de lo que cada jurisdicción priorice, existen dos consideraciones que marcan el diseño de las normas de TFI.

3.2. Sistemas tributarios territoriales o de renta mundial

Si un país tiene un **Sistema de renta mundial** significa que sus residentes fiscales deben pagar los impuestos sobre sus rentas generadas en todo el mundo y en cambio si tiene un **Sistema territorial** solo gravan las rentas generadas dentro del país, pero en la práctica los sistemas tributarios no son puramente territoriales o de renta nacional, cada país debe decidir el sistema que adoptará.

Dentro de este sistema se plantean dos temas en materia de competitividad; el primero analiza como los países que aplican las normas de TFI se encuentran en desventaja con los países sin normas de TFI, puesto que las filiales extranjeras controladas por entidades residentes están sujetas a mayores impuestos que las controladas localmente, esta desventaja puede condicionar la decisión de los grupos societarios para aumentar o no el riesgo de sus inversiones y donde deben ubicar su matriz; el segundo analiza como las multinacionales que residen en países con normas de TFI vigentes están en desventaja competitiva con los que residen en países sin normas de TFI. Para resolver estos problemas los países con sistemas tributarios territoriales gravan las rentas que se generan fuera de la jurisdicción de la matriz, mientras que los países con sistema de renta mundial mejoran la captación de rentas mediante las normas de TFI.

Para proteger la erosión de la base imponible y la evasión tributaria, las normas de TFI buscan evitar que las multinacionales trasladen beneficios a sus SEC residentes en países de baja tributación, mediante ciertas consideraciones:

Tabla 3.1

Consideraciones para proteger la erosión de la base imponible y la evasión tributaria

Protección Base Imponible de la matriz	Protección Base Imponible en terceros países
Grava a la renta trasladada desde el país donde reside la matriz	Protege la base imponible de toda renta obtenida en cualquier jurisdicción fuera de la residencia de la SEC
No resguarda la renta generada en terceros países	Previene esquemas de planificación fiscal agresivas (aprovecha las diferencias en las legislaciones de los países)
Es menos efectiva para combatir las BEPS	Apoya los objetivos de las BEPS

3.2.1. Las normas de TFI en el ámbito de la Unión Europea

El Tribunal de Justicia de la UE (TJUE) impuso límites a la aplicación de las normas de TFI en los países miembros, esto implica que los grupos multinacionales que residan en los países miembros de la UE pueden encontrarse en desventaja competitiva con relación a los países que no son miembros, cada miembro de la UE tiene la libertad de aplicar las normas tributarias de acuerdo a sus necesidades, pero se les recomienda tomar en cuenta lo siguiente: incluir un análisis de sustancia (determinar si la SEC realiza actividades económicas reales); aplicar las normas de TFI de igual modo sobre filiales residentes y no residentes (esta diferencia de trato crea desventaja fiscal) y diseñar normativas legales que garanticen la equidad tributaria de los países.

3.2.2. Definición de sociedad extranjera controlada

A la hora de definir si las normas de TFI son aplicables en cualquier país, debemos tomar en cuenta lo siguiente: (i) la entidad puede considerarse SEC y (ii) el grado de influencia o control que la matriz tiene sobre la entidad no residente para considerarla una SEC. Para calificar una entidad como SEC, la acción 3 recomienda incluir no solo a sociedades de capital, sino también a sus establecimientos permanentes en el extranjero: siempre que estos establecimientos permanentes generen rentas que susciten riesgos BEPS, esta acción también recomienda incluir una norma anti-híbridos para evitar que las entidades esquiven las normas de TFI.

Según Asensio & Morales (2021) “El control sobre la SEC se identifica con la capacidad de decidir sobre los aspectos relevantes que busca combatir el régimen de TFI. En su ausencia, el contribuyente no podría influir sobre cuestiones tales como la jurisdicción en la que localizar la SEC, su actividad o su política de distribución de beneficios.” (pág. 9). Para determinar el grado de control necesario que la SEC, las normas de TFI deben contener al menos un test de control jurídico o un test de control económico, y el cumplimiento de alguno de ellos mostrará si existe o no control, esta norma también permite incluir un test de control de facto para impedir la que las entidades eludan los otros dos. Esta acción 3 determina que una entidad extranjera debe considerarse controlada cuando su capital en un porcentaje de al menos un 50% pertenezca a sociedades, personas físicas u otros.

Las entidades transparentes (entidades que permiten el acceso a su información), partnerships (sociedades de personas), no se deben considerar SEC salvo sus rentas estén sujetas a gravamen en el país de residencia de la matriz, pero si una entidad transparente tiene rentas no gravadas en la jurisdicción de la matriz, las normas de TFI se pueden aplicar tratando a esta entidad como una SEC, para evitar la evasión de esta renta. Para poder aplicarlo las normas de TFI deben ser lo suficientemente amplias para abarcar a las empresas no residentes que tengan una EP en otro país o cuando la jurisdicción de la matriz no grave la renta de la EP.

Esta norma también abarca a las empresas híbridas (empresas que combinan elementos del sector público, privado y ONG) las que pueden considerarse SEC cuando, las normas utilizadas para calificar la jurisdicción de la matriz logran hacer que los pagos intragrupo sean omitidos por las normas de TFI, provocando la reducción de la base imponible y generando erosión fiscal en terceros países. Para evitar este tipo de problemas, se recomienda que los países deben: i)

implementar normas anti-híbridos en las que se incluya los pagos intragrupo dentro del cálculo de la renta sujeta a TFI y ii) considerar los pagos intragrupo cuando no estén incluidos en las normas de TFI.

3.2.3. Tipo de control

Para que el régimen de TFI se pueda aplicar, es esencial que exista un cierto grado de control sobre la SEC, ya que dicho control permite tomar decisiones importantes, como la elección del país en el que se establece la residencia de la SEC, esta norma define los varios tipos de control como:

- **Control jurídico** se determina en función al porcentaje de capital social que el residente tiene sobre la filial, este control se lo realiza en base a un test relativamente mecánico y de fácil aplicación, tanto para las administraciones tributarias como para los contribuyentes, este test determina si el residente posee un porcentaje suficiente de participación o derecho a voto, para elegir el consejo de administración de la empresa no residente, pero este test por sí solo puede ser insuficiente, por ello se recurre también al test de control económico.
- **Control económico** se determina mediante un test que analiza los derechos sobre los beneficios, el capital y los activos de una sociedad, y en casos como disolución o liquidación de una entidad, este test analiza la posibilidad de que un residente pueda controlar una empresa aun sin tener la mayoría de acciones en ella, siempre que tenga derechos sobre el valor subyacente de dicha empresa, estos derechos pueden ser: sobre las ganancias en la venta de acciones, derecho sobre la venta de sus activos o derechos en la distribución de beneficios en caso de liquidación de la empresa. Se puede ser eludir el control económico y diluir los rendimientos obtenidos a través de estructuras accionarias artificiales como empresas holding.
- **Control de facto** analiza los elementos similares que utilizan muchos países para determinar la residencia fiscal de las empresas, también examina los vínculos contractuales entre el contribuyente y la SEC, este test funciona como una norma anti-elusión y busca hacer un análisis significativo de los hechos y circunstancias de estas.
- **Control basado en la consolidación** se fundamenta en el hecho que la información de una sociedad no residente debe ser consolidada en los estados financieros de una sociedad matriz, de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera-NIIF; por ejemplo, la NIIF 10 determina este control analizando los derechos de voto sobre las actividades clave de la filial, combinando los elementos del control jurídico y el de facto.

Los métodos de control antes mencionados se pueden combinar con en el objetivo de prevenir la elusión tributaria, por ejemplo, al combinar el test de control jurídico y el test de control económico, se podría limitar las cargas administrativas y de cumplimiento; también se puede completar la aplicación de estos test con un test de facto o un test de consolidación contable, aunque esto incrementaría la complejidad y los costos de cumplimiento. Una vez que las normas de TFI han definido que tipo de control se necesita en las entidades, el siguiente paso es determinar el nivel de control que se necesita para que estas normas sean aplicables. La norma considera que hay control cuando un residente tiene un interés legal o económico en una empresa no residente superior al 50%, algunas normas consideran que existe control cuando la matriz posee el 50%, pero la mayoría exige que sea mayor al 50%.

Cuando un accionista posee más del 50% de una entidad es fácil determinar quien ejerce el control, pero también los accionistas minoritarios pueden influir en ciertas decisiones si actúan de manera concertada, por ello las normas de TFI suman las participaciones de accionistas minoritarios que actúan en conjunto para determinar si el control supera el umbral requerido. Un modo de evaluar la influencia de los accionistas minoritarios es a través del test de "actuación concertada", el cual analiza si estos accionistas están actuando de forma coordinada para influir en la SEC, si se prueba esta actuación, se debe sumar sus participaciones para evaluar si la entidad debe estar sujeta a las normas de TFI, a pesar de que este método es preciso no es muy común, puesto que genera una alta carga administrativa.

3.2.4. Umbrales mínimos y exenciones aplicables a las SEC

Los umbrales mínimos y las exenciones en las normas de TFI, permiten limitar su aplicación en las empresas que presentan un riesgo significativo de erosión fiscal y traslado de beneficios, de esta forma excluir las empresas con bajo riesgo de traslado de beneficios, para centrarse en empresas con mayor probabilidad de evasión fiscal, esto provoca que las normas de TFI sean más efectivas y precisas, y al mismo tiempo reducir la carga administrativa; muchos países han evaluado tres tipos de exenciones y umbrales mínimos aplicables a las SEC:

- a) **Cuantía mínima:** Cuando los ingresos de la SEC están por debajo del umbral establecido por la normativa, con lo cual las normas de TFI no se aplicarían.
- b) **Requisito antiabuso:** En estos casos las normas de TFI solo se aplican cuando existe un propósito de elusión fiscal.
- c) **Exención por tipo de gravamen:** Las normas de TFI solo se aplican en las SEC residentes en países con una tasa impositiva inferior a la aplicable en el país de residencia de la sociedad matriz.

Al hablar del umbral mínimo la OCDE (2016) define que “Un umbral de minimis podría reducir la carga administrativa y conseguir que las normas de TFI sean más selectivas y efectivas, garantizando que ciertas entidades no queden sujetas a éstas.” (pág. 39). Por esta razón muchos países incluyen en sus normas de TFI el umbral de minimis, que excluye de la base imponible de la sociedad matriz algunas rentas de bajo monto, estos países por lo general cuentan con exenciones para empresas que tienen rentas inferiores al porcentaje de la renta total de la SEC. Muchas empresas evitan el umbral de minimis dividiendo la renta entre varias filiales, con lo que cada una de ellas queda por debajo del umbral; para impedir este tipo de práctica los países están implementando cláusulas de salvaguarda, que reducen la carga administrativa sin perder la efectividad de las normas de TFI.

Las normas de TFI de muchos países incluyen una exención por tipo de gravamen, en las que la SEC que superen cierto nivel de carga tributaria quedan exentas, estas exenciones se aplican por dos razones: i) evita que las normas de TFI se apliquen indiscriminadamente, salvo que sean jurisdicciones de baja tributación y cuando ii) las SEC sometidas a baja tributación proporcionan mayor seguridad jurídica, esto reduce la carga administrativa. Algunos países no optan por este tipo de exenciones, puesto que permitiría la erosión de la base imponible desde la jurisdicción de la matriz a otras jurisdicciones con impuestos altos o medios. En la actualidad existen varios métodos para determinar cuándo una SEC está en una jurisdicción de baja imposición como son:

analizar individualmente la carga fiscal de cada SEC, el uso de listas negras o blancas para facilitar la de países de baja tributación; por ejemplo, Reino Unido tiene una lista blanca, que excluye a las SEC residentes en países con reglas tributarias similares y Finlandia suele evaluar si la SEC reside en países que pagan menos del 60% de sus impuestos.

3.3. Definición de la renta sujeta al régimen de TFI

Una vez que se ha determinado si una empresa puede ser considerada SEC, el siguiente paso es conocer si sus rentas suscitan riesgos y si estas rentas deben ser atribuidas a los accionistas o a las empresas que ejercen control en ellas, determinando de esta forma que renta es sujeta al régimen de TFI. Las normas de TFI establecen varios métodos para atribuir la renta con riesgos BEPS, incluyendo las rentas obtenidas por SEC tenedoras de acciones – holdings, siempre que estas empresas se dediquen a las siguientes actividades: prestar servicios financieros y bancarios, a la facturación de ventas, a ingresos provenientes de activos intangibles (PI), bienes y servicios digitales o seguros cautivos y reaseguros.

Las normas de TFI utilizan varios criterios para determinar las rentas que tienen riesgo fiscal como son: alto grado de movilidad geográfica, evaluar si las rentas provienen de operaciones con partes relacionadas, otras se fijan en la fuente de la renta (si provienen de actividades reales o artificiales) y otras analizan si la SEC realiza actividades para minimizar impuestos. Pero independiente del criterio utilizado, las normas de TFI mínimo deben tomar en cuenta la renta de forma separada las actividades generadoras de valor con fines de ahorro fiscal, tales como, las sociedades cash boxes (entidades con grandes recursos financieros, pero no realizan actividades económicas significativas); es así como cada país puede utilizar sus normas de TFI, para determinar qué ingresos de la SEC serán imputados a la matriz.

3.3.1. Categorías de renta

Las normas de TFI, establecen distintas categorías de renta, para determinar si son atribuibles o no atribuibles a las SEC, estas categorías varían según los factores o indicadores más relevantes que originan la renta: clasificación legal, vinculación de las partes y fuente de la renta; pero se debe tomar en cuenta que no todas las rentas originadas en estas categorías implican un riesgo BEPS.

3.3.2. Clasificación legal

Los países analizan las rentas de acuerdo con su clasificación legal, cuando creen que estas pueden ser propensas a movilidad geográfica y tienen mayores riesgos.

Tabla 3.2

Clasificación legal de las rentas de los países propensas a movilidad geográfica

Categoría de Renta	Problemas y Riesgos BEPS	Consideraciones Adicionales
--------------------	--------------------------	-----------------------------

Dividendos	Pueden utilizarse para trasladar renta “pasiva” a una SEC	- Cuando proceden de rentas activas de una filial. - Los dividendos estarían exentos cuando son obtenidos directamente por la matriz. - Cuando la SEC que recibe los dividendos participa activamente en el mercado de valores y los dividendos están vinculados a esta actividad.
Intereses	- Fácil de desviar y trasladar de la matriz a la SEC. - Puede generar sobre apalancamiento en la matriz y sobre capitalización en la SEC. - Cuando se genera entre partes relacionadas, por sobre capitalización de la SEC, las actividades que generan el interés están fuera de la jurisdicción de la SEC o no provienen de un negocio financiero activo.	En las entidades reguladas, los requisitos de capitalización deben tomarse en cuenta antes de atribuir la renta.
Renta de Seguros	- Puede desviarse del país donde se sitúa el riesgo hacia un país con baja tributación. - La renta de seguros genera más riesgos cuando: la SEC esta sobrecapitalizada en comparación con otras aseguradoras, cuando el asegurado, el beneficiario o los riesgos están fuera de la jurisdicción de la SEC. o cuando la renta proviene de contratos entre partes vinculadas donde la prima es deducible.	La renta de entidades reguladas dentro de grupos aseguradores no genera el mismo riesgo.

Cánones y Rentas de Propiedad Intelectual	- La alta movilidad de los activos de PI facilita la transferencia de renta a países de baja tributación. Este tipo de rentas plantea varios desafíos como: manipular las rentas de diferentes formas puede cambiar la clasificación fiscal de las normas de TFI; los activos de PI son difíciles de valorar ya que no hay comparables exactos y el costo base no refleja el potencial de su renta; dificultad para separar renta de PI de rentas generadas por servicios o productos.	Las normas de TFI intentan separar rentas de PI y cánones, pero no suelen lograr atribuir correctamente las rentas que generan riesgos BEPS.
Rentas derivadas de Ventas y Servicios	- Estas rentas generalmente, no presentan problemas BEPS, excepto cuando: las sociedades de facturación compran bienes/servicios a relacionadas y les añaden un poco o ningún valor; cuando las rentas de PI; las rentas de PI se trasladan a la SEC y se clasifican como rentas de ventas y servicios para evitar impuestos.	Si las rentas se consideran solo como rentas de ventas y servicios, se podría omitir rentas de PI de alto riesgo tributario.

3.3.3. Vinculación de las partes

Algunas jurisdicciones se enfocan más en el origen de la renta, que en su clasificación legal, muchas de las actuales normas de TFI toman en cuenta las rentas provenientes entre partes relacionadas, debido a que este tipo de operaciones facilita el traslado de rentas a jurisdicciones de baja tributación, por ello, algunos países aplican un test de partes vinculadas para este efecto, el cual incluye tanto la renta generada por ventas a partes relacionadas, como por ventas de bienes previamente adquiridos de una parte relacionada. Este test tiene otra versión, en donde se toma en cuenta las rentas de bienes desarrolladas juntamente con partes vinculadas.

3.3.4. Fuente de la renta

Las normas de TFI algunas veces clasifican las rentas de acuerdo con el lugar donde se generaron, esto evita la erosión tributaria y la transferencia de rentas jurisdicciones fiscales de menor imposición, teniendo en cuenta que las rentas que se generan en la jurisdicción de la SEC, tienen menor probabilidad de ser trasladadas que otras que se generen en jurisdicciones con mayor riesgo tributario. Existe dos formas en las que se puede lograr este objetivo, como son: la norma anti-erosión de bases y la norma país-fuente.

- **Norma anti-erosión de bases:** Se considera como renta sujeta a normas de TFI, a la que procede de ventas a partes relacionadas no situadas en la jurisdicción de la matriz, o las que procedan de servicios e inversiones localizadas en la jurisdicción de la matriz. Cada jurisdicción ajusta sus normas anti-erosión de acuerdo con las bases imponibles que desean proteger, algunas solo protegen la base imponible local, mientras otras también protegen las bases de terceros países.
- **Norma país-fuente:** Esta norma excluye del régimen de TFI las rentas de alta movilidad, que se originan en la jurisdicción donde reside la empresa, siempre y cuando la empresa esté clasificada como SEC.

3.4. Análisis de sustancia

El análisis de sustancia se concentra en determinar si una SEC llevo a cabo actividades económicas significativas, que puedan considerarse sujetas al régimen de TFI. Este análisis de sustancia utiliza indicadores para establecer si la renta obtenida por la SEC, está separada de su sustancia económica (personal, establecimientos, activos y riesgos); los análisis de sustancia se pueden aplicar desde la perspectiva de determinar un umbral o la aplicación de un test de proporcionalidad. El enfoque de umbral (todo o nada) se configura cuando la SEC a alcanzado un nivel mínimo de actividad, lo que genera que sus rentas se excluyan del régimen de TFI y si la SEC no alcanza este umbral de actividades, su renta es gravada conforme a las normas de TFI. En cambio, el test proporcional solo grava la parte de la renta no respaldada por actividades económicas sustanciales, es decir, si la SEC participa en un 75% de las actividades necesarias para generar su renta, solo el 25% de esta renta será gravado por las normas de TFI, a pesar de que este método es más preciso, también presenta mayor complejidad administrativa y de costos.

Los análisis de sustancia suelen combinarse con: análisis por categorías (por su movilidad o vinculación con partes relacionadas), normas de beneficios excesivos (cuando las rentas superan el umbral razonable de acuerdo con su actividad económica) y normas de precios de transferencia, con las cuales comparten ciertas metodologías. Existen varias formas de aplicar este análisis de sustancia en base a su nivel de precisión y complejidad.

Tabla 3.3

Formas de aplicar este análisis de sustancia en base a su nivel de precisión y complejidad.

Opción 1: Analizar si los empleados de la SEC han contribuido sustancialmente a la obtención de sus rentas. Esta opción puede incluir cláusulas de salvaguardia

Opción 2: Examina si la SEC es la propietaria de activos o asume riesgos dentro del grupo, puede tomarse como umbral toda la renta que no cumple con los requisitos o test proporcional si solo parte de la renta es gravada.

Opción 3: Valora si la SEC en su jurisdicción tiene suficiente infraestructura, oficinas y empleados con destrezas para realizar sus actividades económicas principales.

Opción 4: Es una variante de la tercera y recurre al enfoque del **nexo** desarrollado en la acción 5 de los BEPS para regímenes de PI, la renta generada de los activos de PI solo se excluye cuando la SEC cumple con requisitos propios del enfoque de **nexo**.

3.5. Análisis de beneficios excesivos

El análisis de los beneficios excesivos es otra forma de determinar la renta sujeta a gravamen de acuerdo con las normas de TFI, esta forma de análisis en la actualidad no se encuentra implementado en ninguna normativa vigente, pero este método establece que los beneficios obtenidos, en jurisdicciones de baja tributación que excedan los rendimientos corrientes, deben ser considerados como renta gravable, se puede utilizar este método especialmente en las rentas de propiedad intelectual (PI). La idea principal de utilizar este método es evitar que las empresas generen beneficios desproporcionados, esto no se da por lo general las empresas que compran, venden, fabrican o prestan servicios no suelen obtener rendimientos excesivos, sin embargo, cuando una empresa utiliza activos intangibles adquiridos o desarrollados por o con la ayuda de partes vinculadas, la posibilidad de generar beneficios excesivos aumenta al realizarse transacciones a precios no alineados con el mercado.

Tabla 3.4
Criterios para aplicar el método de beneficios futuros.

CRITERIOS PARA APLICAR EL METODO DE BENEFICIOS FUTUROS		
Su aplicación se limita a casos donde la SEC haga uso de activos intangibles adquiridos o desarrollados con la asistencia de una parte relacionada.	Se puede aplicar a todas las SEC, salvo que demuestren que no han utilizado activos intangibles de partes relacionadas.	Algunas jurisdicciones pueden optar por este método sin necesidad de requisitos previos.

Cálculo del beneficio excesivo

El método de beneficios excesivos calcula el rendimiento corriente y después resta este la renta total obtenida por la SEC, teniendo como resultado el rendimiento excesivo que quedará sujeto al régimen de TFI.

$$\text{Rendimiento corriente} = \text{Tasa de rendimiento} \times \text{Capital}$$

Rendimiento corriente: El rendimiento que un inversor espera obtener en una determinada inversión

Tasa de rendimiento: Refleja riesgo inherente a la inversión, se basa en una tasa libre de riesgo más una prima de riesgo, la tasa de rendimiento normal esta entre el 8% y 10%, varía en función a la industria, el endeudamiento y la jurisdicción.

Capital computable: Es el capital invertido en activos utilizados en la actividad comercial o empresarial, se excluye de este, el capital invertido en activos que generan rentas ya gravados en la jurisdicción de la matriz por las normas de TFI.

3.5. Enfoque por entidad o por transacción

3.5.1. Enfoque por Entidad

Este enfoque analiza la situación fiscal de una entidad sin analizar las transacciones individuales, las ventajas de este enfoque son: reducción de la carga administrativa, menor costo de cumplimiento, mayor seguridad jurídica y reduce las posibilidades de que los contribuyentes queden sujetos a normas de TFI, si su renta atribuible es una pequeña parte de la renta total; pero

la principal desventaja de este enfoque es el incluir todas las transacciones, por ejemplo: si en una entidad el 60% de su renta es atribuible, debe someterse al régimen TFI en su totalidad, pero si la renta atribuible solo representa el 10%, toda la entidad podría quedar fuera del régimen de TFI.

3.5.2. Enfoque por Transacción

Este método no analiza la entidad en su conjunto, pero se enfoca en examinar la naturaleza de cada ingreso, entre las ventajas de este método esta que solo se toma en cuenta las rentas que deben ser gravadas bajo el régimen de TFI, esto reduce los riesgos de erosión de la base imponible y el traslado de beneficios; pero este método podría incrementar la carga administrativa y los costos de cumplimiento. Por ejemplo, si una empresa genera ingresos de distintas fuentes (30% de renta pasiva y 70% de renta activa), bajo este enfoque el 30% sería sujeto al régimen TFI.

3.6. Normas para calcular la renta

Al calcular la renta atribuible de una SEC, se debe tomar en cuenta dos recomendaciones: las normas de qué jurisdicción deberían ser aplicables en la SEC y si son necesarias normas específicas para calcular la renta atribuible. Las normas para determinar qué jurisdicción debería ser aplicada en la SEC, se recomienda la aplicación de las normas utilizadas para calcular la renta gravable, para esto debemos valorar cuatro opciones:

1. Se puede aplicar la legislación de la jurisdicción de la matriz, esto es coherente con los objetivos BEPS y reduce costos administrativos.
2. Utiliza las normas de cálculo de la jurisdicción de la SEC, lo que no es coherente con los objetivos de esta acción 3, generando como resultado la reducción de la renta atribuible y aumento de los costes administrativos.
3. Permite a los contribuyentes elegir las normas de cálculo de rentas de cualquiera de las jurisdicciones.
4. Calcula la renta en base a un estándar común (utilizar las NIIF), lo que permitiría una mayor la coherencia internacional, pero podría generar costos adicionales, debido a que la mayoría de los países no emplean estos estándares para calcular la renta.

El tener normas específicas para calcular la renta atribuible, permite vigilar que las pérdidas de la SEC solo se pueden compensar con sus beneficios o los de otras SEC de su misma jurisdicción, evitando de esta forma la elusión fiscal por medio de la manipulación de las pérdidas; es decir compensar las pérdidas pasivas solo con los beneficios pasivos, evitando que las pérdidas de una SEC disminuyan la renta gravable de la matriz, este riesgo de sobreimposición, puede evitarse si se permite que las pérdidas de la SEC puedan ser trasladadas a otros periodos fiscales, salvo que la normativa de la jurisdicción de la matriz lo permita.

3.6.1. Normas sobre la atribución de la renta

Rico (2021) en su trabajo sobre el Plan BEPS-Acción 3 señala que “El Informe de la Acción 3 señala al respecto que la atribución de la renta a un contribuyente concreto debería estar determinada por el alcance del umbral de control sobre la SEC. No obstante, las jurisdicciones

también podrían optar por otros criterios, preferentemente más laxos.” (pág. 36). Esto quiere decir que la forma de asignar la renta puede dividirse en cinco pasos:

Primero: Determinar a qué contribuyentes deberían atribuírseles las rentas, para esto el umbral de atribución debe vincularse al umbral de control mínimo, aunque algunos países pueden utilizar umbrales en función de los objetivos de sus normas de TFI.

Segundo: Cuantificar la renta a atribuir, la cantidad de renta que se atribuye a cada accionista debe calcularse en función a su porcentaje de participación y del periodo que ha tenido dicha participación o influencia.

Tercero y Cuarto: Establecer en qué casos esta renta debería incluirse en las declaraciones de los contribuyentes y determinar el tratamiento de la renta, cada país puede decidir en que casos se incluye la renta de la SEC en las declaraciones de los contribuyentes, manteniendo la coherencia de su legislación.

Quinto: Aplicación del tipo impositivo correspondiente, las normas de TFI deben aplicar en la renta atribuible a la SEC, la normativa vigente en la jurisdicción de la matriz.

3.6.2. Preguntas para atribuir rentas

Para llegar a estas recomendaciones la norma realiza las siguientes preguntas:

➤ **¿A qué contribuyentes debería atribuírseles renta?**

La renta de la SEC no solo se distribuye a los contribuyentes que cumplen con el umbral de control determinado por los países, sino también a los residentes que superen el nivel mínimo de control requerido en su legislación, la ventaja de vincular el umbral de atribución al umbral de control mínimo, es la simplicidad administrativa y reducción de costos; pero el usar estas normas de control puede generar una infra inclusión de rentas, cuando la participación minoritaria tiene suficiente influencia en la SEC, por lo que en ocasiones las jurisdicciones optan por utilizar umbrales distintos para atribuir renta y determinar el control.

➤ **¿Cuánta renta debería atribuirse?**

Las normas de TFI asignan la renta en proporción a la participación de cada contribuyente, pero existen contribuyentes que mantienen participación en las empresas solo una parte del año, por ello algunos países determinan el cálculo de la renta, en base a la participación mantenida en el último día del año o en función del período de tenencia.

➤ **¿Cuándo debería incluirse la renta atribuida en las declaraciones fiscales?**

Muchas normas de TFI establecen que la renta atribuida debe incluirse a la renta gravable del contribuyente, en el año en que finaliza el ejercicio contable de la SEC, algunos países establecen que la renta atribuida debe ser incluida en la declaración del ejercicio fiscal anterior, estas dos metodologías son efectivas a la hora de combatir la erosión de bases y traslado de beneficios BEPS.

➤ **¿Cómo debería ser tratada la renta?**

La renta puede ser tratada de dos formas: a) como dividendos presuntos, cuando la distribución se basa en las disposiciones internas que regulan la tributación de los dividendos; o b) como renta directa, cuando esta ha sido obtenida de forma directa por los accionistas; estas dos opciones son efectivas para combatir BEPS.

➤ **¿Qué tipo impositivo debería aplicarse a la renta atribuida?**

Las normas de TFI aplican la renta de la SEC al mismo gravamen de la jurisdicción de la matriz, pero otra opción es establecer un impuesto complementario, que cubra la diferencia entre el impuesto pagado en la SEC y un umbral preestablecido.

3.7. Normas para prevenir o eliminar la doble imposición

Las normas de TFI deben garantizar que su aplicación no genere doble imposición, existen tres situaciones que pueden provocar doble imposición: cuando la renta atribuida de la SEC también esta sujeta a impuestos sobre sociedades, tanto en su país como en la jurisdicción de la empresa matriz; cuando las rentas de la SEC puedan estar gravadas en dos o más jurisdicciones, debido a diferencias en las regulaciones de TFI; y cuando la SEC distribuye dividendos sobre la renta previamente gravada por normas de TFI.

3.7.1. Corrección de la doble imposición por impuestos sobre la sociedad extranjera

Las normas de TFI pueden generar doble imposición, cuando la renta de una SEC está sujeta tanto al impuesto sobre sociedades en su jurisdicción de residencia, como en la jurisdicción de la matriz, por ello la mayoría de los países, resuelve esto otorgan un crédito fiscal equivalente al impuesto extranjero pagado por el contribuyente, permitiendo compensar dicho impuesto con el impuesto local.

3.7.2. Corrección de la doble imposición por la aplicación de normas de TFI en múltiples jurisdicciones

Es cada vez es más común que la renta obtenida por la SEC, se encuentre sujeta a gravamen de dos o más países, esto significa que la renta de la filial esta sometida a gravamen tanto en su jurisdicción de residencia, como en la residencia de la matriz; para evitar esto, los países deben modificar su regulación tributaria mediante la concesión de un crédito fiscal y de esta forma regular que el impuesto pagado en un país intermedio, pueda considerarse impuesto extranjero mediante el crédito fiscal, además se debería establecer una jerarquía para determinar que países tiene prioridad, favoreciendo la aplicación de las normas de TFI en los países, cuyo accionista se encuentra más cerca de la SEC.

3.7.3. Corrección de la doble imposición por dividendos y ganancias de capital ulteriores

También se puede generar doble imposición cuando: a) la SEC distribuye dividendos que tienen su origen en rentas previamente atribuida conforme a normas de TFI, esto quiere decir que cuando los dividendos provienen de una renta previamente gravada, los países deben considerarlos como exentos; o b) los accionistas residentes en la SEC disponen de las acciones de dicha sociedad. El primer caso considera que salvo que exista una exención para dividendos extranjeros, estos deberían eliminarse para evitar doble imposición y si la jurisdicción de la SEC aplica retenciones sobre estos dividendos, también deberían considerarse. En el segundo caso los países pueden optar por eximir las ganancias de capital proveniente de la enajenación de acciones.

4. Conclusión

La Acción 3 no impone un modelo específico para establecer las normas de TFI, sino que proporciona recomendaciones para evitar que las empresas multinacionales puedan trasladar de forma artificial sus beneficios a países de baja o nula tributación puesto que al asegurar que las rentas que se generan en cada se graven de forma adecuada evita la competencia fiscal desleal y fortalece la confianza en los sistemas tributarios nacionales. La cooperación internacional se vuelve indispensable para el intercambio de información tributaria y la detección de prácticas de evasión fiscal.

La aplicación de esta acción en el Ecuador representa un paso importante hacia la transparencia y la equidad tributaria a nivel global, esta implementación permitirá al país combatir la creación de estructuras fiscales abusivas por parte grupos multinacionales para trasladar sus rentas a jurisdicciones de baja tributación y de esta manera proteger la base imponible nacional. El Servicio de Rentas Internas (SRI) al igual que muchas administraciones tributarias enfrenta múltiples desafíos en este proceso de implementación de la norma como son: el fortalecer sus capacidades técnicas para identificar y fiscalizar a las SEC, implementar herramientas informáticas para el análisis de estructuras complejas y la creación de normativas con estándares internacionales.

5. Bibliografía

- Asensio, S., & Morales, T. (marzo de 2021). Una visión práctica de las normas de transparencia fiscal internacional españolas y propuestas de futuro. *Revista de Contabilidad* (456), 10. Obtenido de <https://revistas.cef.udima.es/index.php/RCyT/article/view/7317>
- OCDE. (2016). Diseñar normas de transparencia fiscal internacional eficaces. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Obtenido de https://controlled-foreign-company-rules-action-3-2015-final-report_glg58ce1/9789264267091-es.pdf
- OCDE. (2016). Proyecto BEPS- Nota Explicativa. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Obtenido de https://statement_glg6db07.html

- OCDE. (2013). Lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Obtenido de https://profit-shifting_g1g2a9bc/9789264201224-es.pdf
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). (2016). Diseñar normas de transparencia fiscal internacional eficaces, Acción 3-- Informe final 2015. Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios. París. Obtenido de <https://doi.org/10.1787/9789264267091-es>
- Rico Ocampo, L. (2021). Plan BEPS. Acción 3: Reforzar las normas sobre transparencia fiscal internacional [Tesis de Grado, Universidad de Coriña]. Repositorio Institucional.

6. Glosario

BEPS	Erosión de la base imponible y traslado de beneficios
EP	Establecimiento Permanente
NIIF	Normas Internacionales de Información Financiera
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
PI	Propiedad Intelectual
SEC	Sociedad Extranjera Controlada
TFI	Transparencia Fiscal Internacional
TJUE	Tribunal de Justicia de la Unión Europea UE

Subcapítulo II: Casos prácticos

Introducción

En la actual economía globalizada, caracterizada por la expansión transnacional de grupos económicos, la formación de estructuras fiscales agresivas es cada vez más común. Una de las formas utilizadas para evadir tributos, es el uso de entidades extranjeras controladas ubicadas en jurisdicciones de baja o nula tributación, a las que se traslada utilidades de manera artificial fuera del país de residencia de la matriz. Esto ha motivado que las administraciones tributarias del mundo endurezcan sus legislaciones, mediante la utilización de Normas de Transparencia Fiscal Internacional (TFI).

La Acción 3 del Plan BEPS no solo busca fortalecer las normas de Transparencia Fiscal Internacional (TFI), sino que además plantea recomendaciones que permiten a las normas de TFI combatir de manera efectiva la erosión de las bases imponibles y el traslado de beneficios.

El propósito de este capítulo es ofrecer una perspectiva integral, aplicada sobre la implementación de la Acción 3 del BEPS, con énfasis en los desafíos que enfrentan las administraciones tributarias de la región, mediante de un enfoque práctico, crítico y técnico, en este documento se analizan conceptos claves como la renta pasiva, el control efectivo, los beneficios excesivos, las reglas de minimis, y los mecanismos para evitar la doble imposición. Este

documento busca convertirse en una herramienta útil para funcionarios tributarios, legisladores, asesores fiscales, jueces, y académicos interesados en el diseño, interpretación y aplicación de los regímenes TFI.

Caso 1: Norma anti-híbridos

Contexto:

Las normas de TFI deben ser lo suficientemente amplias, a la hora de determinar que entidades pueden ser consideradas SEC y de este modo, evitar que las rentas generadas por estas entidades escapen hacia jurisdicciones de menor imposición tributaria, por lo tanto, los países al aplicar las normas de TFI también deben contemplar normas anti-híbridos, donde los pagos intragrupos realizados por una SEC sean tomados en cuenta al momento de calcular su renta.

Datos:

La sociedad A es la matriz del grupo, reside en el país A y es dueño de la sociedad B, residente en el país B y la sociedad B a su vez es dueña de la sociedad C, residente en el país C. El país A al igual que el país C son jurisdicciones de alta tributación por ello la sociedad C es considerada una entidad transparente por la legislación del país A, en cambio el país B es una jurisdicción con bajo nivel de tributación, este grupo de empresas han realizado las siguientes transacciones entre sí:

- La sociedad C ha solicitado un préstamo a su empresa matriz la sociedad B y le ha pagado intereses por este préstamo de USD 200 000 anuales. Este pago de intereses en el país C se considera un gasto deducible, puesto que es un país de alta tributación.
- En el país B, estos intereses no están sujetos a impuestos o están sujetos a una baja tasa del 5%.
- Tanto en el país A como en el C el pago de estos intereses no se considera como un gasto deducible ni un ingreso gravable.

Para tomar en cuenta: El país C permite la deducción del pago de intereses, el país B no grava tributos o posee un tributo mínimo y el país A no toma en cuenta estos intereses en su base imponible, puesto que no reconoce este pago entre C y B.

Preguntas:

1. ¿Cuál es el efecto fiscal que se genera dentro de este grupo económico?
2. ¿En este caso se aplica la Acción 2 del BEPS?
3. ¿Cómo interviene la Acción 3 del BEPS?
4. Si la sociedad B recibe intereses por USD 200 000 y mantiene gastos operativos por USD 10 000, ¿Qué renta neta se debería atribuir a la sociedad A aplicando un régimen de TFI?

Resolución:

1. **¿Cuál es el efecto fiscal que se genera dentro de este grupo económico?**

Este grupo económico al trasladar ingresos pasivos (intereses) hacia el país B que es una jurisdicción de baja imposición, reduce artificialmente la carga fiscal del grupo, puesto que: C si puede deducir los intereses que paga; mientras que B recibe estos ingresos

y no paga tributos o paga un tributo mínimo; esto hace que A no tome en cuenta los intereses dentro de su base imponible, debido a que C es entidad transparente.

2. ¿En este caso se aplica la Acción 2 del BEPS?

La Acción 2 del BEPS se centra en la relación tributaria entre países (pagos deducibles no incluidos, o doble deducción). En este caso no existe un híbrido reconocido entre B y C en sus respectivas jurisdicciones, la discrepancia solo se produce en el país A, al tratar a C como una entidad transparente.

3. ¿Cómo interviene la Acción 3 del BEPS?

La Acción 3 permite al país A gravar directamente la renta pasiva percibida por B (intereses) a la matriz A, siempre que exista un control efectivo sobre B; aunque B se encuentre en una jurisdicción de baja imposición. Es decir que el país A puede aplicar las normas de TFI y atribuir los ingresos netos de B directamente a A.

4. Si la sociedad B recibe intereses por USD 200.000 y mantiene gastos operativos por USD 10.000, ¿Qué renta neta se debería atribuir a la sociedad A aplicando un régimen de TFI?

Ingresos recibidos por B USD 200 000

Gastos Operativos de B USD 10 000

Renta Neta = 200 000 – 10 000 = USD 190 000

Esta renta debe ser atribuible a la sociedad A en aplicación a las normas de TFI

Caso 2: Test de Actuación Concertada – Minoristas

Contexto:

La actuación concertada se produce cuando dos o más personas físicas o jurídicas actúan de forma conjunta, para ejercer influencia o control sobre una sociedad extranjera. Esto incluye los acuerdos explícitos (contratos, pactos de accionistas) o acuerdos implícitos (decisiones coordinadas o vínculos familiares). Si los accionistas actúan de forma concentrada, deben ser considerados como un único "grupo de control" para efectos fiscales.

Datos:

La compañía Offshore International Ltda., se encuentra en un país con baja tributación y posee los siguientes accionistas:

Tabla 3.5

Contexto del caso práctico de una compañía offshore

Accionista	Residencia Fiscal	Participación
Compañía A	Perú	17%
Compañía B	Perú	16%
Compañía C	Perú	18%
Compañía D	Colombia	15%
Compañía E	México	15%
Otros Accionistas	Chile	19%

Las compañías A, B y C al estar en el mismo país, mantienen acuerdos comerciales comunes, comparten directivos y votan de manera conjunta sobre las decisiones importantes de la compañía Offshore International Ltda. En base a la información anterior, aplique el siguiente cuestionario para comprobar si existe actuación concentrada de minoristas.

Preguntas:

Pregunta 1: Debido a que ninguna empresa peruana posee más del 50% de las acciones por sí sola, ¿Considera usted que puede aplicarse la norma de sociedad extranjera controlada (SEC) desde ese país?

Verdadero
Falso

Pregunta 2: Identificación del riesgo fiscal (Opción múltiple)

¿Cuál o cuáles de los siguientes elementos indica la existencia de una actuación concertada entre Empresas A, B y C?

- a) Cada una posee menos del 20%
- b) Tienen sede en diferentes países
- c) Comparten directores y votan en conjunto
- d) Participan en mercados distintos

Pregunta 3: Aplicación del régimen de SEC

Explique brevemente por qué la administración tributaria peruana podría aplicar las normas de TFI a las Empresas A, B o C respecto compañía Offshore International Ltda.

Resolución:

Pregunta 1: Verdadero

Debido a que ninguna empresa residente en Perú tienen más del 50% del paquete accionario de forma individual, en base a esto la administración fiscal puede considerar que existe una “actuación concertada” entre A, B y C, esto posibilita la aplicación del régimen de TFI en Perú para imputar rentas pasivas.

Pregunta 2: literal C

El compartir directivos o accionistas y tener una actuación conjunta, indica una unidad de propósito, el cual puede considerarse un control efectivo conjunto.

Pregunta 3:

La administración tributaria puede considerar que A, B y C actúan de forma coordinada para controlar compañía Offshore International Ltda., debido a que juntos superan el 50% de participación. La Acción 3 del BEPS define que la actuación concertada de minoristas permite activar el régimen de SEC, y atribuir la renta pasiva de la sociedad extranjera a los accionistas residentes.

caso 3: Umbral de minimis**Contexto:**

Este umbral sirve como mecanismo, para evitar que las normas de Transparencia Fiscal Internacional (TFI) se apliquen de forma innecesaria a sociedades extranjeras con ingresos pasivos marginales o irrelevantes. La Acción 3 propone que cada país es libre de establecer su propio umbral.

El umbral de minimis evita cargas administrativas innecesaria para contribuyentes y las administraciones tributarias y protege a las pequeñas y medianas empresas que tienen inversiones internacionales legítimas con ingresos pasivos ocasionales.

Datos:

La empresa Najera S.A., con residencia en Ecuador es dueña del 100% de las acciones de Baring Ltda. que reside en un país con baja imposición. Durante el año 2024 Baring Ltda., tuvo los siguientes ingresos:

Tabla 3.6

Datos informativos de una empresa ejemplo con residencia en Ecuador

Detalle	Valor (USD)
Intereses - Depósitos a Plazo	30 000
Regalías	20 000
Ingresos por Servicios	250 000
Utilidad por venta de activos	10 000
TOTAL	310 000

El total de ingresos pasivos es: $30\,000 + 20\,000 + 10\,000 = 60\,000$

De acuerdo con lo planteado por en la Acción 3, se ve un umbral de minimis del 25% de los ingresos pasivos con respecto al total de los ingresos de la empresa para aplicar las normas de TFI.

Preguntas:

1. ¿Debe Ecuador aplicar las normas de régimen de TFI a Najera S.A. por su participación en Baring Ltda., tomando en cuenta el umbral de minimis propuesto en la Acción 3 de las BEPS?

Resolución:

La Ley de Régimen Tributario Interno en su Art. 37 señala “Tarifa del impuesto a la renta para sociedades. - Los ingresos gravables obtenidos por sociedades constituidas en el Ecuador, así como por las sucursales de sociedades extranjeras domiciliadas en el país y los establecimientos permanentes de sociedades extranjeras no domiciliadas en el país, aplicarán la tarifa del 25% sobre su base imponible.” (Ley de Régimen Tributario Interno, 2024)

- Identificación de ingresos pasivos

Los intereses, regalías y utilidades por venta de activos son ingresos pasivos.

Los ingresos por servicios son ingresos operacionales.

- Cálculo del porcentaje de ingresos pasivos

- Aplicación del umbral de minimis

El porcentaje de 19,35% es menor al umbral de minimis de la Acción 3 que es del 25%, por ello no aplica las normas de TFI, aunque la sociedad extranjera este en un país con baja imposición.

Caso 4: Método de beneficios excesivos

Contexto:

El método de beneficios excesivos es un enfoque propuesto por la Acción 3, para identificar y gravar las rentas desproporcionadas de una SEC. Este método permite atribuir a la empresa matriz los beneficios obtenidos por una SEC cuando estos exceden el nivel que correspondería a su actividad real, especialmente si: no tiene empleados o no posee activos significativos relacionados con la generación de ingresos. Este método requiere información detallada sobre funciones, activos y riesgos, su implementación depende de la legislación de cada país.

Datos:

La empresa Contextil S.A. con residencia en Colombia, es la matriz de un grupo económico que desarrolla y comercializa un software contable, en el 2023 esta empresa transfirió la propiedad de su software a su relacionada Offprice Ltda. que reside en un paraíso fiscal.

Offprice Ltda., posee actualmente la propiedad legal del software, cuenta con un solo empleado, subcontrata las actividades de I+D, marketing y soporte técnico, con otras empresas pertenecientes al mismo grupo económico en Colombia y Argentina, y ha recibido ingresos por licencias en el año 2024 por USD 4 000 000. Sus costos operativos son de USD 20 000; honorarios pagados a relacionadas por los servicios prestados USD 100 000.

Preguntas:

1. ¿Puede aplicarse el método de beneficios excesivos en este caso?
2. ¿Qué monto de la renta pasiva se puede considerar excesivo y sujeto a gravamen en Colombia?
3. ¿Cuál es el impacto fiscal si Colombia decide grabar los beneficios excesivos de acuerdo con las normas de TFI?

Resolución:

1. **¿Puede aplicarse el método de beneficios excesivos en este caso?**

La acción 3 de las BEPS, plantea que se debe aplicar las normas de TFI, cuando una empresa extranjera obtiene ingresos descomunales en relación con su actividad, en este caso Offprice Ltda., recibe \$ 4 000 000 en ingresos, pero no tiene gastos significativos, por ello de acuerdo con el plan BEPS, estos beneficios excesivos deben ser imputados a la matriz Contextil S.A.

2. **¿Qué monto de la renta pasiva se puede considerar excesivo y sujeto a gravamen en Colombia?**

Ingresos totales USD 4 000 000



Comisión de Tributación y Fiscalidad
Libro: Tributación Internacional: BEPS 2.0

Gastos operativos y pago de servicios USD 120 000

Utilidad generada USD 3 880 000

Debido a que Offprice Ltda. no tiene actividades reales, Colombia puede considerar que esta rentabilidad de USD 3 880 000 debe ser atribuida a Contextil S.A.

3. ¿Cuál es el impacto fiscal, si Colombia decide grabar los beneficios excesivos de acuerdo con las normas de TFI?

Si Contextil S.A. está sujeta a una tasa impositiva del 35% en Colombia, su impuesto a pagar sería:

$3\,880\,000 \times 35\% = \text{USD } 1\,358\,000$ de impuesto

Este valor debería ser incorporado a la base imponible de Contextil S.A., aun cuando no se distribuyan los dividendos.

Caso 5: Limitación del uso de las pérdidas

Contexto:

La limitación del uso de las pérdidas es una regla diseñada para prevenir el uso abusivo de las pérdidas fiscales generadas artificialmente por una SEC, las jurisdicciones al aplicar las normas de TFI deben establecer límites estrictos para que las pérdidas generadas por una la SEC solo sean admitidas si son reales, operativas y verificables. Esta regla evita la doble no imposición y garantiza que las pérdidas no se conviertan en un instrumento de elusión fiscal.

Datos:

La empresa Álvarez Consultores S.A., residente en Colombia, controla el 100% del paquete accionario de Holdings Ltda., ubicada en un país de baja imposición. Durante el año 2024, Holdings Ltda. registro los siguientes datos:

Tabla 3.7

Contexto del caso práctico de una empresa residente en Colombia

Detalle	Valor
Intereses recibidos por empresas relacionadas	300 000
Regalías	200 000
Gastos administrativos	(50 000)
Provisión por deterioro de activos financieros	(600 000)

Con la información anterior, Holdings Ltda. debe declarar una pérdida de USD 150 000, por ello Álvarez Consultores S.A. desea compensar esta pérdida, con los ingresos de otras SEC en su declaración consolidada en Colombia.

Preguntas:

1. ¿Puede esta pérdida no ser deducible de acuerdo con lo que determina la Acción 3 de las BEPS?
2. ¿Cuál principio de la Acción 3 no permite el uso de esta pérdida para disminuir los ingresos de otras SEC?

3. Al aplicar la limitación del uso de las pérdidas ¿Cuál es el tratamiento que se debe dar a los ingresos de Holdings Ltda.?

Resolución:

1. **¿Puede esta pérdida no ser deducible de acuerdo con lo que determina la Acción 3 de las BEPS?**

Las pérdidas generadas por Holdings Ltda., se generan debido a la Provisión por deterioro de activos financieros y no por una pérdida real, además Holdings Ltda. tiene ingresos pasivos relevantes y al estar domiciliada en un país de baja imposición tributaria, puede de forma artificial reducir sus utilidades, evitando imputar sus rentas según lo determina el régimen SEC.

2. **¿Cuál principio de la Acción 3 no permite el uso de esta pérdida para disminuir los ingresos de otras SEC?**

La Acción 3 de las BEPS determina que las pérdidas de una SEC, no deben compensarse con los ingresos de otra SEC o su matriz, salvo que esta pérdida generada por Holdings Ltda. sea real y al aplicar el principio de reglas simétricas (no se puede usar las pérdidas para reducir impuestos hoy y luego ignorar las ganancias cuando se recupera), se evita la doble no imposición temporal.

3. **Al aplicar la limitación del uso de las pérdidas ¿Cuál es el tratamiento que se debe dar a los ingresos de Holdings Ltda.?**

La autoridad tributaria colombiana debe excluir esta pérdida por la provisión por deterioro si no se encuentra reconocida fiscalmente por las normas tributarias, por ello, los ingresos atribuibles se deben calcular sobre el monto que Álvarez Consultores S.A. debería tributar y no tomar en cuenta la provisión por deterioro.

Caso 6: Normas para prevenir o eliminar la doble imposición**Contexto:**

Las normas para prevenir o eliminar la doble imposición son mecanismos que los países deben implementar en sus normas de TFI (Transparencia Fiscal Internacional), para evitar que los ingresos atribuibles a la sociedad matriz sean gravados nuevamente cuando ya fueron sometidos a imposición en la jurisdicción de la SEC. Estas normas son esenciales para que los regímenes de TFI sean justos, funcionales y compatibles con el derecho internacional tributario.

Datos:

La empresa Latina S.A. con residencia en México, posee el 100% de las acciones de Clavell International Ltda., sociedad constituida en Uruguay, esta empresa según las normas fiscales de México es considerada una SEC.

Durante el año 2024 Clavell International Ltda., tuvo ingresos pasivos (intereses y dividendos) por USD 400 000, sus gastos operativos reales de USD 50 000, generando una utilidad neta de USD 350 000. Clavell International Ltda., en Uruguay pago por renta el 12% de sus utilidades, por un valor de USD 42 000.

Al México poseer un régimen de TFI la Administración Tributaria decide atribuir la renta neta de Clavell International Ltda., de USD 350 000 a la empresa Latina S.A., como un ingreso sujeto a renta (Tasa de Impuesto sobre sociedades, en México es del 30%).

Preguntas:

1. Determine si en este caso existe doble imposición
2. ¿Cómo puede México aplicar el método del crédito fiscal para evitar la doble imposición?
3. ¿Cuál es el valor del impuesto neto a pagar en México después de aplicar el crédito fiscal?

Resolución:

1. Determine si en este caso existe doble imposición.

En este caso existe doble imposición, puesto que la utilidad de USD 350 000 ha sido gravada en Uruguay con un impuesto del 12% (USD 42 000) y de acuerdo con la normativa tributaria mexicana, la empresa Latina S.A. también debe tributar sobre esa misma utilidad. Si México no aplica una medida legal correctiva, esta utilidad estaría gravada 2 veces, lo que contradice los principios tributarios internacionales.

2. ¿Cómo puede México aplicar el método del crédito fiscal para evitar la doble imposición?

De acuerdo con lo determinado en la Acción 3 de las BEPS, se recomienda aplicar el siguiente método de crédito fiscal:

“Permitir que la empresa matriz deduzca el impuesto a pagar en su país el monto del impuesto efectivamente pagado en la jurisdicción” (OCDE) (2016).

Con esto México al grabar la utilidad de USD 350 000, debería permitir la deducción del impuesto ya pagado en Uruguay (USD 42 000).

3. ¿Cuál es el valor del impuesto neto a pagar en México después de aplicar el crédito fiscal?

En el año 2024 la utilidad de Clavell International Ltda., es de USD 350 000 y la tasa impositiva a la renta en México es del 30%, por lo tanto:

$$\text{Impuesto en México} = 350\,000 \times 30\% = 105,000$$

El impuesto pagado en Uruguay fue de USD 42 000 y al aplicar el crédito fiscal el valor a pagar en México sería:

$$\text{Impuesto a pagar en México} = 105,000 (-) 42,000 = \text{USD } 63\,000$$

Ejercicios para resolver - Práctica

Caso 1: Identificación de una SEC

Datos:

La empresa ecuatoriana Innovar S.A. es dueña del 60% de la empresa Explore Ltda. con residencia en un país de baja tributación y genera ingresos pasivos por Intereses de depósitos bancarios.

Preguntas:

1. ¿Explore Ltda. Puede ser calificada como una SEC?

Caso 2: Cálculo de renta atribuida

Datos:

La empresa matriz Antares C.A. con residencia en Ecuador, controla el 75% de Holding Ltda., ubicada en un paraíso fiscal. Holding en el año 2024 genero los siguientes ingresos:

- Dividendos de sociedades extranjeras: USD 50 000
- Intereses de préstamos: USD 30 000
- Ganancia por venta de activos: USD 40 000
- Gasto operativo: USD 10 000

Preguntas:

1. Determinar si Holding califica como una SEC y cuanto es la renta atribuible a Antares C.A. según las normas de TFI.
2. ¿Cómo se debe tratar fiscalmente esta renta atribuida en Ecuador?

Caso 3: Identificación y aplicación del régimen SEC

Datos:

La empresa peruana Andina S.A, es dueña del 80% de la sociedad extranjera Infor Tech Ltda., con residencia en las Islas Vírgenes Británicas, en donde no se graba impuestos. Infor Tech no posee empleados ni activos físicos y obtiene sus ingresos de licencias tecnológicas y de regalías que cede a sus relacionadas en Sudamérica; sus ingresos por regalías son USD 300 000; intereses USD 50 000 y gastos administrativos USD 30 000.

Preguntas:

1. ¿Qué condiciones cumple Infor Tech que permitirían clasificarla como una SEC según la Acción 3 del BEPS?
2. Defina las consecuencias fiscales que tendría Andina
3. ¿Cuál es la renta atribuible a Perú de acuerdo con las normas de TFI?

Caso 4: Doble imposición y método del crédito

Datos:

La empresa Innova S.A., con residencia en Ecuador, posee el 100% de la empresa Financiera S.L, que reside en Luxemburgo, esta empresa genera USD 200 000 en ingresos por dividendos y a pagado USD 20 000 de impuestos en ese país. El Ecuador aplica la norma de TFI que atribuye estos ingresos a su casa matriz.

Preguntas:

1. ¿Existe el riesgo de tener doble imposición?
2. ¿Cómo Ecuador puede evitar la doble imposición?
3. ¿Cuánto tributaria Innova en Ecuador?

Caso 5: Evaluación de estructuras de planificación agresiva

Datos:

El Grupo Tramaglove ha trasladado su principal activo intangible (software), desde su sede en Argentina hacia una sociedad extranjera Tecnical IP, en Irlanda la que controla en un 100%; esta sociedad solo tiene un gerente y subcontrata la administración del software, recibiendo ingresos anuales por licencias de USD 500 000 pagados por otras empresas del grupo.

Preguntas:

1. ¿Cómo interviene la Acción 3 de las BEPS en este caso?
2. ¿Se puede considerar a esta estructura como una estructura de planificación fiscal agresiva?
3. ¿Qué medidas debería adoptar la administración tributaria argentina?

Resolución**Caso 1**

Respuesta: Al tener Innovar S.A. el 60% de las acciones de Explore Ltda., posee el control directo y la mayoría accionaria sobre esta sociedad, puesto que de acuerdo con la Acción 3 de las BEPS, el umbral para considerar a una sociedad como SEC es del 50% o más de su participación.

Caso 2**Respuesta pregunta 1:**

- a. Holding se puede calificar como una SEC:
 - Antares C.A. tiene el 75% de Holding, superando el umbral del 50% requerido para determinar el control efectivo.
 - Holding reside en un paraíso fiscal
 - Holding tiene ingresos pasivos como: dividendos y ganancias por venta de activos
- b. Cálculo de la renta pasiva de la SEC

$$\text{Ingresos pasivos} = 50\,000 + 30\,000 + 40\,000 = 120\,000$$

$$\text{Gastos Operativos} = 10\,000$$

$$\text{Renta de la SEC} = 120\,000 - 10\,000 = 110\,000$$

- c. Renta atribuible a Antares

$$\text{Renta atribuible} = 110\,000 \times 75\% = 82\,000$$

Respuesta pregunta 2:

De acuerdo con las normas de TFI de la Acción 3 del BEPS:

- Ecuador debe atribuir la renta pasiva de la SEC Holding a Antares dentro de su base imponible, para evitar la erosión de la base imponible, y registrar estos 82 000 como un ingreso adicional.
- La tasa de renta de Ecuador es de 25%:

$$82,000 \times 25\% = 20,625. \text{ Impuesto a la Renta a pagar}$$

Caso 3**1. Condiciones que cumple Infor Tech para ser considerada una SEC.**

- a. Andina posee más del 50% del capital de Infor Tech.
- b. Reside en una jurisdicción de baja imposición
- c. Tiene ingresos pasivos (regalías e intereses)

- d. No desarrolla actividades económicas reales, puesto que no tiene personal, activos ni riesgos asumidos.
2. **Consecuencias Fiscales**
Si Perú aplicase un régimen de TFI, podría atribuir a Andina la proporción correspondiente de los ingresos obtenidos por la SEC, para evitar que los ingresos de esta no tributen debido a estructuras artificiales.
3. **Renta atribuida:**
Renta neta de la SEC = $300\,000 + 50\,000 - 30\,000 = 320\,000$
Participación del 80%
Renta atribuida a Andina = $320\,000 \times 80\% = 256\,000$

Caso 4

1. Si, existe el riesgo de tener doble imposición, debido a que la renta de Financiera S.L, ya ha sido gravada en Luxemburgo y también será atribuida a su matriz en Ecuador según las normas de TFI.
2. Para evitar la doble imposición el Ecuador, puede aplicar el método del crédito fiscal, el cual permite descontar los impuestos pagados en el extranjero del impuesto que se pagará en el país.
3. Renta atribuida
Impuesto a la Renta en Ecuador (25%) = $200\,000 \times 25\% = 50\,000$
Crédito Tributario por Impuesto pagado en Luxemburgo = $20\,000$
Impuesto neto en Ecuador = $50\,000 - 20\,000 = 30\,000$

Caso 5

1. La Acción 3 del BEPS busca evitar que se utilice entidades extranjeras sin sustancia económica para la elusión de impuestos, en este caso, Tecnical IP al no tener funciones reales, ni riesgos asumidos, puede aplicar la normativa SEC y así atribuir sus ingresos a la matriz.
2. Señales de una planificación agresiva:
 - Uso de una jurisdicción con beneficios tributarios.
 - La sociedad no posee personal operativo, ni tampoco activos significativos.
 - Posee ingresos atribuibles a intangibles desarrollados en Argentina.
 - Las funciones clave son realizadas fuera de Irlanda.
3. Medidas sugeridas:
 - Aplicar las normas de TFI para atribuir los ingresos pasivos de la SEC a la matriz.
 - Verificar los precios de transferencia por la cesión que se realiza de los intangibles.
 - Solicitar los documentos que sustenten la sustancia económica en Irlanda.
 - Recalificar la renta bajo normativa antiabuso general.

Conclusiones

La correcta aplicación de las normas de Transparencia Fiscal Internacional requiere un diseño técnico, que combine la eficacia fiscal con la equidad jurídica. Esto involucra la definición

de umbrales de control, la incorporación de reglas sobre actuación concertada, y el establecimiento de mecanismos como el umbral de minimis y el método de beneficios excesivos.

Uno de los pilares de las normas de TFI es la incorporación de disposiciones claras para evitar la doble imposición, como el crédito fiscal proporcional o la exención parcial, en especial cuando las rentas de la SEC ya han sido gravadas en el país de residencia de la matriz y así evitar que se genere situaciones de sobrecarga tributaria que afectan la competitividad y contradicen los principios del derecho tributario internacional.

Recomendaciones

Las administraciones tributarias deberían tipificar la actuación concertada como una forma de control sobre las SEC, así garantizar que grupos económicos que actúan de forma coordinada eludan el umbral de control mediante la dispersión formal de las participaciones. Esto es esencial para combatir la elusión fiscal a través de accionistas minoritarios aliados.

En entornos donde las rentas pasivas no reflejan de forma clara la planificación fiscal agresiva de las entidades, se recomienda implementar el método de beneficios excesivos. Esta herramienta permitirá atribuir los beneficios a la matriz cuando la SEC no justifique económicamente la cantidad de beneficios que percibe.

Table resumen

La siguiente tabla contiene un resumen de los casos prácticos de la aplicación de la Acción 3 del Plan BEPS, desarrollados en este capítulo con base en el análisis de las normas de TFI. Se detallan los principios fiscales que aplicados en cada ejercicio y las normas internacionales que les dan soporte, facilitando así una comprensión con fines académicos, técnicos y formativos.

Tabla 3.8

Resumen de los casos prácticos de la aplicación de la Acción 3 del Plan BEPS

Tipo de Ejercicio	Principio Aplicado	Norma Asociada
Norma anti-híbridos	Prevención de desajustes por pagos intragrupo no gravados	Acción 3 (coordinación con Acción 2)
Test de actuación concertada	Control efectivo conjunto por acuerdos o relaciones indirectas	Acción 3 – Reglas de control y actuación concertada
Umbral de minimis	Evitar aplicación de TFI a SEC con ingresos pasivos marginales	Acción 3 – Umbral del 25% sugerido por OCDE
Método de beneficios excesivos	Atribución de rentas desproporcionadas a la matriz	Acción 3 – Análisis de funciones, activos y riesgos
Limitación del uso de pérdidas	Evitar el uso de pérdidas artificiales para eludir impuestos	Acción 3 – Regla de simetría y pérdida real operativa

Normas para evitar doble imposición	Evitar doble tributación por imputación de rentas ya gravadas	Acción 3 – Aplicación del crédito fiscal o exención
Identificación de SEC	Aplicación del régimen TFI por control mayoritario y rentas pasivas	Acción 3 – Umbral de control $\geq 50\%$
Evaluación de estructuras agresivas	Identificación de planificación fiscal mediante entidades sin sustancia	Acción 3 – Antiabuso, atribución a la matriz

Glosario:

Mecanismos híbridos: aprovechar el tratamiento tributario en diferentes jurisdicciones, con el objetivo de conseguir en una operación determinada, una menor carga impositiva o una nula tributación, se origina por los altos niveles de evasión y las estrategias de planificación fiscal agresiva que empezaron a tener las empresas multinacionales por la localización de rentas y de inversiones en jurisdicciones no cooperantes (paraísos fiscales).

BEPS: En inglés: *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS), es el término que designa, en fiscalidad internacional, las estrategias de planificación fiscal utilizadas por las empresas multinacionales para aprovecharse de las discrepancias, lagunas e inconsistencias de los sistemas fiscales nacionales y trasladar sus beneficios a países de escasa o nula tributación, donde las entidades apenas ejercen ninguna actividad económica y eludir de esta forma el pago del impuesto sobre sociedades (income taxes).

Proyecto BEPS: Se conoce como proyecto BEPS, la iniciativa puesta en marcha por la OCDE a partir de 2013 que trata de combatir las prácticas de elusión fiscal a nivel internacional.

15 acciones BEPS: La presentación efectuada por la OCDE, en julio de 2013, de un Plan de Acción que diagnosticaba los principales problemas que había que afrontar relativos a la erosión de la base imponible y traslado de beneficios, que recibió el respaldo en la Cumbre del G20 de San Petersburgo de 2013. En este plan de acción se incluían quince medidas cuyo desarrollo debía permitir combatir el problema de la evasión fiscal de las empresas multinacionales. Dichas medidas o Acciones son 15 y se conocen como las 15 acciones BEPS.

OCDE: La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos es un organismo de cooperación internacional compuesto por 38 estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales

Acuerdo FATCA: La normativa FATCA (Ley de Cumplimiento Fiscal de Cuentas Extranjeras o “**Foreign Account Tax Compliance Act**”), tiene como propósito principal obligar a todas las entidades financieras a identificar, clasificar y reportar todas aquellas cuentas de clientes que tengan obligaciones fiscales en EEUU, así por ejemplo se tiene el acuerdo firmado entre



Comisión de Tributación y Fiscalidad

Libro: Tributación Internacional: BEPS 2.0

España y Estados Unidos el 14 de Mayo del 2013, que entró definitivamente en vigor el 1 de Julio de 2014, cuyo principal objetivo es dotar a las administraciones de nuevas herramientas a nivel internacional para luchar contra el fraude fiscal, a la fecha son varios los acuerdos FACTA suscritos de manera bilateral.

Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas: que es el equivalente al Impuestos sobre la Renta, de muchos países, es el Impuesto que grava los beneficios obtenidos por las empresas o personas por el desarrollo de actividades económicas.

Income taxes: (impuesto a los ingresos por la traducción al español) significa el equivalente al Impuesto sobre las Rentas o sobre las Utilidades, establecidos en la mayoría de las legislaciones tributarias latinoamericanas.

Acción 4: Deducciones de Intereses

Autor:



Post-Dr. Luis Miguel Zavala López

Trayectoria:

Es Contador Público de la Universidad de Guanajuato con Maestría y Doctorado en Fiscal, además de un Post-Doctorado en Educación; fue nombrado como uno de los fiscalistas más importantes de México y Contador Distinguido por tres instituciones como la revista Defensa Fiscal, La Barra Nacional de Abogados Fiscalistas de México, A.C. y por el Gobierno del estado de Guanajuato; ha ejercido la profesión por más de 25 años en empresas transnacionales. Fue presidente del Colegio de Contadores Públicos de San Miguel de Allende, A.C., en el ámbito internacional es integrante de la Comisión Tributaria de la Asociación Interamericana de Contabilidad; ha sido catedrático, lo mismo que expositor a nivel nacional e internacional. Es autor, coautor y coordinador de 9 libros; ha colaborado en publicaciones especializadas como PAF, Práctica Fiscal (Taxx), Thomson Reuters-Dofiscal, y otras a nivel internacional. Titular de programas de radio. Actualmente es Síndico del Contribuyente de la Cámara de Comercio de San Miguel de Allende. Es Delegado del Estado de Guanajuato, así como Coordinador Editorial de la Barra Nacional de Abogados Fiscalistas de México y de la Asociación Interamericana de Contabilidad.

Subcapítulo I: Teoría

Resumen

Este trabajo de investigación examina la Acción 4 del Plan de Acción BEPS (Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios) de la OCDE, que se centra en la limitación de deducciones de intereses. En el contexto de la globalización económica y la creciente interconexión de los mercados, las multinacionales han utilizado estrategias de planificación fiscal basadas en el apalancamiento para trasladar beneficios a jurisdicciones de baja tributación, lo que ha llevado a una erosión significativa de las bases impositivas en países de alta tributación.

La investigación aborda la introducción del concepto de "capacidad de pago" como un medio para establecer límites de deducción de intereses, basado en el EBITDA. Se proponen recomendaciones para que los países implementen prácticas fiscales más coherentes y

transparentes que mitiguen los riesgos de manipulación de intereses y aseguren un entorno de negocio justo. Además, se consideran las implicaciones de estas medidas para las empresas multinacionales y se enfatiza la necesidad de cooperación internacional para afrontar los desafíos del BEPS. A través de un análisis exhaustivo, este estudio busca contribuir a la formulación de políticas fiscales más efectivas que promuevan la equidad tributaria y la sostenibilidad fiscal.

Palabras clave: BEPS, intereses, deducibilidad, EBITDA, Acción 4.

Abstract

This research paper examines Action 4 of the BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) Action Plan by the OECD, which focuses on limiting interest deductions. In the context of economic globalization and the increasing interconnection of markets, multinationals have used leverage-based tax planning strategies to shift profits to low-tax jurisdictions, leading to a significant erosion of tax bases in high-tax countries.

The research addresses the introduction of the concept of "payment capacity" as a means to establish limits on interest deductions based on EBITDA. Recommendations are proposed for countries to implement more coherent and transparent tax practices that mitigate the risks of interest manipulation and ensure a fair business environment. Additionally, the implications of these measures for multinational companies are considered, emphasizing the need for international cooperation to address the challenges posed by BEPS. Through a comprehensive analysis, this study aims to contribute to the formulation of more effective tax policies that promote tax equity and fiscal sustainability.

Key words: BEPS, interest, deductible, EBITDA, Action 4.

Introducción

En el contexto de una economía globalizada, las multinacionales a menudo se esfuerzan por optimizar su carga fiscal, lo que puede conducir a la erosión y la transferencia de servicios basados en impuestos (BEP). Un mecanismo utilizado para lograr esto es el funcionamiento de los pagos de deuda e intereses. Para abordar este problema, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el G20 han desarrollado un plan de acción BEPS, que consta de 15 medidas para reformar los estándares presupuestarios internacionales.

Las acciones BEPS son 15, en este capítulo se atenderá la acción número 4 referente a la "limitación de la deducción de intereses", y tiene como objetivo principal prevenir la erosión de la base imponible a través de deducciones de intereses excesivas. En particular, la Acción 4 busca abordar el problema de las empresas multinacionales que utilizan la deuda para trasladar beneficios a jurisdicciones de baja tributación, reduciendo así su carga fiscal en jurisdicciones de alta tributación.

El alcance de la Acción 4 se centra en las empresas multinacionales con altos niveles de endeudamiento, ya que son las que tienen mayor capacidad para utilizar la deuda como herramienta de planificación fiscal agresiva. La Acción 4 introduce el concepto de "capacidad de pago", que

se utiliza para determinar el límite de deducción de intereses permitido para cada empresa multinacional.

La capacidad de pago se mide generalmente por el beneficio antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA, por sus siglas en inglés). La Acción 4 recomienda que los países establezcan un límite de deducción de intereses basado en un porcentaje fijo del EBITDA.

Para abordar estos riesgos de manipulación de intereses para obtener un beneficio fiscal indebido, el Plan de Acción de la OCDE propone una serie de medidas para implementar prácticas fiscales más coherentes y transparentes. Uno de los enfoques recomendados es la integración de reglas de deducción de intereses que limitan la deducción de gastos por intereses a un porcentaje de las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA). Este enfoque se centra en mitigar los efectos nocivos de las deducciones de intereses en la base impositiva, especialmente para las entidades con altos niveles de gasto por intereses, asegurando así una mayor justicia fiscal y una distribución más equitativa de las cargas impositivas.

Además, se destaca que los sectores bancarios y de seguros pueden exigir un tratamiento particular debido a sus características únicas y el papel crucial que desempeñan en la estabilidad financiera. Cada país necesita identificar sus riesgos específicos y adecuar sus normativas fiscales en función de su contexto económico y regulatorio. Esta adecuación resulta esencial no solo para fortalecer la recaudación fiscal, sino también para proteger la integridad de los regímenes financieros nacionales frente a crisis futuras.

El desafío actual radica en la implementación efectiva de las recomendaciones del paquete BEPS y en la necesidad de un diálogo global que trascienda las fronteras de los países de la OCDE y el G20. La creación de un Marco Inclusivo ha sido un paso hacia la colaboración internacional en la implementación de estas normativas, lo que promete mejorar la coherencia y la eficacia de los sistemas fiscales a nivel global. A medida que se realizan esfuerzos continuos para solucionar estas problemáticas, será crucial evaluar el impacto de las contramedidas y la efectividad de las nuevas regulaciones en la práctica.

Este capítulo pretende ofrecer un análisis de estas dinámicas en específico a la acción #4 que se enfoca específicamente a los intereses y conceptos similares y plantear estrategias que contribuyan a la formulación de políticas fiscales más efectivas, que favorezcan un entorno de negocio justo y competitivo, al mismo tiempo que se asegure un flujo de ingresos sostenible para los gobiernos.

Contexto y antecedentes

El presente documento centra sus fundamentos en el documento de la OCDE denominado “Proyecto OCDE/G20 contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. Limitación de la erosión de la base imponible que implica deducciones de intereses y otros pagos financieros Acción 4 – Actualización 2016” que básicamente busca controlar la erosión de la base

fiscal que es realizada bajo los mecanismos de uso de intereses y conceptos asimilados para trasladar las utilidades a Estados de menor imposición fiscal y obtener un beneficio fiscal indebido.

El documento está dividido en tres grandes partes, la primera parte está integrada por 11 capítulos y básicamente se enfocan a señalar la columna vertebral usada para limitar la erosión de la base imponible que implica deducciones de intereses y otros pagos financieros. El mismo documento indica a la literalidad lo siguiente: “La Parte I contiene el texto del informe de 2015 Limitar la erosión de la base imponible que implica deducciones de intereses y otros pagos financieros, que formó parte del paquete de medidas BEPS entregado a los ministros de finanzas del G20 en su reunión del 8 de octubre de 2015 en Lima, Perú, y a los líderes del G20 en su cumbre del 15 y 16 de noviembre de 2015 en Antalya, Turquía.”

La segunda parte pone especial atención a una herramienta complementaria para controlar la erosión de la base imponible que se enfoca en la regla de relación de grupos, donde, más allá de solo ver las entidades en los individual, aporta ideas de como complementar el solo trato individual a hacerlo desde un punto de vista consolidado, incluyendo a todas las entidades que forman un grupo. Al respecto, el multicitado documento indica: “La Parte II contiene los resultados de los trabajos posteriores sobre elementos específicos de la regla de proporción de grupos, realizados tras la publicación del Informe de 2015 y finalizados en 2016. Esto no cambia nada de lo recomendado en la Parte I, pero incluye detalles adicionales para ayudar a los países a implementar la regla. La parte II se centra en tres temas: 1.- el cálculo de los gastos netos por intereses de terceros, 2.- el cálculo del EBITDA del grupo, y 3.- para hacer frente al impacto de las entidades con EBITDA negativo en la operación de la norma.” Esta parte incluye tres capítulos, el 12, 13 y 14.

La tercera parte es muy especializada, se refiere muy específicamente a los sectores bancarios y de seguro, porque el plan OCDE es claro al indicar que estos sectores deben tener un trato especial debido a que su giro es meramente dedicado a los préstamos y no puede ser considerado como dentro del grupo de las demás empresas.

Mensaje clave emitido por la OCDE a través de su portal.

Todo inicia con el mensaje clave que la OCDE emite al señalar a la literalidad que: *“La erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS, por sus siglas en inglés), en los que las multinacionales trasladan sus beneficios a lugares con impuestos bajos o nulos donde tienen poca o ninguna actividad económica o erosionan las bases imponibles a través de pagos deducibles como intereses o regalías, cuesta a los países entre 100.000 y 240.000 millones de dólares en ingresos perdidos anualmente. Eso equivale a entre el 4% y el 10% de los ingresos mundiales por el impuesto sobre la renta de las empresas. Aunque algunos esquemas BEPS son ilegales, la mayoría no lo son. Las prácticas BEPS socavan la equidad e integridad de los sistemas tributarios porque las empresas que operan a través de las fronteras pueden usarlos para obtener una ventaja competitiva sobre las empresas que operan a nivel nacional. En un contexto más amplio, cuando se considera que las grandes empresas están evadiendo el impuesto sobre la renta,*

se socava el cumplimiento voluntario por parte de todos los contribuyentes". (Portal OECD. Mensaje clave. Consultado el 20 de febrero del 2025.).

Identificación del problema

El punto de partida de todas las acciones BEPS es el hecho de que la empresa multinacionales tratan de mover las utilidades de un lugar para otro con el objetivo final de disminuir la carga tributaria consolidada del grupo, como bien lo establece la OCDE en su portal de internet al indicar que *“La erosión de la base imponible interna y el traslado de beneficios (BEPS, por sus siglas en inglés) se refieren a estrategias de planificación fiscal que las empresas multinacionales utilizan para explotar lagunas en las normas fiscales y trasladar artificialmente los beneficios a lugares con impuestos bajos o nulos como forma de evitar el pago de impuestos. El Proyecto BEPS de la OCDE/G20 proporciona a los gobiernos normas e instrumentos para abordar la elusión fiscal, garantizando que los beneficios se graven donde se realizan las actividades económicas que los generan y donde se crea valor.”* (Portal OECD).

Cuando ambas partes del contrato de préstamo (tanto prestador como prestatario) están ubicados en el mismo país no hay problema porque son las mismas tasas de impuestos, el problema comienza cuando se involucran varias naciones con tasas de tributación diferentes, es ahí donde la imaginación de las empresas comienza a involucrarse para buscar un menor pago de contribuciones.

La manipulación del monto de las deudas y los intereses para mover las utilidades

La naturaleza intercambiable y adaptable del capital financiero brinda a las corporaciones multinacionales la capacidad de optimizar sus obligaciones fiscales mediante la manipulación de los niveles de endeudamiento entre sus entidades subsidiarias. Para contrarrestar esta práctica, se propone un marco que asegura que las deducciones de intereses netos de una empresa se correlacionen directamente con su desempeño económico real, medido a través de las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA).

Este modelo se articula en tres componentes esenciales: primero, un límite fijo, basado en un porcentaje predefinido de la relación interés neto/EBITDA; segundo, una normativa que permite a las empresas superar este límite bajo ciertas condiciones, reflejando la solidez financiera de su grupo matriz a nivel global; y tercero, provisiones específicas diseñadas para mitigar riesgos particulares.

Aunque la adopción del segundo componente (la normativa de grupo) es opcional para cada jurisdicción, se recomienda que aquellos países que decidan no implementarla apliquen el límite fijo de manera equitativa, tanto a empresas multinacionales como a entidades nacionales, evitando cualquier forma de discriminación injustificada.

Esta acción número 4 tiene una intrínseca relación con las acciones 8, 9 y 10, que abordan el tema de los estudios de precios de transferencia, la razón detrás de la vinculación tan cercana es

que gran parte de las manipulaciones vienen de los préstamos entre partes relacionados, que, por tener un control mutuo entre ellas, es más fácil manipular las condiciones de tal forma que se estructuren de una forma que aporte el beneficio fiscal requerido para erosionar la base tributaria.

Es una práctica de negocios normal que una empresa busque recursos económicos para poder operar, sin embargo, la duda es si obtenerlos como capital o como préstamos, en los primeros se les paga “dividendos” y en los segundos se llaman “intereses”, los primeros no son deducibles y los segundos sí. El hecho de ser deducible es algo muy llamativo para las empresas al poder reducir el pago de los impuestos.

Historia

En el año del 2013 la OCDE, en su primer informe preliminar de BEPS, identificó el mecanismo de movimiento de utilidades entre países como uno de los mecanismos de planificación internacional más sencillos y habituales.

El 5 de octubre del año 2015 la OCDE publicó el informe final de la Acción 4 con las recomendaciones básicas.

- Fixed ratio rule (10-30% del EBITDA).
- Group Ratio Rule (Regla de escape).
- (De minimis rule) Umbral mínimo de deducibilidad
- Carry forward of disallowed interest (aplicación en ejercicios futuros)
- Carry back of disallowed interest (aplicación adelantada).
- Exclusión a bancos y aseguradoras
- Libertad a aplicación de las legislaciones locales de cada Estado.

El 22 de diciembre de 2016, la OCDE realizó una actualización de su informe inicial. Esta revisión resultó en un análisis más profundo de los requisitos necesarios para limitar la capacidad de las empresas financieras a utilizar el gasto en intereses como medio para erosionar las bases imponibles. Las diferencias en las regulaciones entre los diferentes países son reconocidas e incluso se sugiere que los Estados pueden optar por no aplicar las recomendaciones si tienen estructuras normativas que previenen adecuadamente la elusión fiscal en el sector financiero.

Otro aspecto importante es la recomendación de que los estados no solo adopten las propuestas de la OCDE, sino que también cuenten con la posibilidad de implementar reglas adicionales que se adaptan a sus propias realidades legales y constitucionales. Estos esfuerzos buscan garantizar que las políticas fiscales no solo sean efectivas, sino que también sean implementables y se adapten a las dinámicas económicas locales. Las políticas propuestas por la OCDE, que han sido alineadas con la Directiva ATAD (Anti Tax Avoidance Directive) de la Unión Europea, eliminan la asimetría que podría surgir entre diferentes leyes fiscales en los Estados miembros, creando un entorno más justo y equilibrado.

La Comisión Europea señaló en su comunicado del 10 de diciembre del 2007 que las normas anti-subcapitalización solo serán válidas cuando eviten montajes artificiales o “simulaciones” para obtener beneficios indebidos, y básicamente, señala como la mejor herramienta de lograrlo el llamado “valor de mercado”, o dicho en otras palabras, si se encuentra a valor de mercado prácticamente se entiende que no hay simulación.

La resolución del Consejo ECOFIN del 8 de junio del 2010 sobre la coordinación de las normas de subcapitalización de la Unión Europea se reiteró que si son compatibles las normas anti-subcapitalización y recomienda el uso de los 3 indicadores siguientes para detectar la simulación:

- El coeficiente de endeudamiento
- El valor que representa en la entidad el interés neto sobre el EBIT o el EBITDA
- El % de patrimonio neto de la sociedad respecto del grupo mundial.

Después de múltiples intentos y retos que algunos países enfrentaron, no se pudo unificar la implantación de una norma estándar, teniendo como resultado que cada país hiciera lo que considerara más conveniente, cada uno por su lado y de acuerdo con lo que más se adaptaba a sus legislaciones locales.

El 28 de enero del 2016, la **Comisión Europea** presentó un paquete contra la elusión para intentar hacer una fuerza unida y coordinada que estaban inspiradas en las BEPS, siendo así como nace la Directiva (Directiva ATAD: Anti-Tax Avoidance Directive ó Directiva contra la elusión fiscal) 2016/1164, el 12 de julio del 2016, el artículo 4 contiene normas de implementación de la Acción 4 de BEPS armonizadas **para toda la Unión Europea** y que, con carácter general, deberán transponerse al derecho positivo de los Estados miembros antes del 31 de diciembre de 2018, para su aplicación desde el 1 de enero de 2019 y que contempla las siguientes medidas:

- Límite máximo de deducibilidad: 30% del EBITDA.
- Establece una regla de escape que indica que no aplica la limitante del 30% del EBITDA si los intereses son menores de 3 millones de euros.
- Otra regla de escape para las llamadas “stand alone entities”, que señala que no aplica la limitante del 30% del EBITDA si la empresa no pertenece a un grupo de empresas, es decir, que no tenga filiales.
- Una salida más se da cuando el % de los ingresos propios respecto del total de los activos totales de la empresa de un país son iguales o superiores al % que representa el grupo de manera consolidada. (Esto demuestra que no está manipulado y que las empresas de cada país en lo individual no están muy desproporcionadas y que van de acuerdo con el apalancamiento de todo el grupo).
- Permiten a cada País o Estado para que, a su libre elección, puedan dejar sin límite la deducción para los préstamos obtenidos antes del 17 de junio del 2016 - lo cual hace sentido porque fue antes de la entrada en vigor de estas reglas-.

- También permite a los Estados para que, puedan o no, a su elección, no limitar la deducción de los intereses en obras de infraestructura pública a largo plazo. El objetivo de esto es porque en ese tipo de proyectos, primer se solicita el financiamiento y hasta en años posteriores se obtendrá el ingreso, esto hace que el gasto de intereses no esté en el mismo año en el que el ingreso será generado, estarían desfasados, solo que en este punto en específico lo condiciona también a que todos los conceptos y personas participantes estén en Europa (tanto el promotor del proyecto, como los intereses, los activos y la utilidad).
- Se permite que la parte no deducible de un interés de este año se puede deducir en los próximos 3 años.

Es de notar que no son las normas BEPS de la OCDE, éstas son independientes, sin embargo, son muy parecidas y un punto importante a recalcar es que son de fuerza vinculante para los Estados miembros en la Unión Europea. No obstante, aún existen países miembros que no han adoptado en sus legislaciones locales estas recomendaciones.

España es uno de los países que va encabezando esta lucha contra la reubicación de utilidades, incluso ellos ya tenían reglas desde el 30 de marzo del 2012, que es una fecha anterior al nacimiento de los esfuerzos BEPS. (Real Decreto-Ley 12/2012). Otra norma que España tenía es la nacida en 1991 con la llamada “capitalización delgada”, que solo permitía deducir los intereses cuando la deuda no excedía 3 veces al patrimonio de la empresa, el resto no era deducible y era considerado como dividendo.

A lo largo de los años, en España también, la corte dictó sentencia en repetidas ocasiones indican que la medida de la capitalización delgada era discriminatoria al excluir algunos endeudamientos, tal es el caso de las sentencias del 21 de febrero de 2008 con número de recurso 8310/2002 y del 1 de octubre del 2009 número 1596/2004, entre otras. Es por eso que en España si es compatible la norma de anti-subcapitalización con el Derecho Comunitario y con los convenios para evitar la doble tributación.

A lo largo del documento se estará mencionando el término “gastos financieros netos” que es el monto que resulte de restar a los gastos financieros totales, tanto los ingresos financieros como también la porción de los gastos financieros no deducibles.

En algunos países como España, la porción de los gastos financieros que no fueron deducibles porque excedieron los límites, podrán ser deducibles en los siguientes años donde no excedan el monto, lo cual va en línea con lo recomendado por la OCDE. En México, por ejemplo, el carry forward está limitado a 10 años, sin embargo, se abre la opción a que puedan ser un número diferente de años.

Resumen por capítulos de las recomendaciones de la OCDE para la Acción 4.

Son 16 capítulos los que componen el documento que aborda el tema de la Acción 4, indicando cada uno de ellos los pasos a seguir, las justificaciones y los objetivos de cada tema en particular. En la presente sección se realizará un resumen de cada uno de ellos para entender el contexto.

Capítulo 1: Recomendaciones para un Enfoque de Mejores Prácticas

Este capítulo que personalmente lo llamo “inaugural” del informe sobre la Acción 4 de BEPS establece el marco conceptual y las recomendaciones fundamentales para abordar la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios mediante el uso de deducciones de intereses y pagos económicamente equivalentes. El objetivo primordial es diseñar soluciones coherentes y eficaces que equilibren la protección de las bases imponibles nacionales con la practicidad de su implementación para las empresas multinacionales y las administraciones tributarias.

Principios Clave desde mi óptica:

- **Regla de Ratio fija:**
 - Se propone una regla de ratio fija que limite las deducciones netas de intereses a un porcentaje predeterminado del EBITDA fiscal. Esta medida busca establecer una conexión directa entre las deducciones de intereses y la actividad económica real de las entidades.
 - Se reconoce la flexibilidad de permitir el uso del EBIT en ciertos contextos, y en casos excepcionales, reglas basadas en el valor de los activos.
 - Se establece un rango de referencia del 10% al 30% para la ratio fija, reconociendo la necesidad de adaptabilidad a las condiciones económicas y fiscales de cada jurisdicción.
- **Regla de Ratio de Grupo:**
 - Se recomienda complementar la regla de ratio fija con una regla de ratio de grupo, que permita deducciones adicionales de intereses cuando la ratio de endeudamiento del grupo sea superior a la ratio fija.
 - Esta regla busca mitigar el riesgo de doble imposición para grupos legítimamente apalancados, al tiempo que se mantiene la protección contra la erosión de la base imponible.
 - Esta regla de proporción de grupos nunca debe operar para imponer un límite más estricto que la regla de razón fija.
- **Umbral de Mínimis:**
 - Se sugiere la implementación de un umbral de minimis para excluir a las entidades de menor riesgo del alcance de las reglas de limitación de intereses, simplificando así la administración tributaria.
 - Se advierte de la necesidad de reglas anti-fragmentación.
- **Traslado de Intereses:**

- Se contemplan mecanismos para permitir el traslado de gastos por intereses no permitidos, hacia periodos fiscales anteriores o posteriores, para suavizar el impacto de la volatilidad de las ganancias.
- **Sectores Específicos:**
 - Se reconoce la necesidad de reglas específicas para los sectores bancario y de seguros, debido a sus características particulares.
- **Aplicación y Flexibilidad:**
 - Se recomienda la aplicación del enfoque de mejores prácticas a todas las entidades de grupos multinacionales, con la opción de extenderlo a grupos nacionales y entidades independientes.
 - Se reconoce la soberanía de los países para adoptar reglas más estrictas, siempre que se respeten los principios de no discriminación y las obligaciones constitucionales.

Implicaciones y Consideraciones:

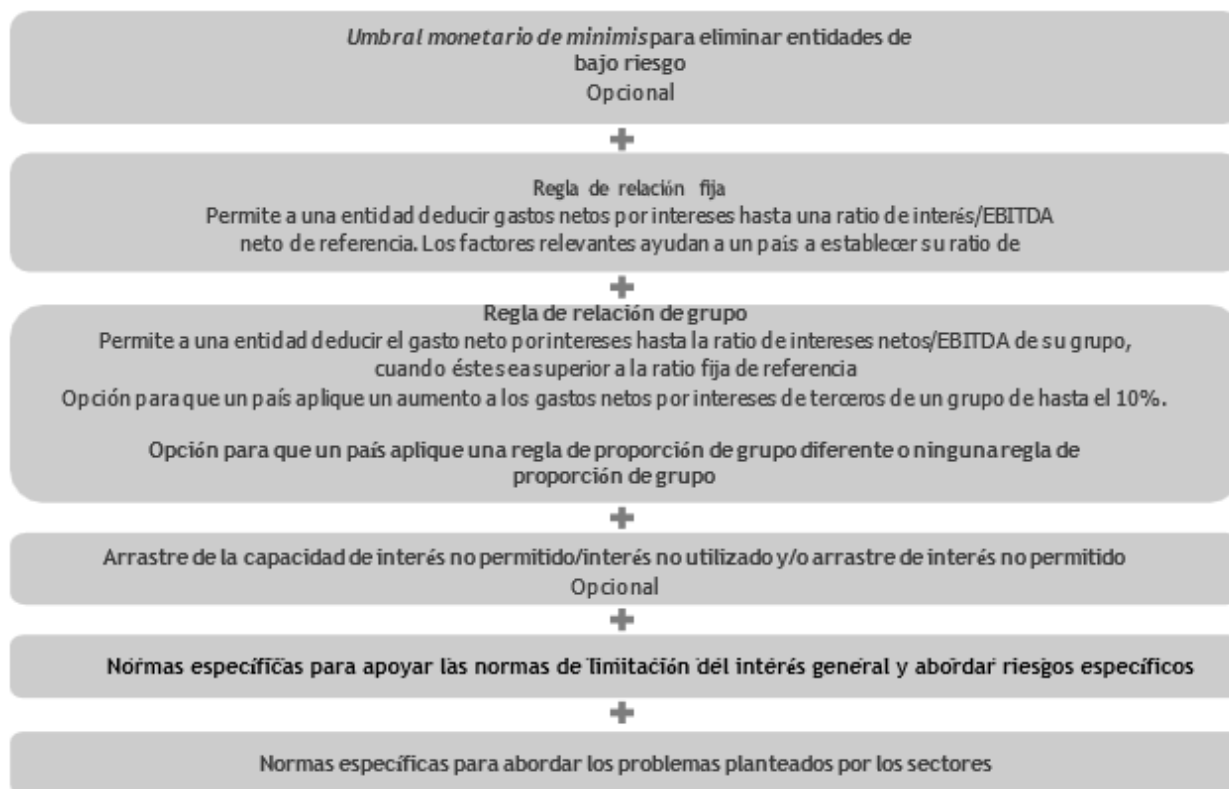
Este capítulo proporciona una base sólida en áreas como:

- El análisis comparativo de la eficacia de diferentes ratios de limitación de intereses.
- El impacto económico de las reglas de Acción 4 en la inversión y el financiamiento de las empresas multinacionales.
- El diseño de reglas de ratio de grupo que equilibren la protección fiscal con la competitividad empresarial.
- El estudio de como la Acción 4 afecta a países en desarrollo.

Este capítulo muestra, de manera gráfica, un panorama global del objetivo de la Acción #4, tal como se muestra en la imagen siguiente:

Figura 4.1

Panorama global del objetivo de la Acción #4



Capítulo 2: Intereses y Pagos Económicamente Equivalentes a Intereses

Este capítulo se dedica a la definición y delimitación de los conceptos de "intereses" y "pagos económicamente equivalentes a intereses" en el contexto de la Acción 4 de BEPS. Reconociendo la diversidad de tratamientos fiscales a nivel nacional, el capítulo busca establecer un marco coherente para identificar aquellos pagos que, por su naturaleza económica, deben ser objeto de las reglas de limitación de deducción de intereses.

Principios Clave desde mi óptica:

- **Ampliación del Concepto de Interés:**
 - Se propone trascender la definición estricta de "interés" como el costo de endeudamiento, extendiendo el alcance a pagos que, en sustancia económica, cumplen una función similar.
 - Esta ampliación busca prevenir la erosión de la base imponible mediante la reestructuración de instrumentos financieros para eludir las reglas de limitación.
- **Pagos Económicamente Equivalentes:**
 - Se incluyen pagos vinculados a la financiación, determinados por porcentajes fijos o variables sobre un principal nominal o real, así como gastos relacionados con la obtención de fondos.

- Se proporciona una lista no exhaustiva de ejemplos, enfatizando la importancia de la sustancia económica sobre la forma jurídica.
- **Inclusiones Específicas:**
 - Se detallan pagos como los de préstamos participativos en beneficios, intereses imputados en bonos convertibles y cupón cero, pagos en financiación islámica, el componente financiero de arrendamientos financieros, intereses capitalizados, importes de precios de transferencia relacionados con financiación, intereses nocionales en derivados, ciertas ganancias/pérdidas cambiarias, y comisiones de garantía y apertura.
- **Exclusiones y Delimitaciones:**
 - Se excluyen pagos no relacionados con la financiación, como ganancias/pérdidas cambiarias en partidas no relacionadas, derivados no vinculados a endeudamiento, descuentos sobre provisiones no relacionadas, arrendamientos operativos, regalías e intereses de planes de pensiones.
 - Se advierte que si estos pagos se utilizan en acuerdos que generen importes económicamente equivalentes a los intereses, entonces podrían estar sujetos a las limitaciones de la Acción 4.
 - Se excluyen las deducciones presuntas basadas en el capital social, las cuales serán objeto de estudio posterior por la OCDE.
- **Ganancias y pérdidas cambiarias:**
 - Se reconoce que normalmente no son equivalentes a los intereses, pero se deja abierta la posibilidad de que cada país las incluya o no, dependiendo de sus leyes locales.

Consideraciones personales:

Este capítulo ofrece un terreno fértil en áreas como:

- El análisis comparativo de la eficacia de diferentes definiciones de "interés" y "pagos equivalentes" en la lucha contra la BEPS.
- El impacto económico de la inclusión de instrumentos financieros complejos en las reglas de limitación de intereses.
- El estudio de la interacción entre las reglas de Acción 4 y otros regímenes fiscales nacionales e internacionales.
- El estudio de los efectos que la Acción 4 tiene en los países en desarrollo, y en las diferentes industrias.
- El análisis de la eficacia de las reglas anti-elusión, para evitar que las multinacionales reestructuren sus deudas.

Capítulo 3: A quién se debe aplicar un enfoque de mejores prácticas.

Este capítulo delimita el alcance de aplicación de las recomendaciones de la Acción 4 de BEPS, clasificando a las entidades en tres categorías principales: grupos multinacionales, grupos

nacionales y entidades independientes. Se establece que la aplicación mínima recomendada es para los grupos multinacionales, con la opción de extenderla a las otras categorías.

Principios Clave:

- **Grupos Multinacionales:**
 - Se considera el principal foco de riesgo de erosión de la base imponible y traslado de beneficios, requiriendo la aplicación obligatoria de la regla de ratio fija.
 - Se define "grupo" como entidades bajo control común, y "multinacional" como aquellos con operaciones en múltiples jurisdicciones.
 - Se discute la aplicación de reglas a nivel de entidad individual o de grupo local, reconociendo las implicaciones de cada enfoque.
 - Se recomienda que se apliquen normas anti-elusión, para evitar que las multinacionales disminuyan el impacto de la norma.
- **Grupos Nacionales:**
 - Se deja a discreción de los países la aplicación de las reglas a estos grupos, considerando objetivos de política fiscal, equidad y cumplimiento del derecho de la UE.
 - Se reconocen los riesgos de erosión y traslado dentro de estos grupos, especialmente en transacciones con partes relacionadas y acuerdos estructurados.
 - Se reitera la necesidad de que los países miembros de la UE, tengan en cuenta, las implicaciones del derecho de la UE.
- **Entidades Independientes:**
 - Se reconoce la variabilidad en el riesgo que representan, desde pequeñas entidades hasta grandes estructuras de inversión complejas.
 - Se recomienda la aplicación de reglas para abordar los riesgos, ya sea mediante la regla de ratio fija o normas específicas.
 - Se insiste en la necesidad de normas anti-elusión.
- **Umbral de Minimis:**
 - Se propone la implementación de un umbral de minimis para excluir a entidades de bajo riesgo, simplificando la administración y reduciendo los costos de cumplimiento.
 - Se recomienda que el umbral se base en el gasto neto total por intereses del grupo local, con reglas anti-fragmentación.
 - Se deja a criterio de cada país, el monto del umbral.

Consideraciones personales:

Este capítulo abre líneas de investigación en:

- El análisis comparativo de la eficacia de la aplicación de la Acción 4 a diferentes tipos de entidades.
- El estudio del impacto económico y administrativo de los umbrales de minimis.

- La evaluación de la interacción entre las reglas de la Acción 4 y las leyes nacionales, especialmente en el contexto de la UE.
- El estudio de la efectividad de las normas anti-elusión.
- El estudio de los impactos diferenciados que la Acción 4 tiene en los diferentes tipos de entidades.

Capítulo 4: Aplicar un Enfoque de Mejores Prácticas Basado en el Nivel de Intereses, Gastos o Deudas

Este capítulo examina la metodología para aplicar las reglas de limitación de deducción de intereses, considerando si deben enfocarse en el nivel de intereses, gastos o deudas. Se argumenta a favor de un enfoque basado en los gastos netos por intereses, con la posibilidad de excepciones para proyectos de beneficio público.

Principios Clave:

- **Enfoque en Gastos por Intereses:**
 - Se prefiere limitar directamente el nivel de gastos por intereses deducibles, en lugar de restringir el nivel de deuda.
 - Esto se basa en que los gastos por intereses reflejan mejor la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, y son más fáciles de identificar y valorar.
 - Se reconoce la necesidad de complementar este enfoque con reglas de precios de transferencia para evitar la manipulación de las tasas de interés.
- **Gastos Netos vs. Gastos Brutos:**
 - Se recomienda utilizar gastos netos por intereses (gastos menos ingresos por intereses) para reducir el riesgo de doble imposición.
 - Se advierte sobre la necesidad de reglas específicas para prevenir la erosión de la base imponible mediante la manipulación de los ingresos por intereses.
- **Exclusión para Proyectos de Beneficio Público:**
 - Se permite la exclusión de ciertos gastos por intereses relacionados con proyectos de beneficio público, sujetos a condiciones estrictas.
 - Estas condiciones incluyen la naturaleza a largo plazo del proyecto, la participación del sector público, el financiamiento sin recurso y la ubicación de los activos y los ingresos.
 - Se advierte de la necesidad de que los países miembros de la UE, tengan en cuenta el derecho de la UE.
- **Medidas Anti-elusión:**
 - Se requiere que los países que usen esta exclusión tengan medidas anti-elusión para evitar que esta sea usada por compañías que no participen en proyectos de beneficio público.

- Se requiere que los países que adopten esta exclusión, que hagan monitoreo de su funcionamiento.

Consideraciones personales:

Este capítulo ofrece áreas de investigación en:

- El análisis comparativo de la eficacia de los diferentes enfoques para limitar las deducciones de intereses.
- El estudio del impacto económico de las exclusiones para proyectos de beneficio público.
- La evaluación de la interacción entre las reglas de la Acción 4 y las reglas de precios de transferencia.
- El análisis de la efectividad de las medidas anti-elusión.
- El estudio del impacto que tiene la Acción 4, en proyectos de infraestructura.

Capítulo 5: Medición de la Actividad Económica Utilizando las Ganancias o el Valor de los Activos

En el capítulo 5 mencionado, se examinan las diferentes técnicas para evaluar la actividad económica de una entidad, con el propósito de implementar las normas de ratio fija y de ratio de grupo. Se contrastan los pros y contras de emplear las ganancias (EBITDA) en comparación con el valor de los activos de la compañía.

Principios Clave desde mi óptica:

- **Medición a partir de las Ganancias:**
 - Se considera que las ganancias reflejan de manera más eficaz la actividad económica y la creación de valor, al estar estrechamente correlacionadas con los ingresos imponibles.
 - Ofrecen mayor solidez contra la planificación fiscal, ya que la manipulación de las deducciones de intereses requiere la manipulación de las ganancias.
 - Permiten excluir rentas con tratamiento fiscal favorable, como los dividendos exentos.
 - Se reconoce la volatilidad de las ganancias como principal desventaja, aunque se proponen mecanismos para mitigarla.
 - Se recomienda el uso del EBITDA, aunque se permite el EBIT bajo ciertas condiciones.
- **Medición a partir del Valor de los Activos:**
 - Ofrece mayor estabilidad y predictibilidad, facilitando la planificación fiscal y reduciendo los costos de cumplimiento.
 - Permite que entidades con pérdidas deduzcan gastos por intereses.

- Presenta desafíos en la valoración coherente de los activos, especialmente los intangibles.
- Se advierte que el valor de los activos puede variar dependiendo de las normas contables que cada empresa aplique.
- **Enfoque Propuesto:**
 - Se recomienda el uso del EBITDA para la regla de ratio fija, con la opción de utilizar el EBIT bajo ciertas condiciones.
 - Se permite el uso del valor de los activos en casos excepcionales, cuando la economía de un país dependa de grupos con alta inversión en activos fijos.
 - Se recomienda coherencia en el uso de ganancias o activos entre las reglas de ratio fija y de ratio de grupo.

Consideraciones personales:

Este capítulo establece líneas de estudio para:

- El estudio comparativo del efecto fiscal y económico de emplear beneficios en comparación con activos.
 - El análisis de la efectividad de los procedimientos para reducir la inestabilidad de los beneficios.
 - El análisis de los retos en la valoración consistente de activos intangibles.
 - El estudio de la relación entre las disposiciones de la Acción 4 y las regulaciones contables.
 - El análisis del efecto de la Acción 4 en los sectores que necesitan un elevado volumen de activos fijos.

Capítulo 6: Regla de Relación Fija

Este capítulo detalla el funcionamiento y la justificación de la regla de relación fija, un componente central del enfoque de mejores prácticas para limitar las deducciones de intereses. Se explora la aplicación de una ratio fija predeterminado al EBITDA, con el objetivo de asegurar que una porción de los beneficios permanezca sujeta a imposición.

Principios Clave desde mi óptica:

- **Objetivo y Funcionamiento:**
 - La regla busca limitar las deducciones de intereses a una proporción fija del EBITDA, independientemente del apalancamiento real de la entidad.
 - Se aplica a todas las entidades, con excepciones para los sectores bancario y de seguros.
 - El cálculo del EBITDA se basa en cifras fiscales, sumando gastos netos por intereses, pagos equivalentes y depreciación/amortización.

- Se excluyen rentas exentas de impuestos, como los dividendos.
- **Establecimiento de la Ratio Fija:**
 - Se propone un "corredor" de ratios fijos de referencia del 10% al 30%, para equilibrar la protección fiscal con la competitividad empresarial.
 - Se analizan datos financieros que respaldan este rango, mostrando el porcentaje de grupos que podrían deducir sus gastos por intereses dentro de diferentes ratios.
 - Se toman en cuenta factores que ayudan a los países a establecer la ratio fija, tales como, si se aplica o no la regla de proporción de grupo, si se permite o no el arrastre de la capacidad de intereses no utilizada, entre otros.
- **Factores para Considerar:**
 - Se detallan factores que influyen en la elección de la ratio fija, como la aplicación aislada o conjunta con la regla de ratio de grupo, la posibilidad de arrastrar capacidades no utilizadas, la existencia de reglas específicas, las tasas de interés locales, y las obligaciones legales.
 - También se toma en cuenta el tamaño del grupo de la entidad.
 - Se hace mención de que los países pueden tomar en cuenta otros factores, pero que estos, deben ser compatibles con el informe.
- **Cambios a lo largo del tiempo:**
 - Se indica que los países, no deben cambiar la ratio fija de referencia con frecuencia, pero que, si pueden hacerlo, cuando haya un cambio significativo en las tasas de interés.

Consideraciones personales:

Este capítulo ofrece valiosas áreas de investigación en:

- El análisis del impacto económico de diferentes ratios fijos en la inversión y el financiamiento empresarial.
- La evaluación de la eficacia de la regla de relación fija en la lucha contra la BEPS.
- El estudio de la interacción entre la regla de relación fija y otros regímenes fiscales nacionales e internacionales.
- El estudio de los efectos que la Acción 4 tiene en los países en desarrollo.
- El análisis de los efectos que tiene la regla en las diferentes industrias.

Capítulo 7: Regla de Relación de Grupo

Este capítulo explora la regla de relación de grupo, un mecanismo complementario a la regla de relación fija, diseñado para permitir deducciones de intereses basadas en el apalancamiento del grupo mundial. Se analiza su objetivo, funcionamiento y las consideraciones para su aplicación, incluyendo el tratamiento de entidades deficitarias.

Principios Clave:

- **Objetivo y Funcionamiento:**
 - La regla busca mitigar el impacto de la regla de relación fija en grupos altamente apalancados, permitiendo deducciones basadas en la ratio financiera del grupo mundial.
 - Se calcula la ratio de interés neto de terceros/EBITDA del grupo y se aplica al EBITDA de la entidad.
 - Se discuten diferentes enfoques para obtener información financiera del grupo, priorizando los estados financieros consolidados auditados.
 - Se define el grupo como una sociedad dominante y sus entidades consolidadas línea por línea.
- **Cálculo de Gastos Netos por Intereses de Terceros:**
 - Se examinan tres enfoques: cifras no ajustadas, cifras ajustadas por ciertos importes, y una valoración basada en la definición del Capítulo 2.
 - Se propone un enfoque que permite ajustes y un aumento opcional del 10% en los gastos netos por intereses de terceros.
 - Se advierte del riesgo de inflación de gastos por intereses mediante pagos a partes relacionadas fuera del grupo.
- **Cálculo del EBITDA del Grupo:**
 - Se define el EBITDA del grupo como el beneficio antes de impuestos más gastos netos por intereses de terceros, depreciación y amortización.
 - Se identifican áreas para mayor desarrollo, como el tratamiento de dividendos y transacciones intragrupo.
- **Aplicación del Ratio del Grupo al EBITDA de la Entidad:**
 - Se discuten dos métodos para determinar el EBITDA de la entidad: fiscal y contable.
 - Se analiza el impacto de entidades deficitarias en el funcionamiento de la regla, proponiendo soluciones para evitar distorsiones.
- **Tratamiento de Entidades Deficitarias:**
 - Se examinan los escenarios donde grupos con EBITDA positivo incluyen entidades deficitarias, y donde grupos tienen EBITDA negativo, pero incluyen entidades rentables.
 - Se proponen soluciones para limitar la capacidad de interés en estos casos.

Consideraciones personales:

Este capítulo presenta numerosas vías para la investigación:

- Análisis comparativo de los efectos de diferentes reglas de relación de grupo en la inversión y el financiamiento.
- Evaluación de la viabilidad y eficacia de los diferentes enfoques para calcular el EBITDA del grupo y los gastos netos por intereses de terceros.
- Estudio del impacto de la regla en grupos con estructuras complejas y entidades deficitarias.

- Análisis del impacto de la regla de relación de grupo en los países en desarrollo.
- Análisis de los efectos de la interacción de la regla de relación de grupo con las reglas de relación fija.

Capítulo 8: Abordar la Volatilidad y la Doble Imposición

Este capítulo examina estrategias para mitigar el impacto de la volatilidad de las ganancias en la deducibilidad de intereses, y para prevenir la doble imposición. Se exploran el uso de promedios de EBITDA y la implementación de disposiciones de arrastre y traslado de intereses no permitidos y capacidad de intereses no utilizada.

Principios Clave

- **Volatilidad del EBITDA:**
 - Se reconoce que la volatilidad de las ganancias puede afectar la capacidad de una entidad para deducir gastos por intereses.
 - Se propone el uso de promedios de EBITDA para suavizar las fluctuaciones a corto plazo.
 - Se discuten las limitaciones del uso de promedios para la volatilidad a largo plazo y para inversiones a largo plazo.
- **Arrastre y Traslado de Intereses:**
 - Se analizan las ventajas y desventajas de permitir el arrastre y traslado de gastos por intereses no permitidos y capacidad de intereses no utilizada.
 - Se identifican riesgos potenciales de erosión de la base imponible y traslado de beneficios asociados con el arrastre ilimitado.
 - Se proponen límites en tiempo y valor para las disposiciones de arrastre y traslado, incluyendo restricciones en el número de años, reducción gradual del valor, y límites monetarios.
- **Consideraciones Adicionales:**
 - Se discute la interacción entre las disposiciones de arrastre y traslado y las reglas de relación fija y de grupo.
 - Se aborda el impacto de las reglas de limitación de intereses en la posición del grupo local.

Consideraciones personales:

Este capítulo abre interesantes líneas en:

- El análisis del impacto económico de las disposiciones de arrastre y traslado en la inversión y el financiamiento empresarial.
- La evaluación de la eficacia de los promedios de EBITDA para mitigar la volatilidad de las ganancias.

- El estudio de la interacción entre las disposiciones de arrastre y traslado y otros regímenes fiscales nacionales e internacionales.
- Análisis comparativo de los efectos de los distintos tipos de limitaciones que se le pueden colocar al arrastre y traslado de intereses.
- Estudio del impacto que tiene la volatilidad del EBITDA, en los países en desarrollo.

Capítulo 9: Reglas Específicas

Este capítulo examina el papel de las reglas específicas de limitación de intereses, complementarias a las reglas generales como la de relación fija y de grupo. Se analizan los objetivos, ventajas y desventajas de las reglas específicas, así como su interacción con las reglas generales.

Principios Clave:

- **Objetivo de las Normas Específicas:**
 - Las normas de limitación de intereses específicos se aplican para restringir las deducciones de intereses sobre los pagos realizados en virtud de transacciones o acuerdos específicos.
 - Se contrastan con las reglas generales de limitación de intereses, que imponen un límite general a las deducciones de intereses de una entidad.
 - Se reconoce que estas reglas permiten a los países abordar áreas específicas de preocupación, lo que podría minimizar los costos de cumplimiento para las entidades.
- **Normas Específicas para Evitar la Elusión:**
 - Se destaca la importancia de reglas específicas para contrarrestar la planificación fiscal que busca reducir el impacto de las reglas generales.
 - Se identifican riesgos específicos, como la conversión de gastos por intereses en otras formas de gastos deducibles, o el aumento artificial de gastos por intereses de terceros.
 - Se advierte sobre la reestructuración de grupos para evitar la aplicación de las reglas.
- **Normas Específicas para Otros Riesgos de BEPS:**
 - Se reconocen riesgos que pueden no ser abordados por las reglas generales, como pagos de intereses a entidades del grupo en el extranjero, o pagos sobre "préstamos artificiales".
 - Se abordan pagos de intereses a partes relacionadas que son excesivos, o que financian ingresos exentos de impuestos.
 - Se contempla el manejo de pagos a partes relacionadas sujetas a baja o nula imposición.
- **Definición de "Partes Vinculadas" y "Acuerdos Estructurados":**

- Se proporciona una definición detallada de "partes vinculadas", incluyendo criterios de control efectivo, inversión significativa, y actuación conjunta.
- Se define "acuerdo estructurado" como cualquier acuerdo en el que la entidad, su grupo y sus partes relacionadas no asumen la totalidad del costo del pago de intereses.
- Se pone como ejemplo de acuerdo estructurado, los acuerdos "back to back".

Consideraciones personales:

Este capítulo presenta un amplio abanico de posibilidades para la investigación:

- Análisis comparativo de la eficacia de las reglas específicas frente a las reglas generales en la lucha contra la BEPS.
- Estudio de la interacción entre las reglas específicas y otros regímenes fiscales nacionales e internacionales.
- Evaluación del impacto de las reglas específicas en la inversión y el financiamiento empresarial.
- Análisis de los efectos de las reglas específicas en los países en desarrollo.
- Estudio sobre la evolución de las técnicas de elusión fiscal, y como las reglas específicas se adaptan a estos cambios.

Capítulo 10: Aplicación a Grupos Bancarios y de Seguros

Este capítulo examina la aplicación del enfoque de mejores prácticas para combatir la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS) en grupos bancarios y de seguros, reconociendo sus características particulares y la necesidad de normas adaptadas.

Principios Clave:

- **Características Particulares:**
 - Se reconoce que el papel de los intereses en estos sectores difiere significativamente de otros.
 - Se destaca la importancia de los activos y pasivos financieros en sus actividades comerciales principales.
 - Se considera la estricta regulación a la que están sujetos, incluyendo Basilea III y Solvencia II.
- **Riesgos de BEPS:**
 - Se identifican riesgos específicos, como el uso de colchones de capital regulatorio para la erosión de la base imponible.
 - Se analiza el traslado de capital regulatorio y deuda a través de entidades en jurisdicciones de baja tributación.

- Se considera el uso de deducciones de intereses excesivas en sucursales y entidades no reguladas.
- Se advierte sobre el uso de instrumentos financieros híbridos y entidades híbridas.
- **Limitaciones de las Reglas Generales:**
 - Se argumenta que las reglas de relación fija y de grupo pueden no ser efectivas debido a la naturaleza de los ingresos por intereses en estos sectores.
 - Se señala que el EBITDA puede no ser una medida adecuada de la actividad económica.
 - Se considera las diferencias en los estados financieros de estos grupos.
- **Necesidad de Normas Específicas:**
 - Se propone la exclusión de entidades de grupos bancarios y de seguros de las reglas generales.
 - Se recomienda la introducción de normas específicas adaptadas a estos sectores.
 - Se especifica que las compañías de tesorería, los seguros cautivos y los vehículos de inversión deben regirse por las normas generales.
- **Trabajo Futuro:**
 - Se anuncia la continuación del trabajo para identificar normas de mejores prácticas en estos sectores.
 - Se destaca la importancia de considerar la regulación del capital para evitar conflictos y reducir el riesgo financiero.

Consideraciones personales:

Este capítulo abre un campo de investigación especializado y de gran relevancia:

- Análisis comparativo de la eficacia de las normas generales y específicas en la lucha contra la BEPS en los sectores bancario y de seguros.
- Estudio del impacto de la regulación del capital en la planificación fiscal de estos grupos.
- Evaluación de los riesgos de BEPS asociados con los instrumentos financieros híbridos y las entidades híbridas.
- Análisis del impacto de las normas diseñadas para evitar la erosión de la base imponible y traslado de beneficios en los países en desarrollo, y en sus sectores financieros.
- Desarrollo de modelos para la detección y prevención de la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, en el sector financiero.

Capítulo 11: Implementación del Enfoque de Mejores Prácticas

Este capítulo aborda las consideraciones clave para la implementación efectiva del enfoque de mejores prácticas para limitar la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS)

relacionados con los intereses. Se discuten aspectos como la ejecución, la coordinación, las normas transitorias, la interacción con otros regímenes fiscales y la aplicación en diferentes sistemas tributarios.

Principios Clave:

- **Ejecución y Coordinación:**
 - Se reconoce la necesidad de un seguimiento continuo y la posibilidad de ajustes al enfoque de mejores prácticas.
 - Se destaca la importancia de la recopilación de datos fiscales para evaluar la eficacia de las normas.
 - Se plantea la necesidad de trabajo futuro en áreas como la regla de la proporción de grupos y la regulación de los sectores bancario y de seguros.
- **Normas Transitorias:**
 - Se recomienda otorgar a las entidades un tiempo razonable para reestructurar sus acuerdos de financiamiento.
 - Se discuten opciones para excluir los intereses de préstamos existentes, con preferencia por limitar estas exclusiones a préstamos preanuncio de las nuevas normas.
- **Sistemas de Tributación:**
 - Se analiza la aplicación del enfoque en sistemas de tributación separados por entidades y en sistemas de tributación colectiva.
 - Se ofrecen opciones para la aplicación de las reglas de relación fija y de grupo en cada sistema, considerando la necesidad de evitar abusos y distorsiones.
- **Interacción con Otros Regímenes Fiscales:**
 - Se examina la interacción con las reglas de asimetría híbridas (Acción 2), las normas de empresas extranjeras controladas (CFC) (Acción 3), y otras normas de limitación de intereses.
 - Se establece la prioridad de aplicar las reglas de asimetría híbridas antes que las reglas de relación fija y de grupo.
 - Se examina la interacción que existe con la retención de impuestos.
- **Consideraciones Adicionales:**
 - Se recomienda que, en la mayoría de los casos, las reglas de limitación de interés general se apliquen antes que la regla de proporción fija y la regla de proporción de grupo.
 - Se establece que la aplicación de la regla de la proporción fija, la regla de la proporción de grupo, o las reglas específicas, no debería de afectar en modo alguno a la aplicación de la retención de impuestos.

Consideraciones personales:

Este capítulo ofrece un marco sólido en áreas críticas:

- Análisis comparativo de la eficacia de diferentes modelos de implementación del enfoque de mejores prácticas.
- Estudio del impacto de las normas transitorias en la inversión y el financiamiento empresarial.
- Evaluación de la interacción entre el enfoque de mejores prácticas y otros regímenes fiscales nacionales e internacionales.
- Análisis de los efectos que tienen los diferentes sistemas de tributación, en la aplicación del enfoque de mejores prácticas.
- Desarrollo de modelos predictivos para evaluar el impacto de las normas de limitación de intereses en la base imponible.

Anexo I.A: Cuestiones de Derecho de la Unión Europea

Este anexo proporciona una visión general de las cuestiones de Derecho de la UE que los Estados miembros deben considerar al aplicar las mejores prácticas del informe sobre limitación de intereses.

Principios Clave:

- **Libertades de los Tratados de la UE:**
 - Se deben considerar la libertad de establecimiento y la libre circulación de capitales.
 - La libertad de establecimiento se aplica a accionistas con influencia significativa.
 - La libre circulación de capitales se aplica a inversores financieros sin participación en la toma de decisiones.
 - También se debe considerar la libre prestación de servicios.
 - El alcance de las normas de limitación de intereses determina qué libertad se aplica.
 - Los Estados miembros pueden justificar restricciones a estas libertades para preservar la potestad tributaria y prevenir la elusión fiscal.
- **Directivas de la UE:**
 - La Directiva matriz-filial elimina la doble imposición de dividendos.
 - La Directiva sobre intereses y cánones busca eximir de impuestos los pagos de intereses y cánones.
 - La denegación de deducciones por intereses excesivos podría considerarse una imposición, pero el Tribunal de Justicia de la UE aclaró que la directiva se refiere a la posición del acreedor.
- **Ayudas Estatales de la UE:**
 - Pueden surgir problemas si las normas de deducción de intereses incluyen excepciones para entidades o sectores específicos.
 - Las ayudas estatales que distorsionan la competencia están en conflicto con el Tratado de la UE.

- La Comisión Europea considera que las excepciones fiscales injustificadas son ayudas estatales.
- El Tratado de la UE permite excepciones a las ayudas estatales en ciertas categorías.

Consideraciones personales:

- Los Estados miembros de la UE deben diseñar sus normas de limitación de intereses de manera que respeten las libertades de los tratados de la UE.
- Es crucial equilibrar la lucha contra BEPS con el cumplimiento de las directivas de la UE y las normas sobre ayudas estatales.
- La jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la UE juega un papel importante en la interpretación y aplicación de estas normas.
- Es importante que los estados miembros, tengan cuidado a la hora de generar excepciones tributarias, para no generar ayudas estatales.
- La correcta aplicación de las directivas ayuda a que no se generen problemas con la deducción de intereses.

Anexo I.C: La Regla de Escape de la Equidad

Este anexo describe la regla de escape de la equidad, un enfoque alternativo a la regla de ratio fija para limitar la deducción de gastos por intereses. Se basa principalmente en la norma aplicada en Alemania.

Principios Clave desde óptica:

- **Aplicación de la Regla:**
 - La regla de ratio fija no se aplica si la entidad demuestra que su relación entre patrimonio neto y activos totales es igual o superior a la del grupo.
 - Si la relación de la entidad es inferior, se aplica la regla de ratio fija.
 - El objetivo es evitar que entidades más apalancadas que su grupo deduzcan gastos por intereses excesivos.
- **Definición de Grupo:**
 - Un grupo existe si las entidades pueden consolidarse según las NIIF o si sus decisiones financieras se controlan conjuntamente.
 - También se considera grupo cuando las entidades son propiedad o están controladas por una persona física o entidad no constituida.
- **Requisitos de los Estados Financieros:**
 - La prueba de escape se basa en estados financieros consolidados auditados según las NIIF.
 - Se permiten estados financieros según la legislación comercial de la UE o US GAAP si no hay estados IFRS.

- Los estados financieros de la entidad deben seguir las mismas normas contables que los del grupo.
- **Ajustes al Patrimonio Neto y Activos Totales:**
 - Se realizan ajustes para incluir el fondo de comercio, valorar activos y deudas, deducir capital sin derecho a voto e inversiones en otras entidades del grupo.
 - Se ajustan los activos totales de forma similar y se deducen créditos financieros no consolidados que se correspondan con pasivos.
- **Normas Anti-elusión:**
 - Se ajustan las cifras para deducir contribuciones y retiros realizados en los seis meses anteriores y posteriores a la fecha de balance.
- **Limitación de Préstamos de Partes Vinculadas:**
 - Incluso si se cumple la regla de escape, se aplica la regla de ratio fija si los pagos de intereses a partes vinculadas externas al grupo superan el 10% del gasto neto total por intereses del grupo.
 - Se dan definiciones de cuando un préstamo es de partes relacionadas.

Consideraciones personales:

- La regla de escape de la equidad ofrece flexibilidad a las entidades que mantienen niveles de apalancamiento similares a los de su grupo.
- Los requisitos de los estados financieros y los ajustes aseguran la comparabilidad y evitan la manipulación.
- Las normas anti-elusión previenen la planificación fiscal agresiva a través de contribuciones y retiros estratégicos.
- La limitación de préstamos de partes vinculadas ayuda a prevenir la erosión de la base imponible.
- La complejidad de los cálculos y ajustes puede aumentar la carga administrativa para las empresas.

Capítulo 12: Cálculo de los Gastos Netos por Intereses de Terceros

Este capítulo se enfoca en la metodología para calcular los gastos netos por intereses de terceros de un grupo multinacional, un componente crucial para la aplicación de la regla de ratio de grupo bajo la Acción 4 de BEPS. El objetivo es asegurar que el cálculo refleje de manera precisa los intereses y pagos económicamente equivalentes, al tiempo que se minimiza la carga de cumplimiento para las empresas.

Principios Clave:

- **Definición y Alcance:**

- Los gastos netos por intereses de terceros deben incluir todos los ingresos y gastos por intereses del grupo, así como las partidas económicamente equivalentes, según la definición del Capítulo 2.
- El cálculo se basa en los estados financieros consolidados del grupo, preparados bajo normas contables reconocidas (NIIF, GAAP, etc.).
- **Enfoques de Cálculo:**
 - Se presentan tres enfoques para determinar los gastos netos por intereses de terceros:
 - **Enfoque 1:** Utilizar cifras de la cuenta de resultados consolidada sin ajustes.
 - **Enfoque 2:** Ajustar las cifras de la cuenta de resultados para reflejar la definición de intereses y equivalentes del Capítulo 2.
 - **Enfoque 3:** Identificar y medir las partidas según la definición del Capítulo 2, basándose en los estados financieros consolidados.
 - Se considera que los enfoques 2 y 3 son preferibles al enfoque 1, ya que reducen las discrepancias y aseguran una mayor coherencia.
- **Ajustes Permitidos:**
 - Se permite realizar ajustes a los gastos netos por intereses de terceros para reflejar políticas fiscales específicas, tales como:
 - Reconocer problemas prácticos que impiden alinear los gastos por intereses y el EBITDA.
 - Evitar que la capacidad de intereses se incremente con pagos no deducibles.
 - Hacer frente a riesgos de intereses pagados a partes relacionadas fuera del grupo.
 - Tener en cuenta la participación del grupo en los gastos por intereses de asociadas o JVE.
 - Simplificar el Cálculo de los gastos netos por intereses de terceros.
- **Consideraciones Prácticas:**
 - Se busca equilibrar la precisión del cálculo con la practicidad para las empresas, permitiendo cierta flexibilidad en la aplicación de los enfoques.
 - Se destaca la importancia de la coherencia en la aplicación de las reglas entre diferentes jurisdicciones.

Consideraciones personales:

- Este capítulo es fundamental para la implementación efectiva de la regla de ratio de grupo, ya que establece la base para el cálculo de los gastos netos por intereses de terceros.
- Es importante considerar el impacto que tendrán las diferentes normas contables de cada país, en la aplicación de los Cálculos.

- Es importante considerar el impacto que tendrán las relaciones entre partes relacionadas, para la correcta aplicación de las reglas.
- La elección del enfoque de cálculo y los ajustes permitidos pueden tener implicaciones significativas en la carga fiscal de las empresas multinacionales.
- La necesidad de cooperación entre las administraciones tributarias para el intercambio de información.

Capítulo 13: Cálculo del EBITDA del Grupo

Este capítulo explica el método para determinar el EBITDA del conjunto, un elemento esencial para la regla de ratio de conjunto establecida en la Acción 4 de BEPS. La meta es establecer un método de cálculo coherente y justo que represente la actividad económica auténtica del grupo, reduciendo al mínimo las distorsiones y la inestabilidad.

Principios Clave desde mi óptica:

- **Definición Primaria o Básica:**
 - En un grupo, el EBITDA se define como el beneficio antes de impuestos, ajustado para eliminar ingresos y gastos por intereses, depreciación y amortización.
- **Ajustes Específicos:**
 - Se desglosan los ajustes necesarios para:
 - Gastos e ingresos por intereses (incluyendo el tratamiento de intereses capitalizados).
 - Amortización y depreciación.
 - Ingresos por dividendos y participación en beneficios de asociadas.
 - Ganancias y pérdidas por un valor razonable.
 - Partidas no recurrentes.
- **Tratamiento de Intereses Capitalizados:**
 - Se propone excluir los intereses capitalizados del ajuste de ingresos y gastos por intereses para simplificar el cálculo.
- **Ajustes por Políticas Fiscales:**
 - Se discute cómo los ajustes en los gastos netos por intereses de terceros afectan el cálculo del EBITDA del grupo.
- **Ingresos por Dividendos y Participación en Asociadas/JVE:**
 - Se recomienda incluir todos los ingresos por dividendos y la participación en beneficios de asociadas o JVE en el EBITDA del grupo, independientemente de su tributación, para asegurar una distribución equitativa de los gastos por intereses.
- **Ganancias y Pérdidas por Valor Razonable:**

- Se permite la inclusión de ganancias y pérdidas por valor razonable en el EBITDA del grupo, con la opción de excluir ciertas categorías para reducir la volatilidad.
- **Partidas No Recurrentes:**
 - Se propone incluir las partidas no recurrentes en el EBITDA del grupo, con excepciones limitadas para partidas claramente definidas.

Consideraciones personales:

- Este capítulo es crucial para la correcta aplicación de la regla de ratio de grupo, ya que el EBITDA es un componente fundamental del cálculo.
- Es importante considerar el impacto de las diferentes normas contables en el Cálculo del EBITDA del grupo.
- Es de vital importancia el tratamiento de los ingresos por dividendos, para tener una correcta aplicación de la regla.
- La claridad y coherencia en la definición de partidas no recurrentes es esencial para evitar disputas y asegurar la equidad.
- La flexibilidad permitida para excluir ciertas ganancias y pérdidas por valor razonable debe ser utilizada con precaución para evitar distorsiones.

Capítulo 14: Abordar el Impacto de las Entidades con EBITDA Negativo en la Operación de la Regla de Ratio de Grupo

Este capítulo se centra en cómo las entidades con EBITDA negativo dentro de un grupo afectan la aplicación de la regla de ratio de grupo bajo la Acción 4 de BEPS. El objetivo es proporcionar soluciones que minimicen las distorsiones y aseguren una aplicación equitativa de las reglas, tanto para grupos con EBITDA positivo como negativo.

Principios Clave:

- **Escenarios:**
 - Se consideran dos escenarios principales:
 - Grupos con EBITDA positivo, pero con entidades deficitarias.
 - Grupos con EBITDA de grupo cero o negativo.
- **Tratamiento en Grupos con EBITDA Positivo:**
 - Se exploran opciones para mitigar el impacto de las entidades con EBITDA negativo, incluyendo:
 - Excluir entidades con EBITDA negativo del cálculo del EBITDA del grupo.
 - Restringir la capacidad de interés de entidades con EBITDA positivo.
 - Restringir el arrastre de la capacidad de interés no utilizada.

- **Restricciones a la Capacidad de Interés:**
 - Se recomienda establecer límites a la relación gastos netos por intereses/EBITDA y a la capacidad de participación de las entidades para evitar deducciones excesivas.
- **Tratamiento en Grupos con EBITDA Nulo o Negativo:**
 - Se discuten opciones para permitir deducciones de intereses en entidades rentables dentro de grupos deficitarios, incluyendo:
 - Excluir entidades con EBITDA negativo del cálculo del EBITDA del grupo.
 - Permitir deducciones limitadas basadas en el EBITDA de la entidad.
- **Consideraciones Prácticas:**
 - Se enfatiza la necesidad de equilibrar la precisión de las reglas con la practicidad para las empresas y las administraciones tributarias.
 - La complejidad de la regla aumenta al querer depurar el EBITDA de grupo, excluyendo las entidades que lo tienen negativo.

Consideraciones personales:

- Este capítulo aborda un aspecto crucial de la regla de ratio de grupo, asegurando que se aplique de manera justa en diversas situaciones financieras.
- Las decisiones sobre el tratamiento de las entidades con EBITDA negativo pueden tener un impacto significativo en la carga fiscal de los grupos multinacionales.
- Es importante considerar la complejidad que se le agrega a la regla, al depurar el EBITDA de grupo.
- La necesidad de cooperación entre administraciones tributarias.

Capítulo 15: Riesgos de la Acción 4 BEPS con Intereses Planteados por Entidades de los Sectores Bancario y Asegurador.

En lo particular, este capítulo examina los riesgos de erosión de la base imponible y traslado de beneficios (BEPS) relacionados con los intereses en los sectores bancario y asegurador. Reconoce las características únicas de estos sectores y su importancia en la economía global, y cómo estas características pueden influir en las estrategias de BEPS.

Principios Clave desde mi óptica:

- **Características Comunes:**
 - La Importancia de los ingresos y gastos por intereses para la rentabilidad y liquidez.
 - Sujeción de las normas regulatorias de capital y restricciones comerciales.
 - Principal papel de los proveedores de financiación de deuda.

- **Perfil de Interés de Grupos Bancarios y Aseguradores:**
 - Los bancos suelen tener ingresos netos por intereses, aunque pueden existir excepciones.
 - Las empresas de seguros suelen tener bajos niveles de apalancamiento y son receptoras de ingresos netos por intereses.
 - Las entidades de los grupos pueden tener gastos netos por intereses debido a requisitos regulatorios.
- **Impacto de las Normas Regulatorias de Capital:**
 - Las regulaciones de capital pueden proteger contra el apalancamiento excesivo, pero existen diferencias entre las normas regulatorias y fiscales.
 - Las normas de capital entre países y la falta de requisitos específicos para sucursales locales pueden plantear riesgos.
 - El informe del año 2010 de la OCDE aborda el capital libre de los establecimientos permanentes.
- **Impacto en la Financiación de Ingresos No Imponibles:**
 - Las normas regulatorias y comerciales suelen disuadir a los bancos y aseguradoras de financiar ingresos no imponibles con deuda.
 - Las reglas de capital, y las calificaciones crediticias, obligan a los grupos a evitar el uso de la deuda para invertir en capital.
- **Impacto en Entidades de Grupos con Aseguradoras y/o Bancos:**
 - La regulación de grupo puede proporcionar protección contra el apalancamiento excesivo, pero existen riesgos cuando los grupos operan en múltiples jurisdicciones.
 - Cuando los grupos bancarios o aseguradores pertenecen a grupos no financieros, las regulaciones de los grupos financieros no protegen a las entidades no financieras.

Consideraciones personales:

- Este capítulo destaca la necesidad de enfoques específicos para abordar los riesgos de BEPS en los sectores bancario y asegurador.
- Las normas regulatorias de capital desempeñan un papel importante en la mitigación de estos riesgos, pero existen desafíos en su aplicación.
- La cooperación entre reguladores y autoridades fiscales es esencial para garantizar la coherencia y eficacia de las normas.

Capítulo 16: Enfoques para Abordar la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios y las Ganancias en los Sectores Bancario y de Seguros

Este capítulo se enfoca en los enfoques para abordar los riesgos de BEPS relacionados con los intereses en los sectores bancario y asegurador. Se identifican áreas de riesgo específicas y se proponen enfoques para mitigarlos, teniendo en cuenta las características únicas de estos sectores.

Principios Clave:

- **Áreas de Riesgo Identificadas:**
 - Gasto excesivo por intereses de terceros o intragrupo en entidades de grupos con bancos o aseguradoras.
 - Uso de intereses para financiar ingresos no imponibles en bancos, aseguradoras y entidades relacionadas.
 - La no relevancia de deducciones de intereses netos que excedan los gastos netos reales del grupo, debido a los ingresos netos por intereses comunes en estos sectores.
- **Enfoque Basado en el Riesgo:**
 - Se recomienda que cada país identifique sus riesgos específicos, considerando las características de los grupos y los requisitos regulatorios.
 - Cuando no se identifiquen riesgos significativos, se puede eximir a los grupos de las reglas de ratio fija y de grupo.
 - Cuando existen riesgos, se deben de implementar reglas apropiadas para cada caso.
- **Consideraciones Clave:**
 - Eficacia de las normas para abordar los riesgos.
 - Costes de aplicación y administración.
 - Estructura del sistema tributario del país.
 - Impacto en entidades que no participan en BEPS.
 - Necesidad de normas sectoriales o específicas.
 - La no afectación de las regulaciones de capital.
- **Normas de Prescripción del Interés General:**
 - Las reglas generales de limitación de intereses limitan las deducciones basadas en ratios financieros.
 - Se considera que el apalancamiento excesivo no es un riesgo general en bancos y aseguradoras, pero sí en entidades relacionadas.
 - Si se encuentra un problema, se debe de implementar una regla de limitación de interés general.
 - **Aplicación de Normas de Limitación de Interés General:**
 - Se analizan las normas existentes en diferentes países, que varían en alcance sectorial.
 - Se enfatiza la importancia de evaluar las consecuencias de las normas en diversas circunstancias.
 - Se le da gran importancia a la interacción entre las normas fiscales y las normas de regulación de capital.
- **Aplicación de la Regla de Ratio fija:**
 - La regla de ratio fija puede no ser aplicable debido a los ingresos netos por intereses comunes en bancos y aseguradoras.
 - Se discuten situaciones en las que bancos o aseguradoras pueden tener gastos netos por intereses.

- El impacto de la regla varía según si se aplica entidad por entidad o a grupos locales.
- Se hace la observación de que la aplicación de esta regla, podría afectar de manera importante a los bancos, al grado de poner en riesgo su viabilidad.
- **Aplicación a Entidades de Grupos con Bancos o Aseguradoras:**
 - Se reconocen mayores preocupaciones sobre deducciones excesivas en estas entidades.
 - Se exploran tres enfoques para aplicar la regla de ratio fija: a grupos locales con todas las entidades, a grupos locales excluyendo ciertas entidades y entidad por entidad.
 - Se hace un análisis de los pros y contras de cada una de las opciones.
- **Aplicación a Grupos Locales Excluyendo Entidades:**
 - Se analizan los problemas que se generan al excluir a las entidades bancarias y aseguradoras.
 - Se hace un análisis de que entidades se deben de excluir, para que no se generen problemas, y que no se afecten los ingresos por intereses, a la hora de aplicar la regla.
 - Se concluye que no es recomendable este método.
 - También se analiza la aplicación de la regla de ratio de grupo, en este escenario.
- **Aplicación Entidad por Entidad:**
 - Se analizan los problemas que se generan al aplicar esta regla.
 - Se concluye que los problemas que se generan son menores a los que se generan al excluir entidades de grupos locales.
- **Normas para Abordar el Uso de Intereses para Financiar Rentas No Imponibles:**
 - Se discuten las limitaciones regulatorias y comerciales para el uso de deuda en la financiación de inversiones de capital.
 - Se recomienda considerar medidas para abordar este riesgo, especialmente cuando la regla de ratio fija no aplica.
 - Se analizan los diferentes enfoques que se utilizan en los países.
 - Se recomienda el uso de normas que aborden el riesgo, reduciendo la cantidad de ingresos, que se benefician de una exención.
 - Se recomienda que se apliquen estas normas a todas las entidades.
 - Se habla del informe del 2010 de la OCDE, y como este ayuda a evitar el uso de intereses para financiar los beneficios de las sucursales no imponibles.
- **Normas Específicas para Hacer Frente a Riesgos Específicos:**
 - Se recomienda aplicar reglas específicas para abordar riesgos como pagos de intereses a partes relacionadas o préstamos artificiales.
 - Se sugiere modificar estas normas para bancos y aseguradoras si es necesario.
- **Normas Transitorias:**

- Se permite la exclusión de intereses de préstamos existentes, con restricciones para evitar abusos.

Consideraciones personales:

- Este capítulo subraya la necesidad de un enfoque matizado para regular los intereses en los sectores bancario y asegurador, considerando sus particularidades.
- La coordinación entre reguladores financieros y autoridades fiscales es fundamental para evitar conflictos y garantizar la eficacia de las normas.
- La implementación de normas debe equilibrar la protección contra BEPS con la necesidad de no perjudicar la estabilidad financiera de los bancos y aseguradoras.
- Se destaca la importancia de realizar un análisis de riesgo exhaustivo a nivel nacional para adaptar las normas a las circunstancias específicas de cada país.
- La complejidad de las interacciones entre las normas fiscales y regulatorias exige una cuidadosa consideración de los posibles efectos secundarios.

Anexo III.A: Una Visión General de la Regulación de Capital en los Sectores Bancario y de Seguros

Este anexo proporciona una visión general de las normas regulatorias de capital que se aplican a los bancos y compañías de seguros. El objetivo es proporcionar información de contexto sobre cómo estas normas afectan el apalancamiento y los riesgos de BEPS en estos sectores.

Principios Clave:

- **Regulación de Capital Bancario (Basilea III):**
 - Se enfoca en garantizar que los bancos tengan suficiente capital y liquidez para absorber perturbaciones financieras.
 - Establece requisitos mínimos de capital basados en activos ponderados por riesgo (APR).
 - Incluye requisitos adicionales para bancos de importancia sistémica mundial (G-SIB).
 - Introduce una ratio de apalancamiento no basado en el riesgo.
 - Establece límites de exposición a grandes niveles.
 - Incluye requisitos de liquidez (LCR y NSFR).
 - La Unión Europea tiene su propia regulación a través del Mecanismo Único de Supervisión y el Mecanismo Único de Resolución.
- **Regulación de Capital de Seguros (Solvencia II):**
 - Busca armonizar la regulación de seguros y requerir capital sensible al riesgo.
 - Requiere que las aseguradoras mantengan capital para cubrir obligaciones de riesgo (Capital de Solvencia Requerido).
 - Establece un Capital Mínimo Requerido.

- Define requisitos sobre la forma y proporción del capital propio.
- Opera en la Unión Europea y tiene regímenes equivalentes en otros países.
- La Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS) busca una regulación global más consistente.
- Las agencias de calificación crediticia también influyen en la estructura de capital de los grupos aseguradores.

Consideraciones personales:

- Las normas regulatorias de capital desempeñan un papel crucial en la mitigación de los riesgos de apalancamiento excesivo en los sectores bancario y de seguros.
- Existen diferencias en la forma en que los países implementan estas normas, lo que puede dar lugar a variaciones en los niveles de protección contra BEPS.
- La coordinación entre reguladores y autoridades fiscales es esencial para garantizar la coherencia y evitar conflictos.
- Las normas de Basilea III y Solvencia II están en constante evolución, lo que requiere un seguimiento continuo de los cambios.
- Las calificaciones crediticias, funcionan como un regulador extra, en el sector asegurador.
- A pesar de los esfuerzos por la homogenización, existen muchas diferencias entre los países, en la regulación de las aseguradoras.

Desafíos y consideraciones específicas para las economías emergentes

Ha sido muy complicada la coordinación entre los países para lograr que las acciones surtan efectos, si un país aplica las sugerencias de la OCDE, pero su contraparte donde se encuentra alguna subsidiaria de la empresa multinacional no podría ser efectiva la acción porque no se puede cerrar el círculo. Principalmente las economías emergentes enfrentan desafíos específicos en la implementación de la Acción 4. Algunos de estos desafíos incluyen:

- **Falta de capacidad administrativa:** Las administraciones tributarias de las economías emergentes suelen tener menos recursos y experiencia que las de los países desarrollados.
- **Preocupación por la inversión extranjera:** Las economías emergentes suelen depender en gran medida de la inversión extranjera para su desarrollo económico. La aplicación estricta de la Acción 4 podría disuadir la inversión extranjera.
- **Necesidad de equilibrio:** Es necesario encontrar un equilibrio entre la protección de la base imponible y la promoción del crecimiento económico.

Interacción con Otras Acciones BEPS

Debido a que todas las acciones BEPS tienen el mismo objetivo de evitar la erosión de la base fiscal, existen algunas acciones que van muy de la mano, tal es el caso de esta Acción 4 que guarda una relación muy cercana con otras acciones, tal y como se describe en los párrafos subsecuentes.

Relación con la Acción 2 (desajustes híbridos)

Los desajustes híbridos son un mecanismo de planificación fiscal agresiva que explota las diferencias en la clasificación de entidades o instrumentos financieros entre diferentes jurisdicciones. Esto puede resultar en deducciones fiscales dobles o ingresos no gravados, lo que erosiona la base imponible de los países.

Cómo los desajustes híbridos exacerban la problemática de la deducción de intereses:

- **Doble deducción de intereses:** Una empresa multinacional puede estructurar un préstamo de tal manera que los pagos de intereses sean deducibles tanto en la jurisdicción del prestamista como en la del prestatario.
- **Deducción de intereses sin inclusión:** Una empresa multinacional puede estructurar un préstamo de tal manera que los pagos de intereses sean deducibles en la jurisdicción del prestatario, pero no se incluyan como ingresos gravables en la jurisdicción del prestamista.

Estos desajustes híbridos pueden exacerbar la problemática de la deducción de intereses al permitir que las empresas multinacionales reduzcan su base imponible de manera aún más agresiva.

Interacción de la Acción 4 y la Acción 2 BEPS

- La Acción 4 limita la deducción de intereses excesivos, mientras que la Acción 2 aborda los desajustes híbridos que permiten la doble deducción o la deducción sin inclusión.
- Al trabajar juntas, estas acciones reducen la capacidad de las empresas multinacionales para utilizar la deuda y los desajustes híbridos como herramientas de planificación fiscal agresiva.

En resumen, la Acción 2 y la Acción 4 son herramientas esenciales para prevenir la BEPS y garantizar que las empresas multinacionales paguen su parte justa de impuestos.

Interacción con la Acción 13 (documentación de precios de transferencia e informes país por país)

La Acción 13 del plan BEPS exige a las empresas multinacionales que elaboren documentación de precios de transferencia e informes país por país. Esta documentación proporciona a las administraciones tributarias información detallada sobre las actividades y la estructura de las empresas multinacionales.

Cómo la documentación de precios de transferencia y los informes país por país facilitan la aplicación de la Acción 4:

- La documentación de precios de transferencia proporciona información sobre las transacciones entre entidades relacionadas, lo que permite a las administraciones tributarias evaluar si las tasas de interés de los préstamos intragrupo son de mercado.
- Los informes país por país proporcionan información sobre la distribución de beneficios, impuestos y actividades económicas de las empresas multinacionales en diferentes jurisdicciones, lo que permite a las administraciones tributarias identificar la deuda excesiva y la manipulación de intereses.

Cómo la información proporcionada por estos informes ayuda a identificar la deuda excesiva y la manipulación de intereses:

- Los informes país por país pueden revelar si una empresa multinacional tiene un alto nivel de endeudamiento en una jurisdicción de alta tributación y un bajo nivel de endeudamiento en una jurisdicción de baja tributación.
- La documentación de precios de transferencia puede revelar si una empresa multinacional está pagando tasas de interés excesivas a sus entidades relacionadas.

En conjunto, la Acción 13 y la Acción 4 proporcionan a las administraciones tributarias las herramientas necesarias para combatir la BEPS.

La experiencia mexicana

Para tener una mejor idea de cómo los gobiernos locales han incorporado en sus legislaciones locales las sugerencias de la OCDE a la Acción #4, analizaremos la experiencia mexicana, con el objetivo de que pudiera servir de guía, si es el caso, para la implementación en países que aún no lo realizan.

La legislación mexicana incorporó las sugerencias de la OCDE a la Acción #4, dentro de sus normas internas, el cambio fue realizado el 9 de diciembre del año 2019 específicamente al adicionar una nueva fracción (XXXII) al artículo 28 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta. El artículo mencionado limita la deducción de los intereses utilizando una mezcla entre varias sugerencias de la OCDE, dentro de las que destacan la aplicación de un porcentaje sobre el EBITDA del 30% (que para efecto mexicanos se aplica sobre la “utilidad ajustada”) y la regla del “de minimis” al establecer un monto de \$20 millones de pesos mexicanos, lo que equivale a un monto estimado de \$1 millón de dólares de los Estados Unidos de Norteamérica. Cabe resalta que en México el tipo de cambio se actualiza de manera diaria por lo que habrá que estar consultando el tipo de cambio exacto al día en que se realice el cálculo.

A continuación, se transcribe a literalidad la legislación mexicana, adicionada con los comentarios del autor en donde corresponda:

Artículo 28. Para los efectos de este Título, no serán deducibles:

“XXXII. Los intereses netos del ejercicio que excedan del monto que resulte de multiplicar la utilidad fiscal ajustada por el 30%.”

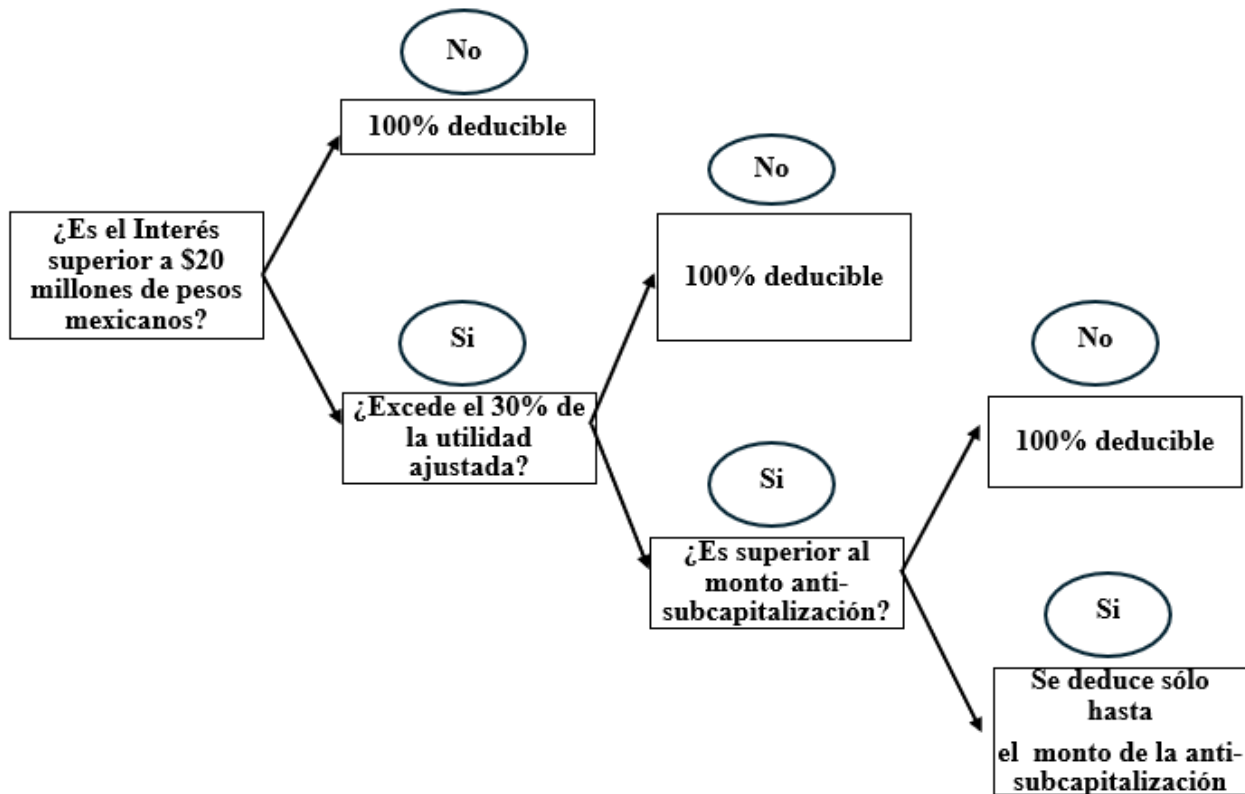
(Comentario añadido por el autor: Este párrafo tiene la intención de incorporar dentro de la legislación local la sugerencia de la OCDE referente a la regla del porcentaje sobre el EBITDA, aunque la legislación local lo aplica solo la utilidad ajustada en lugar del EBITDA. Las sugerencias de la OCDE indican que el porcentaje debe ser entre un 10 y un 30% del EBITDA, en este caso, México decide utilizar el monto máximo sugerido del 30%. Esta fracción fue adicionada a la legislación mexicana el 9 de diciembre del año 2019.

Esta fracción solo será aplicable a los contribuyentes cuyos intereses devengados durante el ejercicio que deriven de sus deudas excedan de \$20,000,000.00. Esta cantidad aplicará conjuntamente a todas las personas morales sujetas a este Título y establecimientos permanentes de residentes en el extranjero que pertenezcan a un mismo grupo o que sean partes relacionadas. Se considerará como grupo lo establecido por el último párrafo del artículo 24 de esta Ley. Esta cantidad se repartirá entre las personas miembros del grupo o partes relacionadas, en la proporción de los ingresos acumulables generados durante el ejercicio anterior por los contribuyentes a los que les aplica esta fracción.

Comentario añadido por el autor: Como también lo sugiere la OCDE, México incorpora la regla del “de minimis” al establecer un monto de \$20 millones de pesos mexicanos, lo que equivale a un monto estimado de \$1 millón de dólares de los Estados Unidos de Norteamérica. Cabe resalta que en México el tipo de cambio se actualiza de manera diaria por lo que habrá que estar consultando el tipo de cambio exacto al día en que se realice el cálculo. En este caso, primero aplica la regla “de minimis” antes del porcentaje sobre el EBITDA (utilidad ajustada), esto es, si el de minimis no es superado, entonces no habrá necesidad de aplicar el porcentaje porque todo será deducible, por el contrario, si el valor de minimis es superado, entonces se revisará si la deducción excede el porcentaje, siendo solo deducible la parte que no exceda, si tampoco excede este porcentaje, entonces todo será deducible, para ejemplificarlo se agrega el siguiente diagrama:

Figura 4.2

Diagrama de flujo para hacer deducible un interés.



Los intereses netos del ejercicio corresponderán a la cantidad que resulte de restar al total de los intereses devengados durante el ejercicio que deriven de deudas del contribuyente, el total de los ingresos por intereses acumulados durante el mismo periodo y la cantidad señalada en el párrafo anterior. Esta fracción no será aplicable cuando el monto de los intereses acumulados sea igual o superior al monto de los intereses devengados.

Comentario añadido por el autor: En el párrafo previo simplemente se hace énfasis, al igual que en la definición de la OCDE, que los intereses netos en la diferencia entre los gastos y los ingresos financieros, enfatizando que, si los ingresos financieros son mayores a los gastos financieros, entonces habrá una utilidad en lugar de un gasto, dando como resultado que no tenga que aplicarse la regla porque no hay nada que deducir, y el objetivo de la Acción #4 es enfocado a las deducciones.

La utilidad fiscal ajustada será la cantidad que resulte de sumar a la utilidad fiscal señalada en la fracción I del artículo 9 de esta Ley, el total de los intereses devengados durante el ejercicio que deriven de deudas del contribuyente, así como el monto total deducido en el ejercicio por concepto de activos fijos, gastos diferidos, cargos diferidos y erogaciones realizadas en periodos preoperativos de conformidad con esta Ley y demás disposiciones fiscales.

Comentario añadido por el autor: Esta parte señala la definición o forma en que será determinada la “utilidad ajustada”, que resulta un equiparable a los que la OCDE señala como “EBITDA”. La OCDE, en su capítulo 7, aprueba la utilización de un EBITDA contable o un EBITDA fiscal, cualquiera de los dos, en este caso, México decidió usar el fiscal.

La utilidad fiscal ajustada será determinada aun cuando no se obtenga una utilidad fiscal de conformidad con la fracción I del artículo 9 de esta Ley o se genere una pérdida fiscal durante el ejercicio de conformidad con el párrafo primero del artículo 57 del mismo ordenamiento. En el caso que se genere una pérdida fiscal, se restará el monto de la misma de los conceptos señalados en el párrafo anterior. Cuando el monto de la utilidad fiscal ajustada resulte en cero o en un número negativo, se negará la deducción de la totalidad de los intereses a cargo del contribuyente, salvo por el monto que no se encuentre sujeto a esta fracción.

Comentario añadido: En caso de pérdida fiscal, de todas maneras, deberá realizarse el cálculo porque, aunque no hubo utilidad, posiblemente si exista “Utilidad Fiscal Ajustada” debido a que a la pérdida fiscal se le restarán los conceptos de intereses devengados y deducción de inversiones que señala el párrafo previo (depreciación/amortización) pudiendo llegar a ocasionar que los números negativos que representan el tener una pérdida fiscal, se conviertan en una utilidad (EBITDA) positivo.

Para efectos de los párrafos anteriores, el total de los intereses devengados durante el ejercicio que deriven de deudas del contribuyente sólo incluye los montos deducibles de conformidad con esta Ley. Asimismo, el total de ingresos por intereses solo incluye los montos que se encuentren gravados durante el mismo ejercicio en términos de esta Ley.

Para efectos del cálculo señalado en esta fracción, el monto de la utilidad fiscal ajustada y los ingresos por intereses que tengan fuente extranjera, sólo se incluirán en estos conceptos por la misma proporción que deba pagarse el impuesto establecido por esta Ley, después de disminuir los impuestos sobre la renta extranjeros acreditados en términos del artículo 5 de esta Ley. Los ingresos acumulados y erogaciones deducibles para efectos de determinar el impuesto establecido en los artículos 176 y 177 de esta Ley, no se encuentran comprendidos dentro de los cálculos establecidos en esta fracción.

Para efectos de esta fracción, las ganancias o pérdidas cambiarias devengadas por la fluctuación de moneda extranjera no tendrán el tratamiento de intereses, salvo que deriven de un instrumento cuyo rendimiento sea considerado interés. Tampoco será considerado interés para efectos de esta fracción, las

contraprestaciones por aceptación de un aval, salvo que se relacionen con un instrumento cuyo rendimiento sea considerado interés.

El monto de los intereses no deducibles se determinará restando a los intereses netos del ejercicio, el límite determinado conforme a esta fracción. Si el resultado de este cálculo es cero o negativo, se permitirá la deducción de la totalidad de los intereses devengados a cargo del contribuyente de conformidad con esta fracción.

El monto de los intereses netos del ejercicio que no sean deducibles de conformidad con esta fracción podrá deducirse durante los diez ejercicios siguientes hasta agotarlo. El monto no deducido en los diez ejercicios siguientes será no deducible. Dichos intereses netos pendientes por deducir tendrán que sumarse a los intereses netos del siguiente ejercicio y la cantidad resultante deberá cumplir con lo dispuesto por esta misma fracción. Se considera que los primeros intereses por deducir son los correspondientes a los ejercicios anteriores. Para efectos de este párrafo, se aplicarán las mismas reglas señaladas en el artículo 57 de esta Ley, salvo que algo distinto se señale expresamente en esta fracción. Lo dispuesto en este párrafo solo será aplicable si el contribuyente lleva un registro de los intereses netos pendientes por deducir, que esté a disposición de la autoridad fiscal.

Comentario añadido por el autor: Al igual que señala la OCDE, en México también se permite el “Carry Forward” pudiendo deducir los intereses que fueron no deducible en el presente año, en futuro años, siempre y cuando no excedan de los límites establecidos, si excedieran, se seguirá limitando la deducción hasta el límite, y así sucesivamente durante 10 años, después de ese tiempo, ya no podrá hacerse deducible nunca.

Lo dispuesto en esta fracción no será aplicable a los intereses que deriven de deudas contratadas para financiar obras de infraestructura pública, así como para financiar construcciones, incluyendo para la adquisición de terrenos donde se vayan a realizar las mismas, ubicados en territorio nacional; para financiar proyectos para la exploración, extracción, transporte, almacenamiento o distribución del petróleo y de los hidrocarburos sólidos, líquidos o gaseosos, así como para otros proyectos de la industria extractiva y para la generación, transmisión o almacenamiento de electricidad o agua. Esta fracción tampoco será aplicable a los rendimientos de deuda pública. Los ingresos que deriven de las actividades señaladas en este párrafo se tendrán que disminuir de la utilidad fiscal ajustada calculada de conformidad con esta fracción.

Comentario añadido por el autor: Al igual que las recomendaciones de la OCDE, no se limitará la deducción de gastos financieros cuando se refieran a proyectos de obra “pública”. Un ejemplo muy común es el llamado “carreteras de cuota”, que es cuando el gobierno permite a un particular la construcción de una carretera, y, a cambio de la inversión realizada, para que el particular recupere su inversión, se le permitirá cobrar por el uso de la carretera. La razón principal, como la misma OCDE

señala, es porque en esos proyectos se invierte la mayoría del dinero en un principio y hasta meses o años después se podrá comenzar a obtener ingresos, en este sentido, el ingreso no se presenta en el mismo año en el que se pagan los intereses, y, si se aplicarán las reglas generales, los intereses serían injustamente no deducibles.

Lo señalado en esta fracción no será aplicable a las empresas productivas del Estado, ni a los integrantes del sistema financiero en la realización de las operaciones propias de su objeto.

Comentario añadido por el autor: La OCDE sugiere que hacer un análisis muy particular a las entidades financieras, como los bancos, por ejemplo, para que no se les apliquen las limitaciones normales, debido a que si giro es meramente de recepción y emisión de deuda. En este sentido, la legislación mexicana, decide excluirlas totalmente de la norma.

Lo dispuesto en esta fracción solo será aplicable cuando el monto de los intereses no deducibles determinado de conformidad con los párrafos anteriores sea superior al determinado de conformidad con la fracción XXVII de este artículo, en cuyo caso, dicha fracción no será aplicable.

Comentario añadido por el autor: Esta fracción se refiere al “Thin capitalization” o también llamado como “anti-subcapitalización”. La fracción que controla este tema es la XXVII. También está alineada con las sugerencias de la OCDE, siendo una acción complementaria para evitar la erosión de la base imponible.

Lo señalado en esta fracción podrá determinarse, en el caso de sociedades pertenecientes a un mismo grupo de forma consolidada en los términos que dispongan las reglas de carácter general que al efecto emita el Servicio de Administración Tributaria.

El cálculo señalado en esta fracción se realizará al finalizar el ejercicio fiscal de que se trate y se reflejará en la declaración anual correspondiente.”

Las reglas fiscales en México creadas para dar cumplimiento fueron legalmente combatidas por los contribuyentes ante los juzgados mediante juicios de amparo por considerar que dichas disposiciones violan los derechos constitucionales, sin embargo, los tribunales contestaron que son totalmente válidas y por lo tanto su aplicación es obligatoria. Algunos de los agravios manifestados por los contribuyentes fueron que, dichas normas son violatorias al excluir a las empresas privadas que invierten en proyectos públicos, como es el caso de las carreteras de cuota donde el gobierno permite a los particulares construir la carretera, pero, los excluye porque ellos invierten al principio y pueden pasar meses o años antes de que pueda a comenzar a obtener ingresos y, para la inversión, tuvieron que solicitar préstamos y pagar intereses, a esos intereses pagados no se les podría aplicar la limitación del fixed ratio porque no tiene utilidades al no tener ingresos mientras dure el proyecto

de construcción, además de considerarse una obra que beneficiaría a la población y deben dárseles en cierta forma algún beneficio, entre otros agravios que se intentaron litigar.

Subcapítulo II: Casos prácticos

La OCDE señala algunas limitantes y sugerencia para la Acción 4, desde un punto de vista más aislado, por ejemplo, indica que una de las limitantes es la que refiere a que los intereses deducibles serán los que se encuentren entre el 10 y el 30% sobre el EBITDA “Fixed ratio”, sin embargo, al mismo tiempo señala la posibilidad de que los Estados puedan agregar controles alternos como el “Thin Capitalization”, el “De minimis”, entre otros.

Los anteriores, y otros controles, pueden ser incorporados por los Estados en sus legislaciones de manera distinta, cada país tendrá la independencia de combinarlos de diferentes maneras, como mejor se adapten a sus necesidades, pudiendo combinar de múltiples formas, por citar algunos ejemplos, puede existir un Estado que solo utilice la regla del “Fixed ratio” (EBITDA) y ninguna otra, o puede haber otro territorio que incluya todos ellos, o solo dos, o tres; algún otro puede combinar el número uno con el número tres, otro puede preferir usar el número dos con el número tres, en fin, pueden combinarlos de múltiples maneras.

Las combinaciones antes citadas son globales, sin entrar a detalle sobre los conceptos que limita cada una de ellas, no obstante, cada sugerencia en particular puede a su vez manejarse de diferentes formas, para un mejor entendimiento, supongamos que hablaremos del “Fixed ratio” o “EBITDA”, en este caso la norma de la OCDE no señala un solo porcentaje, sino que indica un rango de que va del 10 al 30% del EBITDA, existiendo entonces la posibilidad de que un país elija el 10%, mientras que otro (como México) elija un 30%, o bien, algunos otros pueden elegir 15%, 20%, 11%, etcétera, abriéndose un gran abanico de posibilidades.

Siguiendo el análisis del “Fixed ratio”, también podemos desmenuzar la definición del EBITDA, en donde cada país puede considerar como EBITDA a conceptos diferentes, por ejemplo, en México, se le llama “Utilidad Fiscal Ajustada” porque parte de una utilidad fiscal y no de una utilidad financiera, en México no son lo mismo, y sí como este caso, habrá algunos otros países donde prefieran utilizar una base financiera en lugar de una base fiscal.

Incluso, un punto tan sencillo como son los intereses puede tener variantes distintas en cada país, en México, por ejemplo, las fluctuaciones cambiarias, solo para este caso en particular, no son consideradas intereses y en otro país si pudieran ser consideradas. Para ser más claros, se transcribe una porción del artículo 28 – XXXII de la Ley del Impuesto Sobre la renta mexicana, que precisamente muestra algunas exclusiones en la definición de los intereses: *“Para efectos de esta fracción, las ganancias o pérdidas cambiarias devengadas por la fluctuación de moneda extranjera no tendrán el tratamiento de intereses, salvo que deriven de un instrumento cuyo rendimiento sea considerado interés. Tampoco será considerado interés para efectos de esta fracción, las contraprestaciones por aceptación de un aval, salvo que se relacionen con un*

instrumento cuyo rendimiento sea considerado interés”. Como puede observarse existen varias excepciones que en otro Estado tal vez no existan; estos detalles tan a fondo no los

Los anteriores escenarios son solo algunos de los múltiples que se podrían presentar, tan solo con los arriba señalados, podríamos generar más de 100 combinaciones diferentes, desde combinar un 10%, 11%, 12%, etc. de interés, hasta utilizar diferentes formas de crear la fórmula del EBITDA.

La razón por la cual quise manifestar todas estas combinaciones es para hacer ver que las sugerencias de las OCDE no son rígidas ni exactas, son una serie de guías flexibles que pueden ser moldeadas por cada Estado de acuerdo con sus necesidades.

Una vez explicada la situación de que las guías de OCDE son sugerencias flexibles, a continuación, se procederá a realizar ejemplos prácticos desde dos grandes vertientes, la primera es ejemplificando las guías de la OCDE, que como hemos revisado son globales, flexibles y no exactas, y como segunda vertiente se realizarán casos prácticos aplicados a la realidad de un país que actualmente lo tiene implementado dentro de su normatividad interna, que es México.

Los casos prácticos que serán presentados corresponden a las reglas generales, cabe notar que pueden hacerse tan complicados como tantas sean las combinaciones que cada Estado lo considere, habrá lugares que decidan colocar pocas combinaciones y excepciones, sin embargo, habrá otros en donde los cálculos sean muy complejos, en el caso de la experiencia mexicana, los cálculos globales son sencillos, lo que lo complica son tantas excepciones que se colocan a la reglas generales, además de que se consideran múltiples opciones: Fixed Ratio, EBITDA y Thin Capitalization.

Además de las sugerencias de limitación que proporciona la OCDE, también proporcionan lo contrario, que son “las salidas”, es decir, aquellas circunstancias en las cuales algunas compañías puedan quedar exentas del cumplimiento, en este sentido, volviendo al caso de México, se utiliza una cláusula de salida específicamente para el “Thin Capitalization”, dando la posibilidad a las empresas, aunque tengan exceso de endeudamiento, y por lo tanto tengan que dejar de deducir una parte de los intereses, la norma mexicana les permite excederse siempre y cuando tengan una “razón justificada” para estar sobre apalancados. A continuación, se transcribe a literalidad el artículo 28-XXVII con la exención: “*El límite del triple del capital contable que determina el monto excedente de las deudas al que se refiere esta fracción **podría ampliarse** en los casos en que los contribuyentes **comprueben que la actividad que realizan requiere en sí misma de mayor apalancamiento** y obtengan resolución al respecto en los términos que señala el artículo 34-A del Código Fiscal de la Federación*”. Deja abierta la posibilidad para que el contribuyente justifique que el exceso de deuda se debe a una situación meramente propia del negocio y que no fue artificiosamente creada para obtener un beneficio solamente fiscal.

La teoría por sí sola puede resultar confusa, es por eso que a continuación se señalan algunos casos prácticos que ayudan a complementar el entendimiento del documento de la OCDE respecto a la Acción #4. Los ejemplos literales del documento de La OCDE pueden resultar un

tanto confusos porque no muestran explicaciones, sin embargo, para solventar es situación, los ejemplos mostrados en este capítulo se detallarán paso a paso para proporcionar un entendimiento más didáctico.

Caso: creación artificial de un préstamo para trasladar utilidades de un país con alta tasa de impuesto hacia un país de baja carga tributaria.

Planteamiento del caso:

Creación de contratos donde se simule un préstamo (mayormente con empresas relacionadas) con el objetivo de deducirse en los países donde la base tributaria es más alta y que se acumule el ingreso en los países con carga tributaria más baja, en ejemplo podemos citar donde la tasa de impuesto en el país que se deduce sea del 35% y el país donde se acumule la ganancia sea del 10%, siendo claro que el beneficio fiscal es del 25%. En este ejemplo la violación consiste en la “fabricación de manera ficticia” de un préstamo innecesario.

- La empresa matriz (Matriz) ubicada en un país con una tasa de impuesto del 10% otorga un préstamo de 1 millón de USD a una empresa subsidiaria (Subsidiaria) ubicada en un país con una tasa de impuesto del 35%.
- La Subsidiaria paga los intereses a la Matriz.
- La Subsidiaria deduce los intereses de su base imponible.
- La Matriz acumula los intereses como ingreso.

Cálculos Detallados:

1. **Generación de Intereses:**
 - Supongamos que el préstamo tiene una tasa de interés anual del 5%.
 - Intereses anuales: $1,000,000 \text{ USD} * 5\% = 50,000 \text{ USD}$.
2. **Deducción de Intereses (Subsidiaria):**
 - La Subsidiaria deduce los 50,000 USD de intereses de su base imponible.
 - Ahorro fiscal para la Subsidiaria: $50,000 \text{ USD} * 35\% = 17,500 \text{ USD}$.
3. **Acumulación de Ingresos (Matriz):**
 - La Matriz acumula los 50,000 USD de intereses como ingresos.
 - Impuesto pagado por la Matriz: $50,000 \text{ USD} * 10\% = 5,000 \text{ USD}$.
4. **Beneficio Fiscal Neto para el grupo:**
 - Beneficio fiscal total: 17,500 USD (ahorro de la Subsidiaria) - 5,000 USD (impuesto de la Matriz) = 12,500 USD.

Análisis:

- Como se puede observar, a través de la simulación de un préstamo, el grupo multinacional ha logrado un beneficio fiscal neto de 12,500 USD.
- Esto se debe a la diferencia en las tasas de impuesto entre los dos países (35% vs. 10%).

- La subsidiaria reduce su carga tributaria al deducir los intereses, mientras que la matriz paga un impuesto menor sobre los ingresos por intereses.
- La clave de esta estrategia radica en la "fabricación ficticia" de un préstamo innecesario, cuyo único propósito es la optimización fiscal.

Consideraciones Adicionales:

- Este tipo de prácticas son consideradas como evasión fiscal y están siendo combatidas por organizaciones como la OCDE a través de medidas como las Acciones BEPS (Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios).
- Las autoridades fiscales de los diferentes países están aumentando su cooperación para detectar y prevenir este tipo de esquemas.

Caso: Regla de subcapitalización basada en una relación deuda/capital fijo.

En este ejemplo se trata de demostrar que las empresas podrían manipular la estructura accionaria para aumentar el monto deducible del gasto de intereses, en el primer ejemplo se mostrará el año #1 de una empresa y se puede notar que, de acuerdo con la norma de ese Estado en particular, tuvo que castigar sus resultados financieros con un gasto no deducible de \$3.75 Millones.

Años #1

Una estructura de grupo simple incluye dos empresas, matriz y subsidiaria. La filial es residente en un país que aplica una regla de subcapitalización basada en una relación deuda/capital fijo de 1,5/1. En el año 1, la subsidiaria tiene una deuda total de la matriz de USD 750 millones y un patrimonio total de USD 375 millones. Sobre la deuda intragrupo, la subsidiaria paga intereses a una tasa del 2%, o USD 15 millones. Dado que la relación deuda/capital de la Subsidiaria de 2/1 supera la relación fija de referencia de 1.5/1, la Subsidiaria incurrirá en una limitación de la deducción de intereses por USD 3.75 millones. Por lo tanto, la subsidiaria podrá deducir únicamente USD 11,25 millones de un total de USD 15 millones.

La explicación paso a paso es la siguiente:

Año 1:

- **Estructura del grupo:**
 - Matriz
 - Subsidiaria (residente en un país con regla de subcapitalización 1.5/1)
- **Datos financieros de la Subsidiaria:**
 - Deuda total con la Matriz: USD 750 millones
 - Patrimonio total: USD 375 millones
 - Tasa de interés sobre la deuda: 2%
- **Cálculos:**

- Intereses totales pagados: USD 750 millones * 2% = USD 15 millones
 - Relación deuda/capital de la Subsidiaria: USD 750 millones / USD 375 millones = 2/1
 - Exceso de relación deuda/capital: $2/1 - 1.5/1 = 0.5$
 - Porcentaje de intereses no deducibles: $0.5 / 2 = 25\%$
 - Intereses no deducibles: USD 15 millones * 25% = USD 3.75 millones
 - Deducciones totales de intereses: USD 15 millones - USD 3.75 millones = USD 11.25 millones
- **Resultado:**
 - La Subsidiaria tiene deducciones totales de intereses de USD 11.25 millones.

Año #2

Ahora, la misma empresa, analizando la forma de obtener una mayor deducción, en el año 2 la subsidiaria emite capital adicional de USD 125 millones a la matriz. La subsidiaria utiliza los fondos recibidos para hacer un préstamo a la matriz de USD 125 millones. El préstamo es a corto plazo a una tasa de interés del 1% y la subsidiaria recibe ingresos por intereses de USD 1,25 millones. La relación deuda/capital de la subsidiaria ahora está en línea con la relación fija de referencia de 1.5/1 y, por lo tanto, la subsidiaria no incurre en ninguna limitación en la deducción de intereses. La subsidiaria ahora tiene deducciones totales de intereses netos de USD 13,75 millones.

La explicación paso a paso es la siguiente:

Año 2:

- **Acciones de la Subsidiaria:**
 - Emisión de capital adicional a la Matriz: USD 125 millones
 - Préstamo a corto plazo a la Matriz: USD 125 millones
 - Tasa de interés del préstamo: 1%
- **Cálculos:**
 - Ingresos por intereses del préstamo: USD 125 millones * 1% = USD 1.25 millones
 - Nuevo patrimonio total: USD 375 millones + USD 125 millones = USD 500 millones
 - Nueva deuda total: USD 750 millones
 - Nueva relación deuda/capital: USD 750 millones / USD 500 millones = 1.5/1, que se encuentra dentro de los parámetros de deducibilidad que ese país en particular tiene en su normatividad interna.
 - Cálculo de los intereses netos: gasto de interés USD 15 millones – ingreso por interés USD 1.25 millones = interés neto USD 13.75 millones.

- **Resultado:**

- La Subsidiaria tiene deducciones totales de intereses netos de USD 13.75 millones lo que representa una deducción del 100%.

En el caso analizado, la empresa matriz envió USD 150 millones a la filial como capital, dinero que la filial lo regresó íntegro a la matriz, pero en calidad de préstamo, resultando en un efecto de flujo de efectivo neto de cero. Es observable que las empresas pueden acomodar sus rubros para obtener beneficios meramente tributarios, circunstancia que los Estados debe contemplar a través de otras herramientas legales complementarias para ir un paso adelante y evitar que suceda. En México, por ejemplo, se estableció una disposición legal (Artículo 5ª del Código Fiscal de la Federación) que solo permite estas reestructuras si existe detrás una “razón meramente de negocio” y que no sea solo un movimiento artificioso para aprovecharse de las lagunas legales y obtener un beneficio solo tributario.

Se transcribe a continuación el contenido completo del citado artículo con el objetivo de que les pueda servir de guía o referencia a otros países que se encuentren en situaciones similares y en proceso de auscultación:

“Artículo 5o.-A. Los actos jurídicos que carezcan de una razón de negocios y que generen un beneficio fiscal directo o indirecto, tendrán los efectos fiscales que correspondan a los que se habrían realizado para la obtención del beneficio económico razonablemente esperado por el contribuyente.

En el ejercicio de sus facultades de comprobación, la autoridad fiscal podrá presumir que los actos jurídicos carecen de una razón de negocios con base en los hechos y circunstancias del contribuyente conocidos al amparo de dichas facultades, así como de la valoración de los elementos, la información y documentación obtenidos durante las mismas. No obstante lo anterior, dicha autoridad fiscal no podrá desconocer para efectos fiscales los actos jurídicos referidos, sin que antes se dé a conocer dicha situación en la última acta parcial a que se refiere la fracción IV, del artículo 46 de este Código, en el oficio de observaciones a que se refiere la fracción IV del artículo 48 de este Código o en la resolución provisional a que se refiere la fracción II el artículo 53-B de este Código, y hayan transcurrido los plazos a que se refieren los artículos anteriores, para que el contribuyente manifieste lo que a su derecho convenga y aporte la información y documentación tendiente a desvirtuar la referida presunción.

Antes de la emisión de la última acta parcial, del oficio de observaciones o de la resolución provisional a que hace referencia el párrafo anterior, la autoridad fiscal deberá someter el caso a un órgano colegiado integrado por funcionarios de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Servicio de Administración Tributaria, y obtener una opinión favorable para la aplicación de este artículo. En caso de no recibir la opinión del órgano colegiado dentro del plazo de dos meses contados a partir de la presentación del caso por parte de la autoridad fiscal, se entenderá realizada en sentido negativo. Las disposiciones relativas al referido órgano colegiado se darán a conocer

mediante reglas de carácter general que a su efecto expida el Servicio de Administración Tributaria.

La autoridad fiscal podrá presumir, salvo prueba en contrario, que no existe una razón de negocios, cuando el beneficio económico cuantificable razonablemente esperado, sea menor al beneficio fiscal. Adicionalmente, la autoridad fiscal podrá presumir, salvo prueba en contrario, que una serie de actos jurídicos carece de razón de negocios, cuando el beneficio económico razonablemente esperado pudiera alcanzarse a través de la realización de un menor número de actos jurídicos y el efecto fiscal de estos hubiera sido más gravoso.

Se consideran beneficios fiscales cualquier reducción, eliminación o diferimiento temporal de una contribución. Esto incluye los alcanzados a través de deducciones, exenciones, no sujeciones, no reconocimiento de una ganancia o ingreso acumulable, ajustes o ausencia de ajustes de la base imponible de la contribución, el acreditamiento de contribuciones, la recaracterización de un pago o actividad, un cambio de régimen fiscal, entre otros.

Se considera que existe un beneficio económico razonablemente esperado, cuando las operaciones del contribuyente busquen generar ingresos, reducir costos, aumentar el valor de los bienes que sean de su propiedad, mejorar su posicionamiento en el mercado, entre otros casos. Para cuantificar el beneficio económico razonablemente esperado, se considerará la información contemporánea relacionada a la operación objeto de análisis, incluyendo el beneficio económico proyectado, en la medida en que dicha información esté soportada y sea razonable. Para efectos de este artículo, el beneficio fiscal no se considerará como parte del beneficio económico razonablemente esperado.

La expresión razón de negocios será aplicable con independencia de las leyes que regulen el beneficio económico razonablemente esperado por el contribuyente. Los efectos que las autoridades fiscales otorguen a los actos jurídicos de los contribuyentes con motivo de la aplicación del presente artículo se limitarán a la determinación de las contribuciones, sus accesorios y multas correspondientes, sin perjuicio de las investigaciones y la responsabilidad penal que pudieran originarse con relación a la comisión de los delitos previstos en este Código.”

El mismo ejemplo, pero, con una estrategia más agresiva sería el siguiente: “el año 1 es el mismo, no sufre cambios, pero, en el segundo año, en lugar de que a empresa le regrese los USD \$150 millones a la matriz en como “préstamo”, lo regresa como “management fees” (gastos de administración que las matrices suelen cargar a las filiales para solventar los gastos de la matriz), entonces, los números del año #2 quedarían como sigue:

Años #2

Ahora, la misma empresa, analizando la forma de obtener una mayor deducción, en el año 2 la subsidiaria emite capital adicional de USD 125 millones a la matriz. La subsidiaria utiliza los fondos recibidos para pagar a la matriz “management fees (o cualquier otro concepto que se invente la empresa que sea diferente a préstamo) a la matriz de USD 125 millones. La relación deuda/capital de la subsidiaria ahora está en línea con la relación fija de referencia de 1.5/1 y, por

lo tanto, la subsidiaria no incurre en ninguna limitación en la deducción de intereses. La subsidiaria ahora tiene deducciones totales de intereses netos de USD 15 millones.

Año 2:

- **Acciones de la Subsidiaria:**

- Emisión de capital adicional a la Matriz: USD 125 millones
- Pago de management fees de la filial a la Matriz por USD 125 millones

- **Cálculos:**

- Nuevo patrimonio total: USD 375 millones + USD 125 millones = USD 500 millones
- Deuda total con la Matriz: USD 750 millones
- Nueva relación deuda/capital: USD 750 millones / USD 500 millones = 1.5/1, que se encuentra dentro de los parámetros de deducibilidad que ese país en particular tiene en su normatividad interna.

- **Resultado:**

- La Subsidiaria tiene deducciones totales de intereses netos de USD 15 millones lo que representa una deducción del 100%.

Este supuesto, la planeación tributaria es aún más agresiva porque la deducción de intereses pasa de USD 13.75 millones hasta USD 15 millones. También es una obvia manipulación artificiosa de la empresa. El mensaje de la OCDE es que esta situación debe preverse por las autoridades locales al momento de legislar. La pregunta que la autoridad de inmediato tendría para la empresa en este caso podría ser ¿cuál es la razón de negocios para comenzar a pagar “management fee” cuando antes no se realizaba.

Caso: Regla de uso del Fixed Ratio, sin regla de grupo.

Una empresa de un grupo multinacional tiene un gasto neto por intereses de USD 15 millones y un EBITDA de USD 100 millones. En el país donde está establecida tienen una ratio máxima del 20% para que los intereses puedan ser deducibles. Debido a que tiene una ratio de intereses netos vs EBITDA de menos del 20%, puede deducir todos sus gastos netos por intereses. No se aplican reglas específicas.

La explicación paso a paso es la siguiente:

Estructura del grupo:

- Empresa perteneciente a un grupo multinacional.

Datos financieros de la empresa:

- Gasto neto por intereses: USD 15 millones.
- EBITDA: USD 100 millones.
- Ratio de intereses netos vs EBITDA: menos del 20%.
- Ratio máxima permitida en el país: 20%.
- No se aplican reglas específicas de subcapitalización.

Cálculos:

- Cálculo de la ratio de intereses netos vs EBITDA: USD 15 millones / USD 100 millones = 15%.
- Comparación de la ratio calculada con el límite: $15\% < 20\%$.
- Determinación de la deducibilidad de los gastos por intereses: Debido a que la ratio es inferior al 20%, la empresa puede deducir todos sus gastos netos por intereses.

Resultado:

- La empresa puede deducir la totalidad de sus gastos netos por intereses, que ascienden a USD 15 millones.

La misma empresa, pero, ahora tiene la ratio excede del límite máximo permitido por el país, quedando de la siguiente forma:

Una empresa de un grupo multinacional tiene un gasto neto por intereses de USD 30 millones y un EBITDA de USD 100 millones. En el país donde está establecida tienen una ratio máxima del 20% para que los intereses puedan ser deducibles. Debido a que tiene una ratio de intereses netos vs EBITDA de menos del 30%, solo podrá deducir USD 20 millones. No se aplican reglas específicas.

La explicación paso a paso es la siguiente:

Estructura del grupo:

- Empresa perteneciente a un grupo multinacional.

Datos financieros de la empresa:

- Gasto neto por intereses: USD 30 millones.
- EBITDA: USD 100 millones.
- Ratio máxima de intereses netos vs EBITDA permitido por el país: 20%.
- No se aplican reglas específicas.

Cálculos:

- Cálculo de la ratio de intereses netos vs EBITDA de la empresa: USD 30 millones / USD 100 millones = 30%.
- Comparación de la ratio calculado con el límite permitido por el país: $30\% > 20\%$.
- Determinación de la deducibilidad de los gastos por intereses: Debido a que la ratio de 30% excede el límite del 20%, la empresa no puede deducir la totalidad de sus gastos por intereses.
- Cálculo de la cantidad deducible: $20\% \text{ de } 100 \text{ millones} = 20 \text{ millones}$.



Resultado:

- La empresa solo puede deducir USD 20 millones de sus gastos netos por intereses.
- Los 10 millones restantes no son deducibles.

Caso: Regla de uso del Fixed Ratio y además tiene regla de grupo de la llamada “ratio de intereses con terceros/EBITDA”.

Para el siguiente ejercicio, consideraré el ejercicio inmediato previo, pero se agregará la regla de grupo para observar cómo se amplía la deducibilidad.

Una empresa de un grupo multinacional tiene un gasto neto por intereses de USD 30 millones y un EBITDA de USD 100 millones. En el país donde está establecida tienen una ratio máxima del 20% para que los intereses puedan ser deducibles. Debido a que tiene una ratio de intereses netos vs EBITDA de menos del 30%, solo podrá deducir USD 20 millones. Sin embargo, dado que la empresa forma parte de un grupo que tiene una relación neta de intereses de terceros vs EBITDA del 30%, podrá aplicar la regla de grupo y deducir gastos netos por intereses de 30 millones de dólares. Por lo que el 100% de los intereses netos (USD 30 millones) serán deducibles.

La explicación paso a paso es la siguiente:

Estructura del grupo:

- Empresa perteneciente a un grupo multinacional.

Datos financieros de la empresa:

- Gasto neto por intereses: USD 30 millones.
- EBITDA: USD 100 millones.
- Ratio máxima de intereses netos vs. EBITDA permitido por el país: 20%.
- Relación neta de intereses de terceros vs EBITDA del grupo: 30%.

Cálculos:

- Cálculo de la ratio de intereses netos vs EBITDA de la empresa individual:
 $\text{USD 30 millones} / \text{USD 100 millones} = 30\%$.
- Comparación de la ratio individual con el límite permitido: $30\% > 20\%$.
- Determinación de la deducibilidad según el límite individual: Según el límite del 20%, la empresa solo podría deducir USD 20 millones.
- Aplicación de la regla de la relación de grupo: Debido a que la relación neta de intereses de terceros vs EBITDA del grupo es del 30%, se permite a la empresa aplicar esta ratio.
- Comparación de la ratio del grupo con la ratio de la empresa: $30\% = 30\%$.
- Determinación de la deducibilidad según la regla de grupo: Debido a que la ratio de la empresa es igual a la del grupo, se permite la deducción total de los gastos por intereses.

- Cálculo de la deducción total: 100% de los intereses netos, o USD 30 millones, son deducibles.

Resultado:

- Gracias a la aplicación de la regla de la relación de grupo, la empresa puede deducir la totalidad de sus gastos netos por intereses, que ascienden a USD 30 millones.
- La regla de la relación de grupo del 30% prevalece sobre la limitación individual del 20%.

Ahora se analiza el mismo caso donde, a pesar del uso de la ratio grupal, aún existe una parte no deducible:

Una empresa de un grupo multinacional tiene un gasto neto por intereses de USD 30 millones y un EBITDA de USD 100 millones. En el país donde está establecida tienen una ratio máxima del 20% para que los intereses puedan ser deducibles. Debido a que tiene una ratio de intereses netos vs EBITDA de menos del 30%, solo podrá deducir USD 20 millones. Sin embargo, dado que la empresa forma parte de un grupo que tiene una relación neta de intereses de terceros vs EBITDA del 25%, podrá aplicar la regla de grupo y deducir gastos netos por intereses de 25 millones de dólares. Se rechaza la deducibilidad de USD 5 millones en gastos netos por intereses.

La explicación paso a paso es la siguiente:

Estructura del grupo:

- Empresa perteneciente a un grupo multinacional.

Datos financieros de la empresa:

- Gasto neto por intereses: USD 30 millones.
- EBITDA: USD 100 millones.
- La Ratio máximo de intereses netos vs. EBITDA permitido: 20%.
- Relación neta de intereses de terceros vs EBITDA del grupo: 25%.

Cálculos:

- Cálculo de la ratio de intereses netos vs. EBITDA de la empresa individual: $\text{USD 30 millones} / \text{USD 100 millones} = 30\%$.
- Comparación de la ratio individual con el límite permitido: $30\% > 20\%$.
- Determinación de la deducibilidad según el límite individual: Según el límite del 20%, la empresa solo podría deducir USD 20 millones.
- Aplicación de la regla de la relación de grupo: Debido a que la relación neta de intereses de terceros vs EBITDA del grupo es del 25%, se permite a la empresa aplicar esta ratio.
- Cálculo de la deducción permitida por la regla de grupo: $25\% \text{ de } 100 \text{ millones} = 25 \text{ millones}$.
- Cálculo del gasto neto por intereses no deducible: $30 \text{ millones} - 25 \text{ millones} = 5 \text{ Millones}$.



- Se rechaza la deducibilidad de USD 5 millones.

Resultado:

- Gracias a la aplicación de la regla de la relación de grupo, la empresa puede deducir USD 25 millones de sus gastos netos por intereses.
- Se rechaza la deducibilidad de USD 5 millones en gastos netos por intereses.

Caso: Regla de uso del Fixed Ratio y además tiene regla de grupo de la llamada “ratio de intereses con terceros/EBITDA con incremento del 10% al gasto neto de intereses”.

Este ejemplo es similar al anterior con la única diferencia que se aumenta en 10% el gasto por intereses grupales antes de determinarse el % de ratio vs EBITDA, esto hará que el monto deducible sea mayor al ejercicio anterior.

Una empresa de un grupo multinacional tiene un gasto neto por intereses de USD 30 millones y un EBITDA de USD 100 millones. En el país donde está establecida tienen una ratio máxima del 20% para que los intereses puedan ser deducibles. Debido a que tiene una ratio de intereses netos vs EBITDA de menos del 30%, solo podrá deducir USD 20 millones. Sin embargo, dado que la empresa forma parte de un grupo que tiene una regla de relación intereses de terceros vs EBITDA con un incremento del 10% del gasto neto de intereses, y tiene un gasto neto de intereses de USD 100 millones y un EBITDA de USD 400 millones. El gasto neto de intereses se incrementa 10%, por lo tanto, se consideran USD 110 millones y por lo tanto la ratio vs EBITDA grupal sube a 27.5%. Podrá aplicar la regla de grupo con el incremento del 10% y deducir gastos netos por intereses de USD 27.5 millones de dólares. Se rechaza la deducibilidad de USD 2.5 millones en gastos netos por intereses.

La explicación paso a paso es la siguiente:

Estructura del grupo:

- Empresa perteneciente a un grupo multinacional.

Datos financieros de la empresa:

- Gasto neto por intereses: USD 30 millones.
- EBITDA: USD 100 millones.
- La ratio máxima de intereses netos vs. EBITDA permitido: 20%.
- Gasto neto de intereses del grupo: USD 100 millones.
- EBITDA del grupo: USD 400 millones.
- Regla de relación intereses de terceros vs EBITDA con incremento del 10%.

Cálculos:

- Cálculo de la ratio de intereses netos vs. EBITDA de la empresa individual:
 $\text{USD 30 millones} / \text{USD 100 millones} = 30\%$.
- Comparación de la ratio individual con el límite permitido: $30\% > 20\%$.

- Determinación de la deducibilidad según el límite individual: Según el límite del 20%, la empresa solo podría deducir USD 20 millones.
- Aplicación de la regla de relación de intereses de terceros vs EBITDA con incremento del 10%:
 - Incremento del gasto neto de intereses del grupo: USD 100 millones
 - * 10% = USD 10 millones.
 - Gasto neto de intereses del grupo incrementado: USD 100 millones + USD 10 millones = USD 110 millones.
 - Cálculo de la nueva ratio de intereses netos vs. EBITDA del grupo: USD 110 millones / USD 400 millones = 27.5%.
- Cálculo de la deducción permitida por la regla de grupo: 27.5% de 100 millones = 27.5 millones.
- Cálculo del gasto neto por intereses no deducible. 30 millones - 27.5 millones = 2.5 millones.

Resultado:

- Gracias a la aplicación de la regla de la relación de grupo, la empresa puede deducir USD 27.5 millones de sus gastos netos por intereses.
- Se rechaza la deducibilidad de USD 2.5 millones en gastos netos por intereses.
- La regla de relación de intereses de terceros vs EBITDA, con el incremento del 10%, ha permitido que la empresa pueda deducir una cantidad mayor de sus intereses.

Caso: Cuando una de las entidades del grupo se encuentra en una posición deficitaria.

En el supuesto que se señala abajo se puede observar que una empresa gana dinero y la otra pierde. Aquí existen dos opciones:

- 1.- La regla de la proporción fija se aplica a nivel local.
- 2.- La regla de la proporción fija se aplica a nivel del grupo.

En el ejemplo de abajo se analizará la opción #1: La regla de la proporción fija se aplica a nivel local.

Tabla 4.1

Ejemplo de la regla de la proporción fija se aplica a nivel local.

	Tributación de una sola entidad		
	"A" USD	"B" USD	Total USD
Ingresos/(pérdidas) imponible antes de aplicar la regla de la razón fija	100m	(150 m)	(50 m)
+ Gastos netos por intereses	+ 20m	+ 20m	+ 40m
+ depreciación y amortización	+ 30m	+ 30m	+ 60m
= EBITDA fiscal	= 150m	= (100 m)	= 50m
x Ratio fija de referencia	x 15%	x 15%	-
= deducción máxima permitida	= 22,5 m	= 0	-
Gastos por intereses no permitidos	0	20m	20m

Análisis del caso:

Este ejercicio presenta la tributación de dos entidades, "A" y "B", y su consolidación en un "Total". Se aplica una "regla de la razón fija" del 15% sobre el EBITDA fiscal para determinar la deducción máxima permitida de gastos por intereses.

Desglose paso a paso:

1. Ingresos/(pérdidas) imponible antes de la regla de la razón fija:

- **Entidad A:** USD 100 millones (utilidad).
- **Entidad B:** USD -150 millones (pérdidas).
- **Total:** USD -50 millones (pérdidas).

2. Gastos netos por intereses:

- **Entidad A:** USD 20 millones.
- **Entidad B:** USD 20 millones.
- **Total:** USD 40 millones.

3. Depreciación y amortización:

- **Entidad A:** USD 30 millones.
- **Entidad B:** USD 30 millones.
- **Total:** USD 60 millones.

4. EBITDA:

- El EBITDA se calcula sumando los ingresos/(pérdidas) imponible, los gastos netos por intereses y la depreciación/amortización.
- **Entidad A:** USD 150 millones (100 + 20 + 30).
- **Entidad B:** USD -100 millones (-150 + 20 + 30).
- **Total:** USD 50 millones (-50 + 40 + 60).

5. Deducción máxima permitida:

- Se aplica la regla de la razón fija del 15% al EBITDA fiscal.
- **Entidad A:** USD 22.5 millones (150 * 15%).

- **Entidad B:** USD 0 millones ($-100 * 15\% = -15$, sin embargo, la deducción máxima no puede ser negativa, por lo tanto, es 0).

6. Gastos por intereses no deducibles:

- Se determina la cantidad de gastos por intereses que no se pueden deducir.
- **Entidad A:** USD 0 millones (los gastos por intereses están dentro del límite).
- **Entidad B:** USD 20 millones (se rechaza la deducción de todos los gastos netos por intereses, porque el EBITDA fue negativo).
- **Total de rechazos consolidados:** USD 20 millones.

Conclusiones:

- La Entidad A puede deducir la totalidad de sus gastos por intereses, ya que se encuentran dentro del límite establecido por la regla de la razón fija.
- La Entidad B no puede deducir ninguno de sus gastos por intereses, debido a que su EBITDA fiscal es negativo.
- Es importante notar que cuando el EBITDA es negativo, la deducción máxima permitida es cero.
- La deducción total consolidada es de \$20 millones.

En el ejemplo siguiente se analizará la opción #2: La regla de la proporción fija se aplica a nivel del grupo.

Tabla 4.2

Ejemplo de la regla de la proporción fija se aplica a nivel del grupo.

	Tributación de una sola entidad			Fiscalidad Colectiva
	"A" USD	"B" USD	Total USD	A + B USD
Ingresos/(pérdidas) imponibles antes de aplicar la regla de la razón fija	100m	(150 m)	(50 m)	(50 m)
+ Gastos netos por intereses	+ 20m	+ 20m	+ 40m	+ 40m
+ depreciación y amortización	+ 30m	+ 30m	+ 60m	+ 60m
= EBITDA fiscal	= 150m	= (100 m)	= 50m	= 50m
x Ratio fija de referencia	x 15%	x 15%	-	x 15%
= deducción máxima permitida	= 22,5 m	= 0	-	= 7,5 m
Gastos por intereses no permitidos	0	20m	20m	32,5 m

Análisis del caso:

Este ejercicio compara la tributación de las entidades "A" y "B" de forma individual (Tributación de una sola entidad) con la tributación consolidada (Fiscalidad Colectiva). Se aplica una "regla de la razón fija" del 15% sobre el EBITDA fiscal, variando si se considera el EBITDA individual o el consolidado.

Desglose paso a paso:

1. Datos base:

- Se mantienen los mismos datos para ambas modalidades:
 - Utilidad/(pérdida) imponibles.
 - Gastos netos por intereses.
 - Depreciación y amortización.

2. EBITDA fiscal:

- **Tributación de una sola entidad:**
 - Se calcula el EBITDA fiscal para cada entidad individualmente.
 - Entidad A: USD 150 millones.
 - Entidad B: USD (100) millones.
- **Fiscalidad Colectiva:**
 - Se calcula el EBITDA fiscal consolidado (total).
 - Total: USD 50 millones.

3. Deducción máxima permitida:

- **Tributación de una sola entidad:**
 - Se aplica la regla del 15% al EBITDA fiscal individual.
 - Entidad A: USD 22.5 millones.
 - Entidad B: USD 0 millones (no se permiten deducciones negativas).
- **Fiscalidad Colectiva:**
 - Se aplica la regla del 15% al EBITDA fiscal consolidado.
 - Total deducible: USD 7.5 millones.

4. Gastos por intereses no permitidos:

- **Tributación de una sola entidad:**
 - Se determina la cantidad no deducible para cada entidad.
 - Entidad A: USD 0 millones.
 - Entidad B: USD 20 millones.
 - Total: 20 Millones.
- **Fiscalidad Colectiva:**
 - Se determina la cantidad no deducible total.
 - Total: USD 32.5 millones.

Conclusiones:

- **Impacto de la fiscalidad colectiva:**
 - La fiscalidad colectiva reduce la deducción máxima permitida en comparación con la suma de las deducciones individuales.
 - Esto resulta en una mayor cantidad de gastos por intereses no deducibles.
 - La distribución de los gastos por intereses no deducibles dependerá de la legislación local.
- **Diferencias clave:**
 - La tributación individual permite a la Entidad A deducir más intereses debido a su EBITDA positivo.

- La fiscalidad colectiva distribuye la limitación de deducción entre ambas entidades, independientemente de su EBITDA individual.
- La normativa local es la que determina la forma en la que se distribuirán los gastos no deducibles en el caso de la fiscalidad colectiva.
- **Implicaciones:**
 - La elección entre tributación individual y colectiva puede tener un impacto significativo en la carga fiscal del grupo.
 - La fiscalidad colectiva puede ser más equitativa en algunos casos, pero también puede aumentar la carga fiscal total.

Al inicio del año, es imposible para las empresas saber si tendrán utilidades o pérdidas, por lo tanto, es incierto cuál de las dos opciones resulte más conveniente, sin embargo, si las empresas tienen la facultad de decidir entre estas dos opciones al final de año, para ese entonces ya sabrá escoger la que le proporcione un beneficio mayor, esto puede ser contraproducente para los países porque las empresas podrán estar cambiando de opinión conforme más les convenga. Una idea para poder controlar eso es el hecho de establecer en la norma que “una vez elegida la opción no se podrá variar en los 5 años siguientes”, este es un texto que es común en México cuando se trata de algunas decisiones en cuanto a opciones de tributación se refiere, y la razón por la cual fue establecida es precisamente para evitar que las empresas cambien de opinión cada vez que les convenga, lo que va en detrimento de las finanzas públicas de cada país.

En este ejemplo resulta más conveniente para la empresa utilizar la opción de la regla de la proporción fija que se aplica a nivel local porque pueden deducir USD 20 millones y por la regla de la proporción fija que se aplica a nivel colectivo solo puede deducir USD 7.5 millones (12.5 millones menos).

En el ejemplo siguiente es, al contrario, en este caso le conviene más a la empresa optar por la regla de la proporción fija que se aplica a nivel colectivo, veamos los cálculos:

Tabla 4.3

Ejemplo de la regla de la proporción fija que se aplica a nivel colectivo.

	Tributación de una sola entidad		Fiscalidad Colectiva	
	"A" US D	"B" USD	Total USD	A + B USD
Ingresos/(pérdidas) imponible antes de aplicar la regla de la razón fija	100m	(50 m)	50 m	50 m
+ Gastos netos por intereses	+ 20m	+ 20m	+ 40m	+ 40m
+ depreciación y amortización	+ 30m	+ 30m	+ 60m	+ 60m
= EBITDA fiscal	= 150m	= 0 m	= 150m	= 150m
x Ratio fija de referencia	x 15%	x 15%	-	x 15%
= deducción máxima permitida	= 22,5 m	= 0	-	= 22.5 m
Gastos por intereses no permitidos	0	20m	20m	17.5 m

Análisis del caso:

Este ejercicio compara la tributación de las entidades "A" y "B" de forma individual (Tributación de una sola entidad) con la tributación consolidada (Fiscalidad Colectiva). Se aplica una "regla de la razón fija" del 15% sobre el EBITDA fiscal, variando si se considera el EBITDA individual o el consolidado.

Desglose paso a paso:

1. Datos base:

- Se mantienen los mismos datos para ambas modalidades:
 - Utilidad/(pérdida)
 - Gastos netos por intereses.
 - Depreciación y amortización.

2. EBITDA:

- **Tributación de una sola entidad:**
 - Se calcula el EBITDA fiscal para cada entidad individualmente.
 - Entidad A: USD 150 millones.
 - Entidad B: USD 0 millones.
- **Fiscalidad Colectiva:**
 - Se calcula el EBITDA fiscal consolidado (total).
 - Total: USD 150 millones.

3. Deducción máxima permitida:

- **Tributación con la regla de proporción fija que se aplica a nivel local:**
 - Se aplica la regla del 15% al EBITDA individual.

- Límite máximo de deducibilidad de la Entidad A: USD 22.5 millones.
 - Límite máximo de deducibilidad de la Entidad B: USD 0 millones (no se permiten deducciones negativas).
 - **Tributación con la regla de proporción fija que se aplica a nivel grupal:**
 - Se aplica la regla del 15% al EBITDA consolidado.
 - Límite máximo de deducibilidad total: USD 22.5 millones.
- 4. Gastos por intereses no permitidos (porción no deducible):**
- **Tributación con la regla de proporción fija que se aplica a nivel local:**
 - Entidad A: USD 0 millones.
 - Entidad B: USD 20 millones.
 - Total: 20 Millones.
 - **Tributación con la regla de proporción fija que se aplica a nivel grupal:**
 - Total: USD 17.5 millones.
- 5. Gastos deducibles por intereses:**
- **Tributación con la regla de proporción fija que se aplica a nivel local:**
 - Entidad A: USD 20 millones.
 - Entidad B: USD 0 millones.
 - Total: 20 Millones.
 - **Tributación con la regla de proporción fija que se aplica a nivel grupal:**
 - Total: USD 22.5 millones.

Conclusiones:

- **Impacto de la fiscalidad colectiva:**
 - Para la empresa es más conveniente en este caso la regla de proporción fija que se aplica a nivel grupal porque puede deducir USD 22.4 millones vs la individual donde solo puede deducir USD 20 millones.
 - En este caso, la deducción máxima permitida es igual en la fiscalidad individual, y en la colectiva.

Este es un ejemplo perfecto donde las empresas pueden escoger este año una opción y para el siguiente cambiarla, dependiendo lo que le convenga, es por eso que podría resultar conveniente para los Estados el hecho de no permitir el cambio de opción cada año, como a supra líneas lo mencioné.

Caso: Opción de utilizar un EBITDA fiscal vs uno contable (CONSIDERANDO COMO DEDUCIBLES EN AMBOS CASOS EL INTERÉS NETO FISCAL).

El capítulo 7 de la OCDE permite que se puedan utilizar las bases fiscales o las contables, indistintamente, para efectos de calcular el EBITDA y los límites de deducción de intereses, por ejemplo, en México. Se optó por utilizar las bases fiscales en lugar de las contables y es totalmente válido de acuerdo con los documentos de la OCDE.

En el ejemplo que se abordará se mostrará el efecto de utilizar un EBITDA fiscal o uno contable, que en realidad es lo mismo, y el beneficio o perjuicio es incierto porque un año puede resultar más benéfico para la empresa utilizar uno fiscal, pero en el siguiente año puede ser lo contrario, no necesariamente el uso de uno o de otro garantiza un veneficio permanente a través de los años.

Primero se analiza el efecto del método fiscal:

Tabla 4.4

Ejemplo del efecto del método fiscal

	EBITDA usando la base fiscal	
	Gastos netos por intereses USD	EBITDA USD
Grupo	N/A	N/A
A Co	(18 millones)	80 millones

Relación entre intereses netos de terceros/EBITDA del grupo = (100 millones de USD / 1.000 millones de dólares) x 100 = 10%

En este ejemplo, la capacidad de interés de A Co se calcula aplicando la relación de intereses netos de terceros/EBITDA del grupo del 10%, al EBITDA fiscal de A Co de 80 millones de dólares. Este límite se puede aplicar directamente al gasto neto por intereses de A Co a efectos fiscales. De los 18 millones de dólares netos totales de gastos netos por intereses de A Co, 8 millones de dólares son deducibles de impuestos y 10 millones de dólares no están permitidos.

El cálculo del EBITDA utilizando los principios fiscales es coherente con lo recomendado en la regla de razón fija. También es sencillo para los grupos y para las autoridades fiscales y como enfoque para hacer frente a la erosión de la base imponible y al traslado de beneficios, tiene la ventaja de que las deducciones de intereses de una entidad están vinculadas a su nivel de ingresos imposables. Esto significa que cuando la base imponible de una entidad es mayor que su ingreso contable, su capacidad para deducir gastos por intereses será correspondientemente mayor. Del mismo modo, si una entidad lleva a cabo un plan para reducir su base imponible, podrá deducir menos el gasto neto por intereses.

El análisis paso a paso es el siguiente:

Estructura del grupo:

- Grupo multinacional.
- Empresa A Co, perteneciente al grupo.

Datos financieros:

- **Grupo:**
 - Gastos netos por intereses: USD 100 millones.
 - EBITDA: USD 1,000 millones.

- **A Co (Informes financieros):**
 - Gastos netos por intereses: USD 20 millones.
 - EBITDA: USD 100 millones.
- **A Co (Impuesto):**
 - Gastos netos por intereses: USD 18 millones.
 - EBITDA: USD 80 millones.

Cálculos:

- **Cálculo de la relación de intereses netos de terceros/EBITDA del grupo:**
 - $(\text{USD } 100 \text{ millones} / \text{USD } 1,000 \text{ millones}) \times 100 = 10\%$.
- **Aplicación de la relación del grupo al EBITDA fiscal de A Co:**
 - 10% de USD 80 millones (EBITDA fiscal de A Co) = USD 8 millones.
- **Determinación de la deducibilidad fiscal para A Co:**
 - Gastos netos por intereses deducibles: USD 8 millones.
 - Gastos netos por intereses no deducibles: USD 18 millones - USD 8 millones = 10 Millones.

Resultado:

- De los USD 18 millones de gastos netos por intereses de A Co, solo USD 8 millones son deducibles a efectos fiscales.
- Se rechaza la deducibilidad de USD 10 millones en gastos netos por intereses.
- La aplicación de la relación de intereses netos de terceros/EBITDA del grupo al EBITDA fiscal de A Co limita la deducción de intereses de la empresa.
- El cálculo del EBITDA utilizando los principios fiscales, permite que las deducciones de intereses de una entidad estén vinculadas a su nivel de ingresos imponibles.

Consideraciones adicionales:

- El ejercicio ilustra cómo la aplicación de la relación de intereses del grupo puede afectar la deducibilidad de los gastos por intereses de una entidad individual.
- El uso del EBITDA fiscal en lugar del EBITDA contable puede tener un impacto significativo en la cantidad de intereses deducibles.
- La regla de ratio fija vincula las deducciones de los intereses, al ingreso imponible.

Ahora se analiza el efecto del método contable:

Tabla 4.5

Ejemplo del efecto del método contable

	Informes financieros (Contable)		Impuesto (Fiscal)	
	Gastos netos por intereses USD	EBITDA USD	Gastos netos por intereses USD	EBITDA USD
Grupo	(100 millones)	1.000 millones	N/A	N/A
A Co	(20 millones)	100 millones	(18 millones)	80 millones

Relación entre intereses netos de terceros/EBITDA del grupo = (100 millones de USD / 1.000 millones de dólares) x 100 = 10%

Estructura del grupo:

- Grupo multinacional.
- Empresa A Co, perteneciente al grupo.

Datos financieros:

- **Grupo (Contable):**
 - Gastos netos por intereses: USD 100 millones.
 - EBITDA: USD 1,000 millones.

Cálculos:

- **Cálculo de la relación de intereses netos de terceros/EBITDA del grupo:**
 - (USD 100 millones / USD 1,000 millones) x 100 = 10%.
- **Aplicación de la relación del grupo al EBITDA de informes financieros**

de A Co:

- 10% de USD 100 millones (EBITDA de informes financieros contables de A Co) = USD 10 millones.
- **Determinación de la deducibilidad para A Co (Informes Financieros):**
 - Gastos netos por intereses deducibles: USD 10 millones.
 - Gastos netos por intereses no deducibles: USD 18 millones - USD 10 millones = USD 8 millones.
 - Es muy importante notar que con este método, a pesar de que se usan los datos contables para efectos de determinar el % del EBITDA de grupo, el monto de los intereses deducibles que se utiliza es el del cálculo fiscal. Es decir, a pesar de que los intereses netos contables son USD 20 millones, para este cálculo se utilizan los fiscales que son de USD 18 millones. Este es solo un método, existen otros donde un país puede permitir la deducción de los intereses netos “contables” en lugar de los “fiscales”, más adelante se mostrará un ejemplo con este último método.

Resultado:

- De los USD 19 millones de gastos netos por intereses “fiscales” de A Co, solo USD 10 millones son deducibles según los informes financieros.
- Se rechaza la deducibilidad de USD 8 millones en gastos netos por intereses.

Consideraciones adicionales:

- Este cálculo muestra el impacto de utilizar el EBITDA de los informes financieros en lugar del EBITDA fiscal.
- queda demostrado, que utilizar diferentes tipos de EBITDA, puede tener un impacto significativo en la cantidad de intereses deducibles.

Caso: Opción de utilizar un EBITDA fiscal vs uno contable (CONSIDERANDO COMO DEDUCIBLES EL INTERÉS NETO FISCAL PARA LO FISCAL, Y, POR OTRO LADO, EL INTERÉS NETO CONTABLE PARA LO CONTABLE).

Lo único que cambie en este método respecto el anterior es que en el anterior el interés neto a deducir es siempre el fiscal, sin importar que la ratio del EBITDA se calcule sobre una base contable o una fiscal, y en este ejemplo, se utilizarán los intereses contables para la ratio contable y los intereses fiscales para la ratio fiscal, quedando de la siguiente manera:

Primero se analiza el efecto del método fiscal:

Tabla 4.6

Ejemplo del efecto del método usando la base fiscal

	EBITDA usando la base fiscal	
	Gastos netos por intereses USD	EBITDA USD
Grupo	N/A	N/A
A Co	(18 millones)	80 millones

Relación entre intereses netos de terceros/EBITDA del grupo = (100 millones de USD / 1.000 millones de dólares) x 100 = 10%

En este ejemplo, la capacidad de interés de A Co se calcula aplicando la relación de intereses netos de terceros/EBITDA del grupo del 10%, al EBITDA fiscal de A Co de 80 millones de dólares. Este límite se puede aplicar directamente al gasto neto por intereses de A Co a efectos fiscales. De los 18 millones de dólares netos totales de gastos netos por intereses de A Co, 8 millones de dólares son deducibles de impuestos y 10 millones de dólares no están permitidos.

El cálculo del EBITDA utilizando los principios fiscales es coherente con lo recomendado en la regla de razón fija. También es sencillo para los grupos y para las autoridades fiscales y como enfoque para hacer frente a la erosión de la base imponible y al traslado de beneficios, tiene la ventaja de que las deducciones de intereses de una entidad están vinculadas a su nivel de ingresos imponibles. Esto significa que cuando la base imponible de una entidad es mayor que su ingreso

contable, su capacidad para deducir gastos por intereses será correspondientemente mayor. Del mismo modo, si una entidad lleva a cabo un plan para reducir su base imponible, podrá deducir menos el gasto neto por intereses.

El análisis paso a paso es el siguiente:

Estructura del grupo:

- Grupo multinacional.
- Empresa A Co, perteneciente al grupo.

Datos financieros:

- **Grupo:**
 - Gastos netos por intereses: USD 100 millones.
 - EBITDA: USD 1,000 millones.
- **A Co (Informes financieros):**
 - Gastos netos por intereses: USD 20 millones.
 - EBITDA: USD 100 millones.
- **A Co (Impuesto):**
 - Gastos netos por intereses: USD 18 millones.
 - EBITDA: USD 80 millones.

Cálculos:

- **Cálculo de la relación de intereses netos de terceros/EBITDA del grupo:**
 - $(\text{USD } 100 \text{ millones} / \text{USD } 1,000 \text{ millones}) \times 100 = 10\%$.
- **Aplicación de la relación del grupo al EBITDA fiscal de A Co:**
 - 10% de USD 80 millones (EBITDA fiscal de A Co) = USD 8 millones.
- **Determinación de la deducibilidad fiscal para A Co:**
 - Gastos netos por intereses deducibles: USD 8 millones.
 - Gastos netos por intereses no deducibles: USD 18 millones - USD 8 millones = 10 Millones.

Resultado:

- De los USD 18 millones de gastos netos por intereses de A Co, solo USD 8 millones son deducibles a efectos fiscales.
- Se rechaza la deducibilidad de USD 10 millones en gastos netos por intereses.
- La aplicación de la relación de intereses netos de terceros/EBITDA del grupo al EBITDA fiscal de A Co limita la deducción de intereses de la empresa.
- El cálculo del EBITDA utilizando los principios fiscales, permite que las deducciones de intereses de una entidad estén vinculadas a su nivel de ingresos imponibles.

Consideraciones adicionales:

- El ejercicio ilustra cómo la aplicación de la relación de intereses del grupo puede afectar la deducibilidad de los gastos por intereses de una entidad individual.
- El uso del EBITDA fiscal en lugar del EBITDA contable puede tener un impacto significativo en la cantidad de intereses deducibles.
- La regla de ratio fija, vincula las deducciones de los intereses, al ingreso imponible.

Ahora se analiza el efecto del método contable:

Tabla 4.7

Ejemplo del efecto del método usando la base contable

	Informes financieros (Contable)		Impuesto (Fiscal)	
	Gastos netos por intereses USD	EBITDA USD	Gastos netos por intereses USD	EBITDA USD
Grupo	(100 millones)	1.000 millones	N/A	N/A
A Co	(20 millones)	100 millones	(18 millones)	80 millones

Relación entre intereses netos de terceros/EBITDA del grupo = (100 millones de USD / 1.000 millones de dólares) x 100 = 10%

Estructura del grupo:

- Grupo multinacional.
- Empresa A Co, perteneciente al grupo.

Datos financieros:

- **Grupo:**
 - Gastos netos por intereses: USD 100 millones.
 - EBITDA: USD 1,000 millones.
- **A Co (Informes financieros):**
 - Gastos netos por intereses: USD 20 millones.
 - EBITDA: USD 100 millones.

Cálculos:

- **Cálculo de la relación de intereses netos de terceros/EBITDA del grupo:**
 - (USD 100 millones / USD 1,000 millones) x 100 = 10%.
- **Aplicación de la relación del grupo al EBITDA de informes financieros**

de A Co:

- 10% de USD 100 millones (EBITDA de informes financieros de A Co) = USD 10 millones.

- **Determinación de la deducibilidad para A Co (Informes Financieros):**
 - Gastos netos por intereses deducibles: USD 10 millones.
 - Gastos netos por intereses no deducibles: USD 20 millones - USD 10 millones = USD 10 millones.

Resultado:

- De los USD 20 millones de gastos netos por intereses de A Co, solo USD 10 millones son deducibles según los informes financieros.
- Se rechaza la deducibilidad de USD 10 millones en gastos netos por intereses.
- la aplicación de la ratio del grupo a los informes financieros de la empresa reduce la cantidad deducible de los gastos por intereses.

Consideraciones adicionales:

- Este cálculo muestra el impacto de utilizar el EBITDA de los informes financieros en lugar del EBITDA fiscal.
- queda demostrado, que utilizar diferentes tipos de EBITDA, puede tener un impacto significativo en la cantidad de intereses deducibles.

Caso: Calculo de la regla de ratio fija con EBITDA con un promedio de 3 años

Tabla 4.8

Ejemplo de cálculo de la regla de ratio fija con EBITDA con un promedio de 3 años

	Año Fiscal					
	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Utilizando el EBITDA fiscal del año en curso						
Renta imponible antes de aplicar la regla de la razón fija	380m	350m	100m	300m	320m	300m
+ Gastos netos por intereses	+ 100m	+ 100m	+ 100m	+ 100m	+ 100m	+ 100m
+ depreciación y amortización	+ 50m	+ 50m	+ 50m	+ 50m	+ 50m	+ 50m
= EBITDA fiscal	= 530m	= 500m	= 250m	= 450m	= 470m	= 450m
x Ratio fija de referencia	x 30%	x 30%	x 30%	x 30%	x 30%	x 30%
= deducción máxima permitida	= 159m	= 150m	= 75m	= 135 m	= 141 m	= 135 m
Gastos por intereses no permitidos	0	0	25m	0	0	0

Utilizando el EBITDA fiscal promedio de tres años					
EBITDA fiscal promedio del año en curso + 2 años anteriores		427m	400m	390m	457m
x Ratio fija de referencia		x 30%	x 30%	x 30%	x 30%
= deducción máxima permitida		= 128 m	= 120 m	= 117 m	= 137 m
Gastos por intereses no permitidos	0	0	0	0	0

Estructura:

- Aplicación de la regla de ratio fija con EBITDA basado en un promedio de tres años.

Datos financieros y cálculos:

- **Cálculo del EBITDA fiscal:**
 - Se suman la renta imponible, los gastos netos por intereses y la depreciación y amortización.
 - Se proporciona una tabla con los cálculos para los años 2022 a 2026.
- **Aplicación de la ratio fija de referencia:**
 - Se aplica una ratio fija del 30% al EBITDA fiscal para determinar la deducción máxima permitida.
- **Determinación de los gastos por intereses no permitidos:**
 - Se calcula la diferencia entre los gastos netos por intereses y la deducción máxima permitida.
- **Cálculo del EBITDA fiscal promedio de tres años:**
 - Se calcula el promedio del EBITDA fiscal del año en curso y los dos años anteriores.
- **Aplicación de la ratio fija de referencia al EBITDA fiscal promedio:**
 - Se aplica una ratio fija del 30% al EBITDA fiscal promedio para determinar la deducción máxima permitida.
- **Determinación de los gastos por intereses no permitidos utilizando el EBITDA fiscal promedio:**
 - Se calcula la diferencia entre los gastos netos por intereses y la deducción máxima permitida calculada con el EBITDA fiscal promedio.

Fórmulas Utilizadas:

- **EBITDA Fiscal:** Renta Imponible + Gastos Netos por Intereses + Depreciación y Amortización
- **Promedio de EBITDA Fiscal (3 años):** (EBITDA Fiscal Año N + EBITDA Fiscal Año N1 + EBITDA Fiscal Año N2) / 3

Cálculos Detallados:



Comisión de Tributación y Fiscalidad

Libro: Tributación Internacional: BEPS 2.0

- **Año 2024:**
 - EBITDA Fiscal 2022: 530m
 - EBITDA Fiscal 2023: 500m
 - EBITDA Fiscal 2024: 250m
 - Promedio EBITDA Fiscal 2024: $(530m + 500m + 250m) / 3 = 426.66m$ (redondeado a 427m)
- **Año 2025:**
 - EBITDA Fiscal 2023: 500m
 - EBITDA Fiscal 2024: 250m
 - EBITDA Fiscal 2025: 450m
 - Promedio EBITDA Fiscal 2025: $(500m + 250m + 450m) / 3 = 400m$
- **Año 2026:**
 - EBITDA Fiscal 2024: 250m
 - EBITDA Fiscal 2025: 450m
 - EBITDA Fiscal 2026: 470m
 - Promedio EBITDA Fiscal 2026: $(250m + 450m + 470m) / 3 = 390m$
- **Año 2027:**
 - EBITDA Fiscal 2025: 450m
 - EBITDA Fiscal 2026: 470m
 - EBITDA Fiscal 2027: 450m
 - Promedio EBITDA Fiscal 2027: $(450m + 470m + 450m) / 3 = 456.66m$ (redondeado a 457m)

Resultado y consideraciones adicionales:

- El uso de un promedio de tres años del EBITDA fiscal puede suavizar las fluctuaciones en la renta imponible y proporcionar una base más estable para el cálculo de la deducción máxima permitida.
- Este método puede ser útil para mitigar el impacto de la volatilidad en los resultados financieros de una empresa.
- El uso de promedios, puede generar una mayor estabilidad fiscal para las empresas.
- Al aplicar la ratio fija de referencia a este promedio, se obtiene una deducción máxima permitida que refleja una perspectiva a más largo plazo.
- Si se hubiera utilizado una ratio fija de año por año, a la empresa se le hubiera impedido la deducción de USD 25 millones en el año 2024, sin embargo, usando la ratio fija de tres años se redujo a solo un castigo de USD cero millones, es decir, se autorizó la deducción al 100%.

Caso: Calculo de la regla de ratio fija con EBITDA basado en un promedio de tres años – con un año en donde resulta un importe no deducible

Tabla 4.9

Ejemplo de cálculo de la regla de ratio fija con EBITDA con un promedio de 3 años

	Año Fiscal					
	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Utilizando el EBITDA fiscal del año en curso						
Renta imponible antes de aplicar la regla de la razón fija	380m	350m	100m	300m	320m	(150)m
+ Gastos netos por intereses	+ 100m	+ 100m	+ 100m	+ 100m	+ 100m	+ 100m
+ depreciación y amortización	+ 50m	+ 50m	+ 50m	+ 50m	+ 50m	+ 50m
= EBITDA fiscal	= 530m	= 500m	= 250m	= 450m	= 470m	= 0m
x Ratio fija de referencia	x 30%	x 30%	x 30%	x 30%	x 30%	x 30%
= deducción máxima permitida	= 159m	= 150m	= 75m	= 135 m	= 141 m	= 0 m
Gastos por intereses no permitidos	0	0	25m	0	0	100m
Utilizando el EBITDA fiscal promedio de tres años						
EBITDA fiscal promedio del año en curso + 2 años anteriores			427m	400m	390m	307m
x Ratio fija de referencia			x 30%	x 30%	x 30%	x 30%
= deducción máxima permitida			= 128 m	= 120 m	= 117 m	= 92 m
Gastos por intereses no permitidos	0	0	0	0	0	8

Estructura:

- Aplicación de la regla de ratio fija con EBITDA basado en un promedio de tres años.

Datos financieros y cálculos:

- **Cálculo del EBITDA fiscal:**
 - Se suman la renta imponible, los gastos netos por intereses y la depreciación y amortización.
 - Se proporciona una tabla con los cálculos para los años 2022 a 2027.
- **Aplicación de la ratio fija de referencia:**
 - Se aplica una ratio fija del 30% al EBITDA fiscal para determinar la deducción máxima permitida.
- **Determinación de los gastos por intereses no permitidos:**
 - Se calcula la diferencia entre los gastos netos por intereses y la deducción máxima permitida.

- **Cálculo del EBITDA fiscal promedio de tres años:**
 - Se calcula el promedio del EBITDA fiscal del año en curso y los dos años anteriores.
- **Aplicación de la ratio fija de referencia al EBITDA fiscal promedio:**
 - Se aplica una ratio fija del 30% al EBITDA fiscal promedio para determinar la deducción máxima permitida.
- **Determinación de los gastos por intereses no permitidos utilizando el EBITDA fiscal promedio:**
 - Se calcula la diferencia entre los gastos netos por intereses y la deducción máxima permitida calculada con el EBITDA fiscal promedio.

Fórmulas Utilizadas:

- **EBITDA Fiscal:** Renta Imponible + Gastos Netos por Intereses + Depreciación y Amortización
- **Promedio de EBITDA Fiscal (3 años):** $(\text{EBITDA Fiscal Año N} + \text{EBITDA Fiscal Año N1} + \text{EBITDA Fiscal Año N2}) / 3$

Cálculos Detallados:

- **Año 2024:**
 - EBITDA Fiscal 2022: 530m
 - EBITDA Fiscal 2023: 500m
 - EBITDA Fiscal 2024: 250m
 - Promedio EBITDA Fiscal 2024: $(530\text{m} + 500\text{m} + 250\text{m}) / 3 = 426.66\text{m}$ (redondeado a 427m)
- **Año 2025:**
 - EBITDA Fiscal 2023: 500m
 - EBITDA Fiscal 2024: 250m
 - EBITDA Fiscal 2025: 450m
 - Promedio EBITDA Fiscal 2025: $(500\text{m} + 250\text{m} + 450\text{m}) / 3 = 400\text{m}$
- **Año 2026:**
 - EBITDA Fiscal 2024: 250m
 - EBITDA Fiscal 2025: 450m
 - EBITDA Fiscal 2026: 470m
 - Promedio EBITDA Fiscal 2026: $(250\text{m} + 450\text{m} + 470\text{m}) / 3 = 390\text{m}$
- **Año 2027:**
 - EBITDA Fiscal 2025: 450m
 - EBITDA Fiscal 2026: 470m
 - EBITDA Fiscal 2027: 0m
 - Promedio EBITDA Fiscal 2027: $(450\text{m} + 470\text{m} + 0\text{m}) / 3 = 306.66\text{m}$ (redondeado a 307m)

Resultado y consideraciones adicionales:

- El uso de un promedio de tres años del EBITDA fiscal puede suavizar las fluctuaciones en la renta imponible y proporcionar una base más estable para el cálculo de la deducción máxima permitida.
- Este método puede ser útil para mitigar el impacto de la volatilidad en los resultados financieros de una empresa.
- El uso de promedios puede generar una mayor estabilidad fiscal para las empresas.
- Al aplicar la ratio fija de referencia a este promedio, se obtiene una deducción máxima permitida que refleja una perspectiva a más largo plazo.
- Si se hubiera utilizado una ratio fija de año por año, a la empresa se le hubiera impedido la deducción de USD 125 millones (USD 25 millones en el año 2024 más USD 100 millones en el año 2027) y usando la ratio fija de tres años se redujo a solo un castigo de USD 8 millones.

Casos basados en las normas adoptadas por México

La intención de incorporar ejemplos de México es para que sirva de guía a otros países de la forma en que pueden combinarse y adaptarse a un país en particular, dado que la OCDE proporciona sugerencias globales que no a todos los países les resulta aplicables o que se pueden contraponer con algunas normas internas. El hecho de usar a México no significa que sea el mejor ejemplo a seguir, se hizo solamente para ejemplificar una forma de aplicación en la realidad.

Caso para calcular el monto "De Minimis" en un grupo en México

En México existe la regla "De Minimis" que asciende a \$20 millones de pesos mexicanos, lo que equivale a alrededor de \$1,000,000 de USD y esta cantidad no es aplicable de manera individual, sino que tiene que repartirse entre el grupo de empresas de manera proporcional entre cada empresa integrante del grupo de acuerdo a los ingresos del año previo, ejemplificándose de la siguiente manera:

Figura 4.3

Caso práctico para calcular el monto "De Minimis" en un grupo en México

	Holding	Subsidiaria "X"	Subsidiaria "Y"	Total
Ingresos acumulables (del año previo)	\$ 500,000,000	\$ 200,000,000	\$ 100,000,000	\$ 800,000,000
(Por) % de Proporción basado en ingresos	62.50%	25.00%	12.50%	100.00%
(=) De Minimis de cada compañía	\$ 12,500,000	\$ 5,000,000	\$ 2,500,000	\$ 20,000,000

Notas:

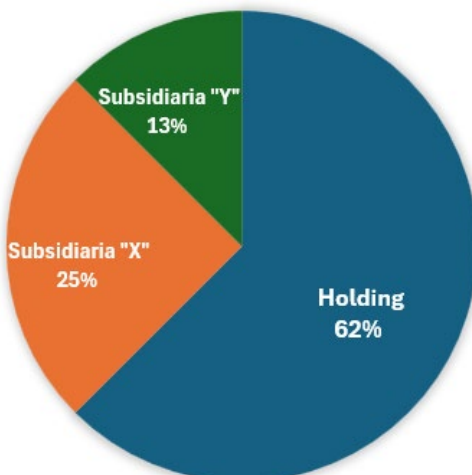
El importe "De Minimis" es prorrateado entre los integrantes del grupo en proporción a los ingresos del año previo.

En México el monto "De Minimis" es de \$20,000,000 para el grupo de conformidad con el artículo 28-XXXII LISR.

En México, los ingresos que se utilizan para calcular la proporción corresponden al año previo.

Fuente: Elaboración propia basado en la Ley del Impuesto Sobre a Renta de México

**% de asignación del "de minimis"
de acuerdo a los ingresos del año previo**



Otro concepto que puede ser diferente país por país es la forma en que se calculan los intereses netos a cargo, en la experiencia mexicana, a los intereses a cargo se le disminuyen tanto los intereses a favor como el monto “de minimis” a aplicar, quedando como lo muestra la imagen:

Figura 4.4

Caso práctico para calcular el monto de los intereses netos para un grupo en México

	Holding	Subsidiaria "X"	Subsidiaria "Y"	Total
Intereses a cargo (gasto)	\$ 50,000,000	\$ 10,000,000	\$ 5,000,000	\$ 65,000,000
(-) Intereses a favor (Ingresos)	(5,000,000)	(12,000,000)	(2,000,000)	(19,000,000)
(-) Monto "De Minimis"	(12,500,000)	(5,000,000)	(2,500,000)	(20,000,000)
(=) Intereses netos	\$ 32,500,000	\$ -	\$ 500,000	\$ 26,000,000

Notas:

Cuando los intereses a favor (ingresos) son iguales o superiores a los intereses a cargo, no aplicará la limitante.

Fuente: Elaboración propia basado en la Ley del Impuesto Sobre Renta de México

Siguiendo con el mismo ejercicio (mismos datos), a continuación, se realiza el cálculo de la limitante de los intereses deducibles, señalando la porción que no podrá deducirse en este año:

Figura 4.5

Caso práctico para calcular el límite de interés deducible basado en el “Fixed Ratio”

	Holding	Subsidiaria "X"	Subsidiaria "Y"	Total
Utilidad fiscal	\$ 50,000,000	\$ 10,000,000	\$ 15,000,000	\$ 75,000,000
(+) Deducción de inversiones (Depreciación/amortización)	\$ 50,000,000	\$ 10,000,000	\$ 5,000,000	\$ 65,000,000
(+) Intereses devengados	\$ 2,500,000	\$ 3,000,000	\$ 3,000,000	\$ 8,500,000
(=) Utilidad fiscal ajustada (EBITDA)	\$ 102,500,000	\$ 23,000,000	\$ 23,000,000	\$ 148,500,000
(Por) Fixed ratio autorizada en México (30%)	30%	30%	30%	30%
(=) Interés deducible máximo	\$ 30,750,000	\$ 6,900,000	\$ 6,900,000	\$ 44,550,000
(vs) Interés neto	\$ 32,500,000	\$ -	\$ 500,000	\$ 33,000,000
(=) Interés no deducible	\$ 1,750,000	\$ -	\$ -	\$ 1,750,000

Notas:

La OCDE es flexible al señalar que el interés deducible oscilará entre el 10% y el 30% del EBITDA, a elección de cada Estado. México decidió utilizar el 30% sobre una base llamada "Utilidad ajustada" que es aproximadamente equiparable al EBITDA.

La OCDE también indica que puede utilizarse el EBITDA fiscal o el contable, México utiliza el fiscal.

Fuente: Elaboración propia basado en la Ley del Impuesto Sobre la Renta de México

Es observable que, en el ejemplo, la compañía holding fue la única que tuvo una limitante en la deducción de intereses debido a que excede el límite máximo del 30% sobre el EBITDA fiscal adoptado por México.

México también cuenta la herramienta de "Thin Capitalization" (capitalización delgada). La forma en que lo utiliza es que, se realizan dos cálculos, por un lado, el "Fixed Ratio" de la imagen previa y por otro lado se realiza el cálculo del "Thin Capitalization", se comparan y solo se podrá deducir el que represente un interés neto a cargo inferior, en otras palabras, el que tenga mayor perjuicio para la empresa, el que impida una menor deducción y en consecuencia, una mayor base imponible y un mayor pago de impuesto. El más benéfico para el país.

En la imagen de abajo se muestra el cálculo del "Thin Capitalization" que para México es de 3x1, deuda vs capital.

Como primer paso para determinar el "Thin Capitalization" se debe calcular el valor del capital, que en este caso es con un promedio, de acuerdo con la Ley del Impuesto Sobre la Renta local. Para determinar el promedio se utilizan los saldos al inicio y al final del año, dividiéndose entre dos, como se muestra en la imagen.

Figura 4.6

Caso práctico para calcular el "Thin Capitalization" (Determinación del capital contable)

	Holding	Subsidiaria "X"	Subsidiaria "Y"	Total
Capital Contable al inicio del año	\$ 1,000,000,000	\$ 500,000,000	\$ 300,000,000	\$ 1,800,000,000
(+) Capital Contable al final del año	\$ 1,100,000,000	\$ 550,000,000	\$ 330,000,000	\$ 1,980,000,000
(=) Suma	\$ 2,100,000,000	\$ 1,050,000,000	\$ 630,000,000	\$ 3,780,000,000
(dividido entre)	2	2	2	
(=) Promedio del Capital Contable	\$ 1,050,000,000	\$ 525,000,000	\$ 315,000,000	\$ 1,890,000,000
(x) Multiplicado por el triple	3	3	3	
(=) Triple del Capital Contable	\$ 3,150,000,000	\$ 1,575,000,000	\$ 945,000,000	\$ 5,670,000,000

Fuente: Elaboración propia basado en la Lev del Impuesto Sobre a Renta de México

Por último, se determina el límite del “Thin Capitalization” y se compara contra el “Fixed Ratio” utilizando el que ofrezca una mayor limitación (el que genere una mayor base imponible), en este ejemplo, se usará el método del “Fixed Ratio” porque generó un monto no deducible de \$1,750,000 pesos mexicanos vs \$1,538,462 que generó el método de “Thin Capitalization”.

Figura 4.7

Caso práctico para calcular el “Thin Capitalization” (Determinación de los intereses no deducibles)

	Holding	Subsidiaria "X"	Subsidiaria "Y"	Total
Saldo promedio de las deudas que devengan intereses con partes relacionadas extranjeras	\$ 2,500,000,000	\$ 1,000,000,000	\$ 700,000,000	\$ 4,200,000,000
(+) Saldo promedio de las otras deudas que devengan intereses distintas a las anteriores	\$ 750,000,000	\$ 300,000,000	\$ 210,000,000	\$ 1,260,000,000
(=) Saldo promedio de las deudas que devengan intereses (Gran total)	\$ 3,250,000,000	\$ 1,300,000,000	\$ 910,000,000	\$ 5,460,000,000
(vs) Triple del Capital Contable	\$ 3,150,000,000	\$ 1,575,000,000	\$ 945,000,000	\$ 5,670,000,000
(=) Exceso de endeudamiento	\$ 100,000,000	\$ -	\$ -	\$ 100,000,000
(dividido entre) Saldo promedio de las deudas que devengan intereses con partes relacionadas extranjeras	\$ 2,500,000,000	\$ 1,000,000,000	\$ 700,000,000	\$ 4,200,000,000
(=) Factor de "no deducibilidad"	0.0400	-	-	
(x) Intereses devengados con partes relacionadas extranjeras	\$ 38,461,538	\$ 7,692,308	\$ 3,846,154	\$ 50,000,000
(=) Intereses no deducibles conforme al método del "Thin Capitalization"	\$ 1,538,462	\$ -	\$ -	\$ 1,538,462
(vs) Interés no deducible conforme al método del "Fixed Ratio"	\$ 1,750,000	\$ -	\$ -	\$ 1,750,000
(=) Interés no deducible a utilizar (se usa el mayor de ambos métodos)	\$ 1,750,000	\$ -	\$ -	\$ 1,750,000

Notas:

Se comparan los montos de los intereses no deducibles de ambos métodos y se usará el que sea mayor, es decir, el que perjudique más a la empresa. (Atrt 28-XXXII)

Fuente: Elaboración propia basado en la Ley del Impuesto Sobre a Renta de México

Por último, se menciona que México también cuenta con la opción de “Carry Forward”, permitiendo que los intereses que no fueron deducibles en un año puedan deducirse en los próximos 10 años, si la situación financiera cambia y la fórmula les resulta favorable.

Conclusiones

La Acción 4 del plan BEPS representa un avance significativo en la lucha contra la evasión fiscal y el traslado de ganancias a paraísos fiscales. No obstante, su correcta aplicación requiere de la colaboración entre países, la divulgación de información y el empleo de herramientas tecnológicas. Es fundamental que las autoridades fiscales se adapten a las nuevas normativas y trabajen en conjunto para asegurar un sistema tributario global justo y equitativo.

Algunos países, como México, han establecidos montos de los llamados “de minimis”, en donde establecen montos mínimos en los cuales los intereses serán completamente deducibles, sin embargo, siguiendo con el ejemplo de México, se establece un importe de \$20 millones de pesos mexicanos desde el 9 de diciembre de 2019 y que a la fecha, no se ha incrementado por motivos de inflación; en este sentido, se sugiere que las autoridades sigan de cerca los montos establecidos como montos absolutos para que se ajusten de acuerdo a los factores inflacionarios particulares de cada Estado.

Los tratados fiscales pueden limitar o facilitar la implementación de la Acción 4. Algunos tratados fiscales contienen disposiciones que restringen la capacidad de los países para limitar la deducción de intereses.

Para alinear los tratados fiscales con las recomendaciones de la OCDE, es necesario actualizarlos. Esta actualización puede incluir la inclusión de disposiciones que permitan a los países aplicar la Acción 4 de manera efectiva.

La actualización de los tratados fiscales es un proceso complejo que requiere la cooperación internacional. Sin embargo, es fundamental para garantizar que la Acción 4 se aplique de manera uniforme en todo el mundo.

En resumen, se puede decir que la Acción 4 del plan BEPS es una herramienta importante para combatir la evasión fiscal, pero su éxito depende de la cooperación internacional y la adaptación de las administraciones tributarias, sin embargo, en la actualidad no todos los países han adoptado las sugerencias de las OCDE en sus respectivas legislaciones locales ocasionando que las empresas multinacionales sigan utilizando esos países como una salida para continuar obteniendo beneficios fiscales a través de los movimientos de utilidades a lo largo el mundo. Resulta complicado cerrar la pinza hasta en tanto todos los países estén actuando dentro de las mismas normas.

Bibliografía

Congreso de la Unión (2025). *Ley del Impuesto Sobre La Renta*. México: Gobierno de México. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LISR.pdf>

Koen Van ‘t Hek, Coor. (2017). *BEPS: Coherencia, sustancia y transparencia*. México. Dofiscal Editores, S.A. de C.V. Thomson Reuters.

OECD (2017). *Limiting Base Erosion Involving Interest Deductions and Other Financial Payments, Action 4 - 2016 Update: Inclusive Framework on BEPS*. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD. Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264268333-en>

Rodríguez, A., Napolitano, G., Santoyo, A. (2020). Limitante de la deducción de intereses. México. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. <https://imcp.org.mx/wp-content/uploads/2020/11/Limitante-de-Deduci%C3%B3n-de-Intereses-LISR28XXXII.pdf>

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (2024). *Memoria documental de fin de sexenio. Límite a la deducción de intereses netos en el pago del Impuesto Sobre la Renta*. Gobierno de México.

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/942089/M3_Limite_a_la_deduci_n_de_interes_netos_en_el_pago_del_ISR.pdf

Glosario

1. **BEPS (Base Erosion and Profit Shifting):** Estrategias utilizadas por empresas para reducir su carga fiscal mediante la manipulación de precios de transferencia y deducciones.
2. **Deducción de intereses:** Reducción del ingreso imponible mediante la deducción de los intereses pagados por deuda.
3. **EBITDA:** Beneficio antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización; utilizado para calcular la capacidad de pago.
4. **Capacidad de pago:** Concepto introducido para establecer límites a las deducciones de intereses basadas en EBITDA.
5. **Multinacionales:** Empresas que operan en múltiples países y pueden abusar de las reglas fiscales a través de la deuda.
6. **Planificación fiscal agresiva:** Estrategias que utilizan las empresas para aprovechar lagunas legales en la legislación fiscal.
7. **Jurisdicciones de baja tributación:** Países que permiten a las empresas pagar menos impuestos, a menudo utilizados para el traslado de beneficios.
8. **Reglas de deducción:** Normativas que dictan cómo y cuánto se puede deducir por intereses.
9. **Riesgos de manipulación:** Potencial de las empresas para aprovechar las reglas fiscales a su favor mediante prácticas no éticas.
10. **Erosión de la base fiscal:** Reducción de los ingresos fiscales de un país debido al uso de estrategias de evasión fiscal.
11. **Tratados fiscales:** Acuerdos entre países que pueden impactar la implementación de reglas sobre deducciones de intereses.
12. **Marco Inclusivo:** Iniciativa para promover la cooperación internacional y la implementación de las recomendaciones BEPS.
13. **Proporción fija:** Un método para determinar el límite de deducción de intereses basado en un porcentaje del EBITDA.
14. **Sector bancario:** Área que puede requerir un tratamiento fiscal especial debido a su naturaleza económica única.

15. **Ajustes fiscales:** Modificaciones en las reglas fiscales de un país para alinearse con las recomendaciones de la OCDE.
16. **Estrategia de apalancamiento:** Uso del capital de deuda para incrementar las deducciones fiscales.
17. **Riesgos económicos:** Consideraciones que los países deben evaluar al implementar reglas sobre deducción de intereses.
18. **Beneficio fiscal indebido:** Ventaja fiscal que obtienen las empresas mediante tácticas que son consideradas evasivas.
19. **Regímenes financieros:** Estructura y reglas que regulan el sistema fiscal de un país.
20. **Transferencia de utilidades:** Proceso mediante el cual las multinacionales trasladan beneficios a jurisdicciones con impuestos más bajos.

Acción 5: Contrarrestar las prácticas fiscales perniciosas de manera eficaz, teniendo en cuenta transparencia y sustancia

Coautores:



Haydith Del Aguila Valera

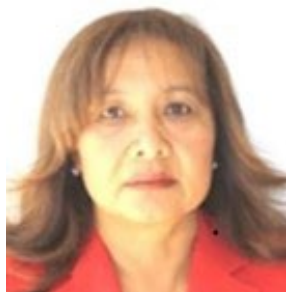
Contador Público Colegiado Certificado de la Universidad Nacional Federico Villarreal. Auditor Financiero. Docente Universitaria e Investigadora. Integrante del Grupo de Interés de la Universidad Cesar Vallejo. Consultora y Asesora de Empresas, Especialista en Tributación. Maestría en Gestión Financiera y Tributación. Miembro de la Comisión Técnica de Tributación de la AIC, Miembro Individual Adherentes del AIC Perú. Coautora en Libro Interamericano: “Tópicos Tributarios de Latinoamérica y el Caribe” - capítulo 6: Tratado Internacional Protocolo de amistad y Cooperación entre la República de Colombia y República del Perú.
tributacion_negocios@hotmail.com



Carmela de Jesús Macurí Mendoza

Gerente General de Consultoría Macurí & Asociados. Titulada en “Ciencias Contables” por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Contadora Pública Colegiada Certificada. “Magister en Tributación” por la Universidad Continental. Estudios de “Maestría en Auditoría Operativa” por la Universidad Nacional Federico Villarreal. Estudios de “Doctorado en Contabilidad” por la Universidad Nacional Federico Villarreal. “Auditor Financiero reconocido por el Colegio de Contadores Públicos de Lima. “Perito Contable” reconocido por el Colegio de Contadores Públicos del Callao. Miembro de la Comisión de Fiscalidad y Tributación de la AIC – ASOCIACIÓN INTERAMERICANA DE CONTABILIDAD – 2024-2025. Presidenta del Comité Técnico de Peritaje Contable del Colegio de Contadores Públicos del Callao (2025). Presidenta del Comité Técnico de Tributación del Colegio de Contadores Públicos del Callao (2020-2021).

Columnista de la Revista Digital Informativa del Colegio de Contadores Públicos del Callao. Miembro de la Comisión Técnica de Tributación de la Junta de Decanos de Colegios de Contadores Públicos del Perú (2014-2016). Expositora en temas de índole tributario, contable y laboral en Universidades y Colegios de Contadores Públicos a nivel nacional. consultoria@macuriasociados

**Martha Leonor Choy Zevallos**

Contadora Pública Colegiada, Consultora y Asesora de Empresas, Especialista en Tributación. Doctora en Derecho, Maestría en Derecho Empresarial, Post título universitario en Derecho Tributario. Ha trabajado en SUNAT. Docente universitaria e Investigadora, Miembro de la Comisión Técnica de Tributación de la AIC, Miembro Individual Adherentes del AIC Perú, y Miembro de la Asociación Peruana de Costos. martha22450@hotmail.com

Subcapítulo I: Teoría

Resumen

El potencial riesgo que supone la utilización de regímenes fiscales preferenciales para transferir artificialmente los beneficios, la falta de transparencia en ciertas fórmulas de *tax ruling* o de acuerdos previos entre las administraciones tributarias y los contribuyentes. Este capítulo efectuará el estudio de la metodología consensuada para evaluar y determinar si existe o no actividad sustancial que permita al contribuyente obtener rendimientos o generación de la renta. En cuanto a la transparencia la implantación de un marco de referencia que incluyan todos aquellos acuerdos previos celebrados que puedan suscitar preocupación por las posibles prácticas elusivas BEPS ante la inexistencia o intercambio insuficiente de información con carácter obligatorio.

El objetivo de este capítulo consiste en analizar los regímenes preferenciales que conllevan a la Erosión de la Base Imponible y el traslado de beneficios fiscales en la legislación interna de los países que aplican unilateralmente sus propias medidas antielusorias, para tal efecto, se realizará la comparación entre las recomendaciones establecidas en las acciones BEPS, y la legislación del Impuesto a las Ganancias en los diferentes países materia de estudio.

Abstract

The potential risk posed by the use of preferential tax regimes to artificially shift profits, the lack of transparency in certain tax ruling formulas or prior agreements between tax administrations and taxpayers. This chapter will study the agreed-upon methodology to evaluate and determine whether there is substantive activity that allows the taxpayer to obtain income or generate revenue. Regarding transparency, the implementation of a framework that includes all prior agreements that may raise concerns about possible BEPS evasive practices in light of the absence or insufficient mandatory information exchange.

The objective of this chapter is to analyze the preferential regimes that lead to the Erosion of the Taxable Base and the transfer of tax benefits in the internal legislation of the countries that unilaterally apply their own anti-avoidance measures, for this purpose, the comparison between the recommendations established in the BEPS actions, and the Income Tax legislation in the different countries under study will be made.

Antecedentes

I. Informe sobre competencia fiscal perniciosa

El sistema fiscal internacional como resultado de la integración de las economías globales dejó al descubierto una serie de puntos débiles que generan oportunidades para la erosión de las bases imponibles y el traslado de beneficios BEPS, la disyuntiva de revisión tributaria y decisiones políticas respecto al Sistema Tributario Internacional y que, asegure de que los beneficios tributen allí donde se desarrollen efectivamente las actividades económicas y se genere valor, se volvió de urgente necesidad.

En junio de 2013, el Comité de Asuntos Fiscales - CFA de la OCDE aprobó el Plan de Acción BEPS, ratificado posteriormente por los líderes del G20 y los Ministros de Hacienda. Este plan incluye la Acción 5, que se enfoca en actualizar las prácticas fiscales perjudiciales, promoviendo la transparencia y exigiendo una actividad económica sustancial para el acceso a regímenes fiscales preferenciales, así como un enfoque integral que contemple la colaboración con países no miembros de la OCDE.

El trabajo en esta materia no es reciente; se inició en 1998 con el Informe sobre competencia fiscal perniciosa, que estableció las bases para abordar prácticas que afectan negativamente las bases imponibles, sobre todo en sectores móviles como las finanzas y los servicios. La globalización y los avances tecnológicos han incrementado la movilidad de estas actividades, lo que a menudo resulta en una carga fiscal desplazada a bases imponibles menos móviles.

El objetivo de la OCDE es salvaguardar la integridad de los sistemas fiscales y prevenir distorsiones causadas por regímenes que erosionan indebidamente las bases imponibles. No se busca la armonización de los sistemas tributarios ni establecer tasas específicas de imposición, sino resaltar la relevancia de la transparencia y la sustancia en la aplicación de regímenes fiscales. La Acción 5 se considera una actualización del Informe de Progreso de 2014.

Al respecto, el Informe de combate contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios en febrero de 2013, los países de la OCDE y del G-20 avalaron y adoptaron un Plan de Acción en septiembre de 2013 conformado por 15 líneas de actuación o «acciones» para dar respuesta a los problemas BEPS. Dicho Plan de acción y las 15 medidas que lo conforman giran en torno a tres pilares fundamentales:

- a) Dotar de coherencia a las normas de Derecho interno que afectan a las actividades transfronterizas;
- b) Reforzar el criterio de actividad sustancial contemplado por las normas internacionales en vigor;
- c) Mejorar la transparencia y la seguridad jurídica

En este contexto, la implementación resultó clave en esta fase. El paquete de medidas BEPS se diseñó precisamente para ser implementado mediante cambios en la legislación y prácticas nacionales y en aplicación de las disposiciones contempladas en los convenios fiscales, con negociaciones para desarrollar un instrumento multilateral. Los países de la OCDE y del G-20 continuaron trabajando en forma conjunta a fin de garantizar la implementación sistemática y coordinada de las recomendaciones en materia de BEPS.

La globalización en el contexto de la búsqueda de soluciones comunes estableció un diálogo a escala mundial. Los países de la OCDE y del G-20 diseñaron un marco inclusivo de seguimiento con la participación de todos los países interesados en condiciones de igualdad, con la finalidad de lograr una mayor comprensión acerca de la aplicación práctica de las recomendaciones en materia de BEPS, con énfasis en temas como la implementación y administración tributaria, beneficiosos para las administraciones públicas y empresas.

El riesgo que supone la utilización de regímenes fiscales preferenciales para transferir artificialmente los beneficios, la falta de transparencia de ciertas fórmulas de *tax ruling* o de acuerdos previos entre las administraciones tributarias y los contribuyentes, conduce al estudio de la metodología consensuada para evaluar y determinar si existe o no actividad sustancial que permita al contribuyente obtener rendimientos o generación de la renta.

En cuanto a la transparencia la implantación de un marco de referencia que incluyan todos aquellos acuerdos previos celebrados que puedan suscitar preocupación por las posibles prácticas elusivas BEPS ante la inexistencia o insuficiente información con carácter obligatorio, por otro lado, se encuentra en el contexto de las medidas de prevención que se encuentra entre los 10 pilares sobre las que se guiarán los estudios planteados.

El principio de actividad sustancial destaca la necesidad de que las entidades y estructuras empleadas en la planificación fiscal posean una actividad económica real, en lugar de ser simples artificios legales creados para evadir o reducir la carga impositiva. Este planteamiento busca frenar la utilización de mecanismos que no reflejan transacciones auténticas y, por ende, no deberían beneficiarse de incentivos fiscales.

La reforma de prácticas tributarias perjudiciales bajo este concepto es un avance hacia sistemas fiscales más equitativos. Supone un cambio en cómo las autoridades fiscales y las empresas abordan la planificación fiscal, colocando la honestidad y la actividad económica genuina por encima de intrincadas estructuras legales diseñadas para eludir impuestos. Esto, a su vez, contribuye a fortalecer la confianza en el sistema fiscal y promover un mayor cumplimiento de las obligaciones tributarias.

II. Acción 5, combate a las prácticas fiscales perniciosas de manera más eficaz, teniendo en cuenta transparencia y sustancia.

Encaminada por la Acción 5 del Plan BEPS de la OCDE que propone la transparencia a través del intercambio obligatorio de información sobre acuerdos vinculados a estos regímenes, el análisis integra discusiones anteriores como el informe de progreso del 2014 para organizarse en un único documento que ofrezca directrices sobre el nexo y su aplicación a los regímenes que proporcionan ventajas fiscales para determinados ingresos de propiedad intelectual.

La Acción 5 aborda la necesidad de que haya actividad sustancial detrás de cualquier régimen fiscal preferencial. Dentro del marco de las iniciativas BEPS, este requisito intenta alinear la tributación con la realidad económica, evitando que los beneficios se desplacen de manera artificial a otros países. En el Informe de 1998 de la OCDE se planteaba un requerimiento similar, relacionado con el undécimo factor que evalúa si los regímenes fiscales promueven actividades motivadas exclusivamente por razones fiscales, sin una actividad sustancial, el informe ofrecía directrices limitadas sobre la implementación de este criterio para combatir de manera más eficiente las prácticas fiscales dañinas.

La Acción 5 resalta la relevancia del criterio de actividad sustancial en el contexto de las iniciativas BEPS. Este criterio se aplicará junto a cuatro criterios claves para determinar si un régimen privilegiado es potencialmente dañino. Se han explorado diversos enfoques para aplicar este criterio a regímenes de propiedad intelectual, revelando una conexión con las preocupaciones sobre prácticas fiscales nocivas, derivadas principalmente de reducciones en el impuesto de sociedades para ciertos ingresos relacionados con intangibles. Se han revisado todos los regímenes de propiedad intelectual de los estados miembros y asociados de forma simultánea. La implementación del requisito de actividad sustancial no exigirá una reevaluación de los regímenes de propiedad intelectual previamente analizados, la Acción 5 se aplicará a todos los regímenes preferenciales, no limitándose solo a los de propiedad intelectual.

Marco para determinar si un régimen preferencial es pernicioso

I. Marco para determinar si un régimen preferencial es pernicioso.

La presencia de un régimen preferencial no implica que sea intrínsecamente perjudicial ni que los incentivos fiscales deban ser eliminados. Para evaluar si un régimen es potencialmente dañino, se deben considerar cinco factores clave, además de ocho elementos adicionales que explican en detalle la aplicación de estos factores OCDE, 2016. Los criterios a evaluar incluyen la tasa impositiva efectiva aplicada a actividades geográficamente móviles, el impacto en la equidad fiscal y la posible creación de incentivos que promuevan prácticas empresariales perjudiciales.

Además de los factores principales, el análisis debe integrar elementos adicionales que proporcionen una visión más completa del entorno en el que funciona el régimen preferencial. Estos elementos pueden abarcar la evaluación de cómo el régimen se ajusta a las políticas fiscales y económicas internacionales, así como su conformidad con los estándares globales de transparencia y gobernanza. Un régimen preferencial podría ser considerado perjudicial si fomenta la evasión fiscal, socava el sistema tributario o establece obstáculos para una competencia equitativa.

Según Mendoza (2023), *“las medidas del estándar mínimo, acción 5 del Proyecto BEPS, buscan ajustar o eliminar las características perjudiciales y las ventajas desleales que proporciona un régimen fiscal preferencial”*. El objetivo busca modificar el régimen impositivo para que los incentivos fiscales no influyan en la ubicación de las actividades móviles dentro de una cadena de valor global ni en la prestación de servicios en los modelos de negocios actuales. Para ello, el Foro sobre Prácticas Fiscales Perniciosas (FPFP) ha establecido:

- 1) los factores que determinan si un régimen preferente es dañino;
- 2) el criterio de actividad económica sustancial para evaluar los regímenes fiscales preferentes, y
- 3) un sistema obligatorio de intercambio de información entre gobiernos.

El estándar mínimo para los regímenes preferentes es el requisito de actividad económica sustancial, que se evalúa a través del mecanismo de nexo. Este criterio se utiliza para determinar si un régimen fiscal atrae operaciones a su territorio con el único objetivo de obtener ventajas tributarias, ya que busca alinear la función sustancial con la generación de ingresos y la tributación de la empresa, otorgando el beneficio a quien realmente realice una actividad económica sustancial.

Asimismo, de acuerdo con el Informe Especial 27/2024, emitido por el Tribunal de Cuentas de la Unión Europea (2024), señala que, *“la normativa destinada a combatir los regímenes fiscales perniciosos y la elusión del impuesto sobre sociedades debe asegurar que tanto las empresas como los individuos tengan menos posibilidades de evadir o evitar el pago adecuado de impuestos en el estado miembro correspondiente. Para ello, es fundamental que los Estados miembros adapten correctamente la legislación de la UE a sus normativas nacionales”*. Por su parte, la comisión tiene la responsabilidad de presentar propuestas legislativas integrales, supervisar la transposición de las normativas y garantizar su correcta aplicación. Además, proporcionar directrices que faciliten su implementación efectiva. Estas acciones representan una línea de defensa clave en materia de imposición directa, ámbito en el que la intervención de la UE se limita a corregir distorsiones en el mercado interior.

Si bien, la legislación sigue, en términos generales, la evolución internacional, aún existen ambigüedades significativas en la aplicación de sus normas. La UE desarrolló su marco normativo para combatir los regímenes fiscales perniciosos y la elusión fiscal como respuesta a los esfuerzos internacionales liderados por la OCDE. En este contexto, la OCDE y el G20 impulsaron el

proyecto de erosión de la base imponible y traslado de beneficios (BEPS), que en 2015 introdujo 15 medidas diseñadas para alinear las estrategias de los países en la lucha contra la evasión y elusión fiscal, estableciendo así un estándar global. Posteriormente, la UE adoptó normativas de cumplimiento obligatorio. En este marco, la Directiva sobre el Fraude Fiscal (DEF), la Directiva de Cooperación Administrativa 6 (DCA 6) y la Directiva del Consejo sobre mecanismos de resolución de disputas fiscales igualan o incluso superan muchas de las medidas contempladas en el proyecto BEPS.

Según Escalante (2020), *“se han implementado normas de transparencia fiscal y acuerdos de intercambio de información tributaria con el objetivo de eliminar los efectos perniciosos de estos regímenes”*. Sin embargo, estos mecanismos no han logrado su propósito de manera efectiva debido a la falta de voluntad política de los gobiernos y la resistencia de sectores que se benefician de estas prácticas. La enorme cantidad de recursos que los países pierden a causa de estos mecanismos de evasión fiscal justifica la necesidad de intensificar los esfuerzos para su eliminación. A nivel internacional, los regímenes fiscales preferenciales son empleados como herramientas de evasión fiscal, ya que posibilitan que los contribuyentes desplacen su capital a países o territorios con tasas impositivas mucho más bajas que las que enfrentarían en su país de residencia. De este modo, los ingresos se gravan en lugares con una carga fiscal mínima o inexistente, en lugar de hacerlo en el país donde se llevó a cabo la actividad económica que generó esos ingresos.

Por otro lado, la competencia fiscal entre estados que fomenta la creación de regímenes fiscales preferenciales es vista de manera negativa, ya que implica otorgar beneficios fiscales excesivos con el fin de atraer ingresos e inversiones. Además, la falta de intercambio de información entre las autoridades fiscales de distintos países facilita el uso de esquemas de evasión fiscal internacional, lo que tiene efectos perjudiciales en las economías de los Estados involucrados, las cuales son:

- a) Genera un reparto desigual de la carga tributaria, debido a la disminución de los impuestos sobre ciertos tipos de ingresos, principalmente aquellos móviles, lo que incrementa la presión fiscal sobre otros sectores.
- b) Los impuestos se establecen tomando en cuenta su impacto en la atracción de inversiones económicas, antes de considerar la capacidad de los contribuyentes para aportar.
- c) Se pierde la neutralidad fiscal, ya que las decisiones económicas se ven influenciadas inevitablemente por las cargas y beneficios fiscales.
- d) Se genera ineficiencia en la asignación de recursos, pues estos no se destinan a los sectores más productivos, sino a aquellos con menores tasas impositivas.
- e) Provoca una disminución general de la recaudación fiscal.

Para Salassa (2021), *“la competencia fiscal desleal o perjudicial ocurre cuando los países optan por no gravar, o aplicar una carga impositiva mínima, a ciertos ingresos que han sido generados sin conexión alguna con su territorio”*. Este fenómeno lleva al vaciamiento de las bases imponibles de los países donde se originaron esos ingresos, dando lugar a prácticas fiscales desleales que aplican los regímenes tributarios perniciosos. En Argentina, dicha normativa se

encuentra regida por la Ley N° 11.683 (1933) y la Ley del Impuesto a las Ganancias, junto con su reglamentación establecida en el Decreto N° 589 (2013). En Chile, la regulación correspondiente está contemplada en el Decreto Ley N° 824 (1974) y la Resolución Exenta N° 124 (2017), emitida por el Servicio de Impuestos Internos. Mientras que, en Argentina, la legislación aborda directamente este tema, en Chile se incluye una resolución proveniente del Poder Ejecutivo. En ambos países, la normativa establece directrices para determinar el régimen fiscal aplicable a las rentas provenientes de jurisdicciones no cooperantes, caso de Argentina, o a los regímenes fiscales preferenciales en Chile, así como disposiciones para identificar qué territorios deben ser considerados como tales.

En base a lo descrito, tanto Argentina como Chile han adoptado enfoques legislativos para combatir la competencia fiscal desleal, cada uno con normativas específicas adaptadas a sus contextos nacionales. Ambas naciones buscan alinearse con los principios de la OMC para evitar prácticas discriminatorias y proteger sus bases fiscales. Sin embargo, la efectividad de estas regulaciones depende de su implementación y coordinación con el entorno internacional. El intercambio de información y la cooperación entre países serán clave para enfrentar la evasión fiscal de manera más efectiva.

El criterio de la actividad sustancial

I. El criterio de actividad sustancial en el marco de los regímenes de propiedad intelectual PI.

Se plantean preocupaciones sobre la erosión de las bases imponibles provocada por regímenes fiscales que otorgan ventajas a los ingresos generados por la PI. Aunque estos regímenes pueden fomentar el crecimiento económico, el FPDFP sostiene que los incentivos fiscales deben alinearse con principios consensuados para evitar causar daños a otros países. Si bien el FPDFP no recomienda la implementación de regímenes fiscales específicos para la PI, exige que tales regímenes cuenten con una “actividad sustancial”. Se examinan tres métodos para valorar esta actividad:

1. Creación de valor: Este método exige que los contribuyentes realicen actividades significativas, aunque no tuvo mucho respaldo.
2. Principios de precios de transferencia: Permitía beneficios fiscales vinculados a toda la renta generada por la PI, aunque fue objeto de muchas críticas y no avanzó.
3. Enfoque del nexo: Este método fue acordado y cuenta con el respaldo del FPDFP y el G20, centrando su análisis en cómo los incentivos fiscales se relacionan con las actividades reales de investigación y desarrollo (I+D) de los contribuyentes.

El FPDFP busca limitar las ventajas fiscales vinculadas a la PI, fomentando la I+D sin menoscabar la soberanía tributaria de los países. El enfoque del nexo se fundamenta en evaluar si los regímenes de PI condicionan sus beneficios fiscales a la actividad genuina de I+D realizada. Se resalta que los gastos son la clave para determinar la sustancialidad de las actividades, fijándose en la proporción de gastos relacionados con I+D. Así, el enfoque del nexo promueve que los beneficios fiscales se otorguen exclusivamente a los contribuyentes verdaderamente implicados en actividades de I+D.

La propiedad intelectual es uno de los activos más cruciales para las empresas. La OCDE en su Acción 5, destaca que las industrias centradas en el desarrollo y la explotación de estos activos intangibles +++ fundamentales para el crecimiento económico y la creación de empleo. Es natural que los países busquen implementar incentivos fiscales que fomenten la inversión en investigación y desarrollo. Sin embargo, es esencial que estos incentivos no causen distorsiones ni efectos adversos en la economía. Por lo tanto, la exigencia de "actividad sustancial" se considera un criterio clave.

En cuanto al concepto de "actividad sustancial," el enfoque reconocido internacionalmente es el del "nexo". Este enfoque establece que una actividad tiene suficiente sustancia y, por ende, puede beneficiarse de un régimen fiscal preferencial, según la relación entre ingresos y gastos relacionados con el desarrollo del activo intangible. Así, los beneficios fiscales se aplican solo a las ganancias derivadas de la explotación de la propiedad intelectual, en función de la proporción entre gastos calificados y gastos totales.

Además, la Acción 5 proporciona una fórmula específica para calcular los beneficios de este régimen fiscal especial y detalla los conceptos relevantes que deben considerarse en la aplicación de dicha fórmula. Esta estructura permite evaluar la actividad sustancial necesaria para acceder a beneficios fiscales de manera clara y consistente.

$$\begin{array}{l} \text{Gastos que dan derecho} \\ \text{al beneficio en los que se incurre} \\ \text{para desarrollar un activo de PI} \\ \text{beneficios fiscales} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Total de la renta} \\ \text{derivada del activo PI} \end{array} = \text{Renta sujeta a}$$

A. Beneficiarios del Régimen de PI.

Los contribuyentes elegibles para beneficiarse de un régimen de PI incluyen empresas residentes, sucursales nacionales de empresas y sucursales extranjeras de empresas locales, siempre que estén sometidos a impuestos en la jurisdicción que ofrece los beneficios. Se aclara que los gastos de una sucursal no calificarán para beneficios fiscales si esta no está operativa al generar ingresos.

B. Activos de PI Elegibles.

Los activos de PI que pueden acceder a incentivos fiscales son principalmente patentes y equivalentes funcionales, como software registrado. También se incluyen derechos exclusivos para fármacos huérfanos certificados de protección adicional. Por el contrario, activos como marcas no son elegibles para estos incentivos.

C. Gastos que Permiten Beneficios.

El enfoque del nexo se basa en una estrecha conexión entre los gastos, los activos de PI y los ingresos generados. Los gastos elegibles deben estar directamente relacionados con activos de

PI, y ciertos costos no califican, como intereses y adquisición de activos, salvo que exista una relación directa. Las jurisdicciones establecerán qué gastos son considerados elegibles, asegurando que están asociados a actividades genuinas de I+D.

D. Gastos Totales.

Los gastos totales se definen de manera que, si un contribuyente elegible incurre en todos los gastos pertinentes, podría beneficiarse al 100% del régimen preferencial relacionado con la renta derivada del activo de PI. Estos gastos totales son la suma de todos los gastos que serían considerados elegibles si los realizaran directamente el contribuyente. No se incluyen en los gastos totales aquellos gastos no elegibles, como el pago de intereses o costos de construcción, aunque sean pagados por el contribuyente.

Una excepción son los costos de adquisición de la PI, que se suman a los gastos totales, reflejando así los gastos que el contribuyente no elegible habría incurrido. Esto significa que los gastos totales abarcan tanto los gastos que permiten acceder al régimen preferencial de PI, como los costos de adquisición y de externalización que no se consideran elegibles.

El enfoque del nexo no abarca todos los gastos en el desarrollo de un activo de PI, sino que únicamente añade ciertos gastos, como los de externalización a partes vinculadas. A menudo, los gastos totales se generan antes de que se produzcan ingresos que puedan beneficiarse de incentivos fiscales bajo el régimen de PI.

El cálculo considera que los "gastos elegibles" incluyen todos los gastos válidos a lo largo de la vida del activo PI y que los "gastos totales" abarcan todos los gastos generados en ese periodo. A medida que se acumulan gastos en cualquiera de estas categorías, el porcentaje aplicado a los ingresos obtenidos se determina en función de estas proporciones acumuladas.

E. Renta Total.

Se define la "renta total" como el ingreso general antes de deducir gastos. Es vital que esta renta no sea desproporcionada en relación con gastos elegibles. Adicionalmente, debe estar restringida a ingresos generados por el activo de PI, evitando la inclusión de ingresos no relacionados.

F. Externalización.

El enfoque del nexo asegura que un porcentaje significativo de los beneficios fiscales esté asociado a la I+D efectuada por el contribuyente. Solo se aceptan gastos elegibles de actividades externas a partes no vinculadas, y las regulaciones pueden permitir cierta externalización en cantidades limitadas.

G. Tratamiento de la PI Adquirida.

Los gastos elegidos son los que ocurren tras la adquisición de un activo PI, excluyendo costos de adquisición que, no obstante, se incluyen en los gastos totales. Las transacciones entre partes vinculadas deben cumplir con los principios de precios de plena concurrencia.

H. Seguimiento de la Renta y Gastos.

El seguimiento riguroso de ingresos y gastos es esencial para asegurar que los beneficios fiscales sean válidos. Las jurisdicciones deben exigir un control detallado de gastos y activos de PI, siendo especialmente crítico para empresas con múltiples activos o que externalizan procesos.

I. Presunción que Permite Prueba en Contrario.

El enfoque del nexo permite que los países utilicen la relación del nexo como presunción, permitiendo a los contribuyentes refutarla en circunstancias excepcionales. Esta revisión anual de las circunstancias excepcionales es fundamental para mantener la equidad en la valoración fiscal. Las administraciones tributarias deben actualizar documentación que respalde el cumplimiento de los criterios establecidos.

II. Actividad Sustancial en Regímenes Distintos a la Propiedad Intelectual PI.

La acción 5 subraya la importancia de que los regímenes fiscales preferenciales, incluidos aquellos que no guardan relación con la PI, exijan una actividad sustancial. El FPDF ha evaluado la aplicación de este precepto en varios regímenes preferenciales, destacando que los beneficios fiscales se conceden exclusivamente a aquellos contribuyentes que realicen actividades productivas dentro del ámbito del régimen.

El principio de actividad sustancial busca establecer una relación definida entre los gastos, los activos vinculados a la PI y los ingresos generados. Relevando que, los beneficios fiscales reflejan actividades genuinas y gastos significativos de los contribuyentes. Este mismo principio es aplicable a otros regímenes preferenciales, donde los beneficios fiscales deben estar conectados con actividades que produzcan la renta específica autorizada por el marco reglamentario.

Para identificar la actividad clave en cada régimen, es necesario tener en cuenta el tipo de renta involucrada y el contexto particular en el que se opera. Las variaciones en la implementación de estos regímenes a través de diferentes jurisdicciones pueden ser notables, lo que implica que se requiera un examen exhaustivo de las actividades relevantes en cada caso. Se proporcionan líneas generales de las actividades que podrían ser necesarias en diferentes regímenes de preferencia fiscal, enfatizando la relevancia de la relación entre la actividad y la renta en la salvaguarda de la integridad del sistema fiscal.

A. Regímenes de Sedes Sociales.

Los denominados "Headquarters Regimes" ofrecen un tratamiento fiscal preferente a determinadas entidades que realizan funciones claves, tales como la gestión y coordinación de operaciones en un grupo empresarial. Estos regímenes están destinados a atraer a empresas que centralizan servicios cruciales, como la toma de decisiones estratégicas y la administración de costos.

No obstante, existen preocupaciones sobre la estructura de estas normas. Uno de los retos principales es la posibilidad de compartimentar las actividades de las empresas, resultando en una definición artificial de la base imponible. A través del enfoque de "coste incrementado", se

excluyen ciertos gastos de la determinación de beneficios, lo que puede distorsionar la rentabilidad real de la firma. Asimismo, la falta de atención a factores contextuales específicos puede llevar a evaluaciones incorrectas.

Las actividades desempeñadas por estas compañías suelen incluir funciones esenciales para la generación de ingresos, como la toma de decisiones estratégicas, la aprobación de gastos y la coordinación operativa dentro del grupo. Estos factores son vitales para evaluar el impacto real y la sustancia de las operaciones, asegurando así un tratamiento fiscal justo acorde con la realidad económica.

B. Regímenes de Centros de Distribución y Servicios.

Los regímenes aplicables a centros de distribución y servicios proporcionan un trato fiscal privilegiado a entidades que se centran en la compra venta de productos o en la prestación de servicios intragrupo. Sin embargo, también surgen dudas respecto a la compartimentación de actividades y el riesgo de definir de forma artificial la base imponible. Aunque algunos problemas pueden abordarse mediante factores ya establecidos, persisten cuestiones sobre la sustancia de las actividades. Las funciones que generan ingresos en estos centros comprenden el transporte, la gestión de inventarios y los servicios de consultoría y administración.

C. Regímenes para Compañías Financieras o de Leasing.

Los regímenes fiscales destinados a entidades financieras o de leasing buscan facilitar un entorno favorable para estas actividades. Estos regímenes abordan cuestiones específicas, como la compartimentación de operaciones, que conlleva la separación de actividades y sus efectos fiscales, y la definición de la base imponible, a menudo inflada de manera artificial, lo cual puede conducir a cargas fiscales inapropiadas.

Un diseño y gestión cuidadosos de estos regímenes son cruciales para hacer frente a los desafíos inherentes a estos sectores. La identificación precisa de las actividades que generan ingresos, junto con un control adecuado de la base imponible y la compartimentación, resulta fundamental para crear un entorno financiero justo y competitivo.

D. Regímenes para Gestores de Fondos.

Los regímenes que regulan la gestión de fondos proporcionan un favorable tratamiento fiscal para la renta generada por los gestores a través de su labor de administración. Las preocupaciones principales giran en torno a la tributación de la remuneración de los gestores, más que sobre la renta del fondo o la de los inversores. Esta compensación puede acarrear problemas de transparencia, que podrían ser mitigados mediante un sistema de intercambio obligatorio de normativas fiscales. Las funciones clave que generan ingresos incluyen la toma de decisiones de inversión, la evaluación de riesgos y la regulación de informes legales.

E. Regímenes para Entidades Bancarias y de Seguros.

Los regímenes fiscales que benefician a entidades bancarias y de seguros ofrecen un tratamiento preferente, especialmente respecto a las ganancias obtenidas de actividades en el

exterior. Esto plantea incertidumbres sobre cómo delimitar estas actividades y la sustancia de las mismas. En el sector bancario, las fuentes de ingresos incluyen la gestión de fondos y la mitigación de riesgos, mientras que las aseguradoras se centran en la evaluación y cobertura de riesgos, además de ofrecer servicios a sus clientes. Una regulación adecuada es crucial para asegurar que las operaciones empresariales asuman los riesgos correspondientes.

F. Regímenes para Compañías Navieras.

Los regímenes fiscales preferenciales para empresas navieras que operan en el transporte marítimo abordan consideraciones que sobrepasan lo fiscal y presentan desafíos relacionados con la transparencia y la compartimentación. Estas cuestiones pueden suscitar inquietudes sobre la actividad sustancial, dado que se permite separar los ingresos del transporte marítimo de otras operaciones. Las actividades críticas que generan ingresos en estas compañías incluyen la gestión de la tripulación, el mantenimiento de vehículos, la supervisión de entregas y la organización de viajes.

G. Regímenes para Entidades Tenedoras de Valor.

Los regímenes para estas entidades caen en dos categorías:

1. Compañías holding diversas: gestionan activos variados y deben demostrar actividad sustancial vinculada a los ingresos generados, evidenciando su compromiso con actividades fundamentales.

2. Compañías holding de capital: ofrecen beneficios únicamente sobre dividendos y ganancias de capital, lo que reduce la necesidad de acreditar sustancia en su gestión. Sin embargo, este último tipo de régimen suscita inquietudes sobre la transparencia y la identificación del beneficiario efectivo de dichos dividendos.

Relevamos que, tras abordar preocupaciones sobre política fiscal y transparencia, la erosión de la base imponible y las prácticas de traslado de beneficios deberían representar menores problemas. En el caso de empresas holding que se benefician de regímenes centrados en capital, es indispensable cumplir con normativas comerciales y demostrar la adecuada sustancia, como contar con personal e infraestructura, para evitar que entidades ficticias obtengan ventajas indebidas.

Marco para la mejora de la transparencia con relación a los acuerdos específicos con un contribuyente

I. Acuerdos comprendidos en el marco de intercambio espontáneo.

A. Definición de acuerdo para un contribuyente específico.

Un acuerdo para un contribuyente específico, comúnmente denominado "Tax Ruling", consiste en una comunicación formal emitida por una autoridad fiscal. Esta comunicación ofrece orientación y clarificación sobre situaciones fiscales particulares que afectan a un contribuyente o a un grupo definido de contribuyentes. Dichos acuerdos aportan certeza legal, permitiendo a los contribuyentes manejar sus obligaciones fiscales con mayor confianza, ya que

la interpretación y consejos proporcionados por la administración tributaria pueden guiar sus decisiones y comportamientos tributarios.

Los tax rulings pueden tratar diversos elementos de la normativa fiscal, incluyendo la interpretación de leyes, la aplicación de deducciones y el tratamiento de ciertos ingresos, así como cualquier cuestión relacionada con las responsabilidades fiscales del contribuyente. Al seguir un tax ruling, los contribuyentes pueden asegurarse de que están cumpliendo adecuadamente con la legislación tributaria, lo cual disminuye el riesgo de enfrentar sorpresas o sanciones en el futuro.

Aspectos fundamentales para tener en cuenta:

1. Importancia de los Acuerdos Específicos:

Estos acuerdos brindan seguridad y previsibilidad tanto a las administraciones tributarias como a los contribuyentes, contribuyendo a la reducción de controversias fiscales.

2. Preocupaciones sobre la Transparencia:

A pesar de sus beneficios, los tax rulings suscitan inquietudes en cuanto a su transparencia, lo que ha llevado a un análisis crítico desde el inicio del trabajo de la OCDE con relación a prácticas fiscales nocivas.

3. Condiciones del Acuerdo:

Para que un contribuyente se encuentre amparado por el acuerdo, es esencial que haya presentado de manera fidedigna los hechos pertinentes y que cumpla con los términos establecidos.

4. Consultas Tributarias Vinculantes y Acuerdos Previos de Valoración - APA:

Se diferencian estos tipos de acuerdos, siendo los APAs más detallados en su análisis y requiriendo un seguimiento continuado.

5. Tipos de APAs:

Los Acuerdos Previos de Valoración pueden ser unilaterales, bilaterales o multilaterales, y requieren un examen minucioso de las circunstancias antes de su aprobación.

6. Acuerdos Generales vs. Acuerdos Específicos:

Los acuerdos generales no están dirigidos a un contribuyente concreto y proporcionan directrices sobre la interpretación normativa, a diferencia de los acuerdos específicos, que abordan situaciones particulares.

7. Exclusiones de los Acuerdos Específicos:

No incluyen declaraciones generadas por auditorías posteriores a la presentación de declaraciones de impuestos, aunque pueden abarcar acuerdos sobre el tratamiento de beneficios futuros relacionados con dichas auditorías.

Este enfoque establece las bases para un sistema que promueva la transparencia en la administración fiscal y mejore la interacción entre las autoridades tributarias y los contribuyentes, mitigando la posibilidad de prácticas fiscales perjudiciales.

B. Los acuerdos con un contribuyente específico relacionados con regímenes fiscales preferenciales.

El Informe de Progreso de 2014 describe el marco instituido por el Foro de Transparencia y Cambio de Información Fiscal – FPDF, respecto al intercambio de información relativa a acuerdos fiscales preferenciales con contribuyentes determinados. Se establece la

obligatoriedad de intercambiar espontáneamente para aquellos acuerdos que impliquen regímenes fiscales con tasas impositivas efectivas significativamente reducidas o inexistentes, sin que sea necesario que estos regímenes hayan sido objeto de revisión previa ni que se les haya catalogado como perjudiciales.

Los países que mantienen regímenes preferenciales que no han sido aún evaluados por el FPDF tienen la responsabilidad de autoevaluarse para verificar su conformidad con los criterios establecidos. Una vez que dichos criterios se cumplan, la obligación de intercambiar información se activa de manera inmediata, salvo que el FPDF haya llevado a cabo una revisión formal anterior. Se sugiere que, ante eventuales incertidumbres sobre la interpretación de los criterios, los países opten por realizar un intercambio de información espontáneo. Aquellos regímenes que sean considerados compatibles y acordes a los lineamientos del FPDF serán incluidos en una base de datos que se actualizará de forma periódica. Asimismo, el informe señala que algunos procedimientos establecidos en informes anteriores se simplificaron.

C. APAs de carácter unilateral transfronterizo u otros acuerdos fiscales unilaterales en el mismo ámbito.

Los APAs unilaterales son convenios entre la administración tributaria de un país y un contribuyente que reside en ese mismo país, mientras que otros acuerdos unilaterales pueden incluir consultas tributarias vinculantes que no se ajustan al formato de un APA, al abordar cuestiones legales específicas o limitadas a transacciones particulares.

Estos acuerdos, aunque no son preferenciales, pueden provocar distorsiones en la valoración y gravamen de transacciones, lo que genera preocupaciones sobre la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios BEPS. La falta de transparencia puede llevar a asimetrías en cómo se gravan los beneficios en diferentes países.

La interacción entre la obligación de intercambio de información sobre estos acuerdos y las obligaciones de documentación de precios de transferencia, establecidas en la Acción 13 del marco BEPS. Específicamente, se resalta que el "master file" debe contener información sobre los APAs unilaterales y otros acuerdos relevantes, mientras que el "local file" debe incluir copias de estos acuerdos en relación con transacciones vinculadas. Las obligaciones de intercambio de información pueden abarcar un rango más amplio de acuerdos de precios de transferencia de lo que figura en los archivos mencionados, permitiendo a las administraciones tributarias realizar un control cruzado de la información, lo que facilita la identificación de casos para solicitudes de intercambio de información adicional.

D. Acuerdos concediendo un ajuste unilateral a la baja de los beneficios que no están reflejados en las cuentas financieras/comerciales del contribuyente.

Respecto los convenios fiscales que posibilitan reducciones unilaterales en las ganancias de las empresas, especialmente en el ámbito de multinacionales, se ofrece los elementos esenciales:

1. Ajustes Unilaterales a la Baja:

Estos ajustes implican disminuciones en las ganancias imponibles de una empresa que no aparecen en sus estados financieros oficiales, abarcando elementos como capital informal o acuerdos similares que no están regulados de manera específica.

2. Transparencia y Comunicación:

Es fundamental que las autoridades fiscales se mantengan informadas entre sí sobre estos acuerdos para evitar problemas de falta de transparencia. No notificar la existencia de ajustes puede complicar la aplicación de precios de transferencia y el control fiscal internacional.

3. Riesgo de No Tributación:

Los sistemas que permiten ajustes negativos en las ganancias pueden dar lugar a una tributación reducida o incluso nula, lo que incentiva a las multinacionales a mover beneficios a jurisdicciones con tasas impositivas más bajas. Esto es preocupante si se espera que estos ajustes se realicen de manera habitual. Un ejemplo común es cuando una filial abona a su empresa matriz un precio inferior al del mercado, lo que puede dar lugar a un ajuste fiscal en el país de la filial, buscando reflejar un precio de mercado justo, sin embargo, la fiscalidad puede carecer de transparencia entre jurisdicciones.

4. Requisitos de Supervisión:

Los países que aceptan este tipo de ajustes deben velar por que sus administraciones fiscales supervisen adecuadamente su implementación. Es deseable que se comparta información con otras autoridades fiscales para prevenir abusos.

5. Limitaciones:

En este contexto, no se consideran los ajustes a la baja que emergen de auditorías fiscales realizadas después de una revisión contable, en ausencia de un acuerdo previo.

Se destaca la complejidad que enfrentan las autoridades fiscales al gestionar ajustes a la baja en las ganancias de las multinacionales, subrayando la importancia de la transparencia y la cooperación internacional entre entidades fiscales. Las multinacionales pueden ser atraídas a trasladar beneficios a jurisdicciones con ventajas fiscales, lo que crea riesgos para la equidad del sistema tributario a nivel global. Se resalta la necesidad de una supervisión estricta y el intercambio de información para mitigar estos riesgos y asegurar que se cumplan debidamente las obligaciones fiscales.

E. Acuerdos relativos a Establecimientos Permanentes EP, acuerdos concernientes a la existencia o ausencia de y/o la atribución de beneficios a, un establecimiento permanente en el país que emite el acuerdo.

Acuerdos sobre Establecimientos Permanentes que abordan la existencia o la falta de un establecimiento permanente en el país que emite el acuerdo, así como la atribución de beneficios a dicho establecimiento. El estudio de los Acuerdos Relativos a EP pone de relieve su importancia dentro de la tributación internacional y el impacto que tienen en las empresas que operan en diversas jurisdicciones.

Estos Acuerdos son esenciales para asegurar una correcta tributación de las empresas que operan en varias jurisdicciones. Establecen las pautas que regulan la relación entre las empresas y los respectivos estados, creando un marco que busca asegurar una tributación equitativa y minimizar el riesgo de doble imposición. Dada la creciente complejidad del comercio internacional, es fundamental contar con claridad en este aspecto.

F. Acuerdos en materia de sociedades “canalizadoras de rentas”.

Se analizan los acuerdos o mecanismos que facilitan flujos transnacionales de fondos o rentas a través de una entidad ubicada en el país emisor del acuerdo. Esto incluye tanto las rentas o fondos que son transferidos directamente a otro país, como aquellos que lo hacen de forma indirecta, mediante la intermediación de otra entidad nacional.

Los instrumentos de canalización indirecta incluyen, situaciones en las que una entidad del grupo, situada en un nivel inferior, recibe pagos de renta transfronterizos. Ejemplo los intereses de un préstamo provenientes de las empresas operativas subyacentes. Luego, esta entidad reenvía el monto a una entidad nacional en un nivel superior como pago de intereses, dejando un pequeño margen imponible en la entidad de nivel inferior. La entidad de mayor jerarquía se considera fiscalmente transparente según la normativa interna y cuenta únicamente con socios no residentes, lo que le permite evitar la imposición. Este mecanismo facilita una deducción de intereses en la empresa operativa sin que haya una contrapartida correspondiente en términos de renta en las entidades interna, exceptuando el pequeño margen, o para los socios no residentes.

G. Cualquier otro tipo de acuerdo que, sin un intercambio espontáneo de información, pudiera generar prácticas elusivas con riesgo de BEPS.

Se contempla la posibilidad de incluir otros tipos de acuerdos dentro de un marco regulatorio diseñado para abordar prácticas elusivas que pueden derivar en la utilización indebida de beneficios fiscales BEPS. Esta inclusión se llevaría a cabo en la ausencia de un sistema obligatorio de intercambio de información. Se indica que, sujeto a futuras decisiones del FPFP, se busca ofrecer flexibilidad para añadir categorías adicionales de acuerdos, si se determina que también presentan riesgos similares a los previamente señalados. Se establecerá un mecanismo para ampliar las obligaciones de intercambio de información con relación a nuevos acuerdos que se consideren fiscales riesgosos.

II. La jurisdicción que recibe la información.

El intercambio de información referente a acuerdos fiscales específicos entre contribuyentes relacionados se realiza principalmente con los países donde residen todas las partes implicadas en dichas transacciones, así como con el país de residencia de la empresa matriz principal y la empresa matriz inmediata. Se considera que dos entidades están relacionadas si una posee al menos el 25% de la otra, aunque esta norma puede ser revisada.

Esta normativa de intercambio se aplica a diferentes regímenes fiscales, que incluyen los de navieras, bancos, seguros y otros regímenes preferenciales que han sido identificados. Asimismo, es relevante para los acuerdos tributarios transfronterizos y ajustes unilaterales. La información sobre acuerdos vinculados a EP se comparte con el país de la sede central y el de la empresa matriz, mientras que en el caso de sociedades canalizadoras, se intercambia información con el país de las entidades relacionadas que realizan pagos a la sociedad conductora, el país del beneficiario efectivo de dichos pagos, y los países de las empresas matrices.

III. Aplicación del marco a los acuerdos.

A. Acuerdos precedentes.

Los acuerdos fiscales no solo se limitan a los que se celebren en el futuro, sino que también abarca aquellos que se hayan mantenido desde el 1 de enero de 2010 y que estaban en vigor desde el 1 de enero de 2014. Para facilitar este intercambio de información, las jurisdicciones deben identificar a las partes relacionadas y las entidades matrices pertinentes. Aunque los datos sobre estas partes suelen estar disponibles, puede haber excepciones, especialmente en acuerdos relacionados con regímenes de propiedad intelectual o en situaciones que impliquen metodologías de precios de transferencia.

En casos donde un acuerdo no ofrezca información suficiente para identificar todos los países relevantes para el intercambio, las administraciones fiscales no están obligadas a ponerse en contacto con el contribuyente, pero deben hacer "mejores esfuerzos" para identificar dichos países. Esta identificación puede requerir que revisen la documentación que ya poseen sobre el contribuyente o que consulten fuentes de información accesibles, como el registro mercantil.

B. Acuerdos futuros.

La sección B del informe se centra en la necesidad de que los países implementen medidas para asegurar la obtención de información que les permita identificar con quién deben intercambiar acuerdos futuros. Esto puede traducirse en la necesidad de ajustar las prácticas relacionadas con los acuerdos específicos con los contribuyentes, obligándolos a proporcionar esta información como parte del proceso. Además, se señala que cualquier acuerdo futuro solo será aplicable a aquellos emitidos a partir del 1 de abril de 2016, dado que los países emisores de estos acuerdos podrían requerir ajustes en sus métodos

IV. Información sujeta a intercambio.

La información que se intercambia en el marco del FPDF tiene como meta principal alcanzar un balance entre la transparencia y la disminución de la carga administrativa para las Administraciones tributarias. Este proceso se desarrolla en dos fases:

1. Primera Fase:

Durante esta fase, la Administración tributaria proporciona un resumen y datos básicos sobre un acuerdo específico con un contribuyente. Para ello, se utiliza una plantilla predeterminada que favorece la optimización y simplificación del intercambio de información. Dicho formato requiere datos que permitan a la Administración tributaria que emitió el acuerdo determinar si este se encuentra dentro del ámbito del FPDF y qué países deben recibir dicha información. La plantilla está diseñada principalmente en términos numéricos y se presenta en un formato electrónico que incluye casillas de verificación y menús desplegables, lo que minimiza la carga administrativa adicional y evita retrasos en la emisión del acuerdo.

2. Segunda Fase:

Si tras la revisión preliminar se concluye que el acuerdo debe ser intercambiado, las Administraciones tributarias pueden solicitar el documento completo en esta fase posterior. Esto facilita un intercambio de información más eficiente y preciso.

Este enfoque permite a las Administraciones tributarias filtrar y comprender de manera más efectiva la información que reciben, fomentando un ambiente de cooperación internacional en temas fiscales.

V. Cuestiones prácticas de ejecución.

Método para acuerdos futuros – intercambio de forma regular.

En relación con acuerdos futuros, se establece que cuando un país firme un acuerdo que requiera un intercambio de información, debe proporcionar los datos relevantes a los países afectados lo más pronto posible, y en un plazo no mayor a tres meses desde que el acuerdo esté disponible para la autoridad competente. Además, los países deben implementar sistemas para garantizar que los acuerdos se transfieran a las autoridades competentes sin retrasos injustificados. Sin embargo, si hay un impedimento legal, el plazo de tres meses puede extenderse, aunque el país debe intercambiar la información tan pronto como se levante dicho impedimento.

Método para acuerdos precedentes.

El método para el intercambio de acuerdos precedentes establece que la información sobre los acuerdos emitidos desde el 1 de enero de 2010 hasta el 1 de enero de 2014 debe ser compartida. Esto incluye acuerdos que se hayan modificado durante ese periodo. El objetivo es completar este proceso para finales de 2016. Los países pueden solicitar una implementación gradual del

intercambio, siempre que la información sobre acuerdos específicos relacionados con un contribuyente se comparta antes de finalizar 2016.

VI. Reciprocidad.

La reciprocidad en el intercambio de información es un principio fundamental que puede promover la colaboración y la transparencia entre naciones. Este concepto se basa en la premisa de que los países deben intercambiar la misma información que reciben, estableciendo así un sentido de equidad y trabajo conjunto. No obstante, hay circunstancias en las que esta reciprocidad pierde su importancia. Por ejemplo, si un país ha implementado procedimientos específicos en su administración o en su sistema legal que regulan el intercambio de información, puede actuar de manera unilateral siguiendo estos procedimientos. Aunque un país haya sido receptor activo de información, no está obligado a compartir la misma información de forma recíproca a menos que exista un acuerdo que lo exija.

Además, si un país no puede proporcionar información debido a la falta de un marco que lo permita, no puede utilizar la reciprocidad como justificación para negarse a facilitar información. Por lo tanto, es crucial que los países involucrados en acuerdos de intercambio de información cuenten con la voluntad y la capacidad para cumplir con los requisitos establecidos para el intercambio espontáneo.

VII. Confidencialidad de la Información Intercambiada.

En cuanto a la confidencialidad en el intercambio de información fiscal entre países, se señalan los siguientes aspectos:

1. Derecho a la confidencialidad:

Los países que intercambian información, así como los contribuyentes, tienen derecho a la confidencialidad de los datos compartidos, cualquier información intercambiada debe protegerse adecuadamente por un marco legal que asegure su uso únicamente para propósitos específicos.

2. Cláusula de secreto fiscal:

Todos los acuerdos de intercambio de información incluyen disposiciones que garantizan la protección del secreto fiscal. La información solo puede utilizarse para objetivos previamente establecidos, y su divulgación queda restringida a personas designadas.

3. Condiciones para el intercambio:

Si el país receptor no respeta las garantías de confidencialidad o si ocurre una violación, el país que proporciona la información puede limitar o suspender el intercambio.

4. Normativa interna:

El receptor de la información debe contar con regulaciones internas que protejan la confidencialidad de los datos recibidos. En caso de divulgación no autorizada, se deben aplicar sanciones adecuadas.

5. Uso de la información:

La información recibida a través de estos acuerdos solo puede ser utilizada para fines fiscales o para otros propósitos permitidos por el instrumento de intercambio. Si la normativa interna autoriza un uso más amplio que el estipulado por los acuerdos internacionales, prevalecerán las disposiciones de estos últimos.

Este enfoque garantiza la protección de la privacidad fiscal de los contribuyentes y establece un marco normativo claro para el tratamiento de información sensible. Además, se subraya la necesidad de un entorno legal sólido en el país receptor para asegurar la confidencialidad y el adecuado uso de la información.

VIII. Mejores prácticas.

A. Procedimiento para la concesión de un acuerdo.

Las siguientes mejores prácticas son recomendadas para fortalecer la transparencia en la concesión de acuerdos fiscales, en línea con los principios del marco de la OCDE:

1. Normas y Procedimientos Claros:

Es crucial que las normas y procedimientos administrativos requeridos para la concesión de acuerdos fiscales estén claramente definidos y sean publicados con antelación. Estos deben abarcar:

- Condiciones según las cuales son aplicables.
- Razones para su denegación.
- Estructura tarifaria, si corresponde.
- Consecuencias legales asociadas al acuerdo.
- Posibles sanciones por proporcionar información falsa.
- Condiciones bajo las cuales se puede revocar o revisar el acuerdo.
- Guías adicionales para aclarar las normas tanto a contribuyentes como a asesores.

2. Limitaciones a la discrecionalidad:

La concesión de acuerdos fiscales debe realizarse aplicando la discrecionalidad únicamente dentro de los límites establecidos por la legislación fiscal del país, restringiéndose a situaciones particulares de los contribuyentes.

3. Cumplimiento de obligaciones internacionales:

Los acuerdos deben adherirse a las obligaciones internacionales que forman parte de la legislación tributaria nacional, como son los tratados bilaterales.

4. Formato escrito:

Todos los acuerdos fiscales deben ser formalmente documentados.

5. Autoridad competente:

Únicamente la autoridad competente del gobierno tiene la capacidad de emitir acuerdos fiscales. Si otro organismo lo hace, debe contar con la debida autorización.

6. Revisión y decisión:

Se recomienda que al menos dos funcionarios intervengan en la decisión de conceder un acuerdo, o que se implemente un proceso de revisión de dos niveles, especialmente en casos que requieran juicio o discreción.

7. Vinculación del acuerdo:

Los acuerdos fiscales deben ser obligatorios para la autoridad fiscal, a menos que la normativa interna disponga lo contrario y siempre que no hayan ocurrido modificaciones en la legislación o hechos relevantes posteriores a la concesión.

8. Documentación exhaustiva:

Es imprescindible que el acuerdo incluya una descripción detallada de las operaciones o transacciones, así como la documentación justificativa pertinente (expediente del ruling).

9. Información del contribuyente:

El expediente y el acuerdo deben incluir información del solicitante: nombre, residencia fiscal, identificación fiscal, registro comercial, y de los asesores que participen.

10. Verificación de la descripción:

Antes de tomar una decisión sobre el acuerdo, los responsables deben confirmar que la descripción de los hechos y circunstancias es adecuada y justifica el resultado esperado, además de verificar que sea coherente con acuerdos anteriores pertinentes. Estas mejores prácticas tienen como objetivo fomentar la claridad, coherencia y transparencia en la concesión de acuerdos fiscales, reduciendo así el riesgo de arbitrariedad y asegurando el cumplimiento de la normativa.

B. Plazo del acuerdo y procedimiento posterior de comprobación/inspección.

Los principales lineamientos y procedimientos relacionados con los APAs en el ámbito tributario son los siguientes:

1. Duración y revisión de los APAs:

Los APAs deben tener un plazo fijo y deben ser revisados antes de su posible prórroga.

2. Notificación de cambios materiales:

- Los contribuyentes están obligados a informar a la Administración Tributaria sobre cualquier cambio relevante en los hechos o circunstancias que justificaron inicialmente el acuerdo. Esto incluye cambios respecto a transacciones con partes vinculadas que puedan afectar el acuerdo.
- La notificación debe hacerse lo más pronto posible para facilitar la evaluación de la información y determinar si es necesario intercambiar datos con otras administraciones tributarias.

3. Procedimientos administrativos para verificación:

- Las suposiciones en las que se basó el acuerdo siguen siendo válidas a lo largo de su duración.

- Esto es particularmente importante para los APAs, ya que las suposiciones utilizadas en su establecimiento pueden verse afectadas por cambios en las circunstancias económicas.

4. Condiciones de revisión, revocación o cancelación:

Los rulings como decisiones administrativas sobre el tratamiento fiscal, deben estar sujetos a revisión o cancelación bajo ciertas condiciones, entre las que se incluyen:

- Si el contribuyente presenta información falsa u omite datos importantes en su solicitud, lo que podría cuestionar la validez del acuerdo.
- Si hay cambios en las leyes aplicables.
- Si se producen cambios significativos en los hechos o circunstancias que respaldaron el acuerdo, afectando las suposiciones y decisiones tomadas.

Estos lineamientos buscan garantizar la transparencia y la correcta aplicación de los

APAs, así como adaptarse a las dinámicas cambiantes del entorno económico y legal.

C. Publicación e intercambio de información.

El informe resalta la importancia de la transparencia y el control en la difusión y el intercambio de acuerdos, tanto generales como específicos, en el contexto tributario. los aspectos más relevantes:

1. Publicación de acuerdos generales:

- Los acuerdos generales deben ser de acceso fácil tanto para las Administraciones tributarias como para los contribuyentes.
- Se sugiere que sean publicados en la página web de la Administración tributaria, preferiblemente en su totalidad.
- Si no pueden ser publicados íntegramente, se deben proporcionar resúmenes con enlaces a los textos completos.
- Los textos publicados deberían incluir una breve descripción en uno de los lenguajes oficiales de la OCDE.
- La publicación debería llevarse a cabo rápidamente, idealmente dentro de los seis meses siguientes a la concesión del acuerdo.

2. Intercambio de información sobre acuerdos específicos:

- Cuando se emitan acuerdos bajo marcos de intercambio de información, como los establecidos por la OCDE, la legislación de la UE o convenios bilaterales, la autoridad competente tiene la obligación de transmitir estos acuerdos sin retrasos injustificados.
- La información debe ser compartida con otras autoridades competentes en un plazo no superior a tres meses desde que el acuerdo esté disponible, siempre que no existan impedimentos legales.

Estas directrices buscan asegurar que se establezca un marco más claro y eficiente para la gestión de acuerdos tributarios, promoviendo la transparencia y la cooperación internacional,

aspectos fundamentales en la lucha contra la evasión fiscal y en el fortalecimiento de la confianza entre contribuyentes y administraciones tributarias.

Revisión de los regímenes de los países miembros y asociados

La Acción 5 establece que las preocupaciones actuales sobre prácticas perniciosas se centran en los regímenes preferenciales que pueden utilizarse para el traslado artificial de beneficios y en la falta de transparencia de ciertas confirmaciones de criterio (tax rulings). La revisión de un estándar mínimo basado en una metodología que permite evaluar si existe una actividad sustancial en un régimen preferencial, asimismo, en los regímenes de propiedad intelectual denominados tax boxes. Actualmente se alcanzó un consenso en cuanto al mecanismo del nexo; es decir, se utilizan los gastos en el país como un indicador de actividad sustancial, y garantiza que los contribuyentes que se benefician de estos regímenes se encuentren de facto involucrados en actividades de investigación y desarrollo e incurran en gastos para financiar dichas actividades.

En relación con la transparencia, se ha acordado un marco para el intercambio obligatorio y espontáneo de información relativa a aquellos tax rulings que, de no ser compartidos, serían susceptibles de suscitar problemas BEPS. La OCDE, el 1 de Julio 2021, hizo pública la declaración acordada por 130 países de un total de 139 y territorios miembros del marco inclusivo de BEPS IF en torno al acuerdo multilateral alcanzado por tales jurisdicciones sobre los elementos esenciales de la reforma del sistema internacional de imposición de las grandes empresas, esto es, los Pilares 1 y 2 del denominado Proyecto BEPS 2.0. El Acuerdo/Declaración multilateral se alcanza en el marco inclusivo de BEPS, es decir es un acuerdo amplio que incluye a todos los países miembros del G20, y que representa el 90 por 100 del PIB mundial.

El Acuerdo Multilateral con clara connotación política, y principios poco definidos, requiere un alto nivel de concreción y desarrollo técnico, sin embargo, representa un cierto nivel de consenso sobre los grandes principios de los elementos centrales de los Pilares 1 y 2 de BEPS 2.0, determinando otro hito importante en la reforma del sistema de fiscalidad internacional, al igual que aconteció con el Proyecto BEPS 1.0 celebrado en la reunión del OCDE/G20 del 5 octubre del 2015. Las medidas del Pilar 2 representan un “common approach” y no requieren de un acuerdo multilateral que implique a todos los países miembros del BEPS IF, en tanto que las medidas del Pilar 1 sí requieren, cuando menos, de una amplia mayoría en el seno del IF.

En este contexto, la agenda de implementación o “timeline” recogida en el acuerdo multilateral es extremadamente ambiciosa y optimista, considerando, por un lado, la falta de consenso político y desarrollo técnico de múltiples cuestiones significativas referidas a la Cantidad A (Cantidad A referida a una porción del beneficio residual consolidado del grupo MNE in- scope) y, por otro, las dificultades que existen en muchos países para instrumentar reformas fiscales de cierto calado y ratificar tratados internacionales bilaterales y multilaterales.

Al respecto, considerando la complejidad para articular reformas fiscales y ratificar tratados internacionales, es difícil que funcione el sistema a nivel internacional si los Estados Unidos de Norte América no implementa el acuerdo global a nivel doméstico. No obstante, parece

que el tipo mínimo global del 15% sobre el beneficio de las grandes empresas que venía impulsando el gobierno de Estados Unidos y el propio G7 está cambiando, sin perjuicio de los carve-outs y otras medidas que puedan reducir su impacto. El acuerdo multilateral incluye una nueva regla de nexo o sujeción fiscal mediante la cual una parte de la base imponible que supera los umbrales cuantitativos referidos se imputará o asignará a la jurisdicción o jurisdicciones mercado que correspondan.

El pasado 5 de febrero del 2025 la OCDE publicó resultados de la revisión por pares de la acción 5 del plan de acción BEPS relativo a los regímenes tributarios preferenciales y las jurisdicciones con impuestos nulos o solo nominales. Los resultados de la revisión por pares se exponen:

1. ACCIÓN 5 PLAN BEPS:

El Informe de la Acción 5 es uno de los cuatro estándares mínimos de la iniciativa BEPS. Cada uno de los cuatro estándares mínimos de la Iniciativa BEPS está sujeto a una revisión por pares para garantizar una implementación oportuna y precisa y, de esa manera, salvaguardar la igualdad de condiciones. Todos los miembros del Marco Inclusivo sobre la Iniciativa BEPS se comprometen a implementar el estándar mínimo de la Acción 5 y a participar en la revisión por pares. El Foro sobre Prácticas Fiscales Perniciosas de la OCDE - FFPF ha estado realizando análisis de regímenes preferenciales desde su creación en 1998, con el fin de determinar si dichos regímenes podrían ser perjudiciales para la base impositiva de otras jurisdicciones. La labor actual del Foro sobre Prácticas Fiscales Perniciosas comprende tres áreas claves:

En primer lugar, la evaluación de los regímenes fiscales preferenciales para identificar las características de dichos regímenes que pueden facilitar la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios y, por lo tanto, tienen el potencial de afectar injustamente la base imponible de otras jurisdicciones.

En segundo lugar, la revisión por pares y el seguimiento del marco de transparencia de la Acción 5 a través del intercambio espontáneo obligatorio de información pertinente sobre resoluciones específicas para los contribuyentes que, en ausencia de dicho intercambio de información, podrían dar lugar a preocupaciones sobre BEPS.

En tercer lugar, la revisión de los requisitos de actividades sustanciales en jurisdicciones con impuestos nulos o con impuestos nominales para garantizar la igualdad de condiciones. La OCDE publicó los Términos de Referencia y la Metodología renovados para las revisiones por pares sobre la norma de la Acción 5 para el intercambio de información sobre resoluciones fiscales en febrero del 2021.

El proceso de revisión y monitoreo por pares lo lleva a cabo el Foro sobre Prácticas Tributarias Perniciosas de conformidad con los Términos de Referencia y la Metodología, y todos los miembros participan en pie de igualdad. Los Términos de Referencia se dividen en cuatro aspectos, que capturan los elementos clave del marco de transparencia:

1. Proceso de recopilación de información;
2. Intercambio de información;
3. Confidencialidad de la información recibida;
4. Estadística.

La metodología establece los mecanismos de procedimiento mediante los cuales las jurisdicciones completarán la revisión por pares, incluido el proceso de recopilación de los datos pertinentes, la preparación y aprobación de los informes, los resultados de la revisión y el proceso de seguimiento. Asimismo, contempla la recopilación de los puntos de datos pertinentes para la revisión por pares mediante cuestionarios estandarizados, enviados a la jurisdicción revisada, así como a los pares, o demás miembros del Marco Inclusivo sobre BEPS.

2. RESULTADOS DE LA REVISIÓN POR PARES DE FEBRERO 2025:

En forma anual se han publicado Informes de revisión por pares sobre el intercambio de información sobre resoluciones fiscales, esta práctica se viene realizando desde el año 2016. Este año 2025 el informe se publicó el 5 de febrero 2025. Estos resultados de la revisión por pares del Foro sobre Prácticas Tributarias Perniciosas FFTP de los regímenes tributarios preferenciales y las jurisdicciones con impuestos nulos o solo nominales resaltan el progreso logrado por las jurisdicciones para abordar las prácticas tributarias perjudiciales a través de la implementación del estándar internacional bajo la Acción 5 de BEPS.

En su reunión de diciembre de 2024, el FFTP llegó a nuevas conclusiones sobre ocho regímenes y completó su cuarto monitoreo anual de los requisitos de actividades sustanciales en jurisdicciones con impuestos nulos o solo nominales, como parte de la implementación del estándar mínimo de la Acción 5 de BEPS sobre prácticas fiscales nocivas. El número total de regímenes revisados por el FFTP desde el inicio del Proyecto BEPS es ahora 332, y más del 40% de esos regímenes han sido o están en proceso de ser abolidos.

Foro sobre prácticas fiscales perniciosas

La competencia fiscal entre países ha sido un tema de debate constante en el ámbito internacional, especialmente cuando ciertos regímenes impositivos generan ventajas desleales que pueden afectar la recaudación y la equidad tributaria a nivel global. En este contexto, han surgido iniciativas destinadas a regular y supervisar estas prácticas, con el objetivo de garantizar un sistema fiscal más transparente y equitativo.

De acuerdo con Barreix & Velayos (2021), *“el impulso renovado para combatir la competencia fiscal perjudicial en 2013 se basó en los estudios iniciados por la OCDE en 1998, incorporando nuevos criterios como la transparencia y la sustancia de la actividad económica”*. Estos elementos se establecieron como requisitos fundamentales para acceder a beneficios o incentivos dentro de cualquier régimen preferencial. En la actualidad, el Foro sobre Prácticas Fiscales Perniciosas (FPFP), dependiente del Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE, se encarga de desarrollar directrices para abordar esta problemática.

Según lo establecido por los países del Marco Inclusivo sobre BEPS, un régimen es objeto de análisis por el FPFP si cumple con dos condiciones fundamentales. En primer lugar, debe aplicarse a la renta proveniente de actividades con movilidad geográfica. En segundo lugar, debe regular la tributación de dicha renta, centrándose en la imposición sobre las empresas y excluyendo explícitamente la tributación al consumo. Si ambas condiciones se cumplen, se procede a evaluar si el régimen puede considerarse preferencial. Para ello, es necesario que ofrezca un beneficio fiscal en comparación con los principios generales de tributación del país en el que se aplica.

Por otro lado, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2019), los países miembros del Marco Inclusivo, incluidos varios de América Latina, han asumido el compromiso de aplicar la norma mínima de esta acción y someterse a una evaluación por pares. Esta revisión, realizada por el Foro sobre Prácticas Fiscales Perniciosas, permite identificar regímenes fiscales preferenciales que facilitan la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, afectando injustamente la recaudación de otros países. Además, la Acción 5 establece un compromiso con la transparencia mediante el intercambio espontáneo y obligatorio de información sobre acuerdos fiscales específicos entre contribuyentes y administraciones tributarias. Sin este intercambio, podrían generarse prácticas abusivas que favorezcan la evasión y elusión fiscal, si bien es cierto, esta medida representa un avance significativo, la competencia tributaria perjudicial sigue siendo un desafío que requiere nuevas estrategias.

En este sentido, el plan de trabajo actualizado dentro del Marco Inclusivo del BEPS busca fortalecer las acciones coordinadas entre países para evitar que los incentivos fiscales a la inversión sean utilizados como herramientas de competencia desleal. Estas medidas resultan fundamentales para prevenir la pérdida de recursos públicos debido al traslado de utilidades a jurisdicciones con baja o nula tributación y, a su vez, reforzar la movilización de ingresos internos necesarios para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible en América Latina y el Caribe.

De acuerdo con la OCDE (2021), uno de los desafíos más persistentes en los países en desarrollo es lograr que los incentivos fiscales sean efectivos y reducir sus impactos negativos, especialmente en la capacidad de recaudación tributaria. A pesar de los avances logrados con iniciativas como la Acción 5, el trabajo del Foro sobre Prácticas Fiscales Perniciosas (FPFP) y las herramientas desarrolladas en la plataforma sobre incentivos fiscales, los problemas persisten. Esto se debe a que los costos y efectos de estos incentivos están estrechamente ligados a su diseño y al contexto en el que se aplican. La OCDE está desarrollando una base de datos sobre incentivos fiscales para la inversión, con el objetivo de mejorar la transparencia. Esta iniciativa busca facilitar una mejor comprensión de los incentivos fiscales en los países en desarrollo y fortalecer la importancia de los análisis relacionados en la formulación de políticas públicas.

Subcapítulo II: Casos prácticos

Marco para determinar si un régimen preferencial es pernicioso.

A efectos de ejemplificar el desarrollo, un caso práctico relacionado con el marco para determinar si un régimen preferencial es perjudicial, según Escalante (2020), *“es el escenario de los Panamá Papers y el uso de sociedades offshore en Panamá. Este escándalo reveló cómo personas y empresas de diversas partes del mundo aprovechaban los regímenes fiscales preferenciales de Panamá para evitar el pago de impuestos en sus países de origen”*.

En Panamá, se ofrece un régimen fiscal en el que las empresas que no realizan actividades dentro del país no están sujetas a impuestos sobre los ingresos que generan fuera de su territorio. Esto facilitó que grandes corporaciones y personas con grandes recursos crearan empresas ficticias u offshore en Panamá, con el fin de desviar sus ingresos hacia países con una tributación baja o inexistente. Este tipo de estructuras resultó muy atractivo para quienes buscaban reducir su carga fiscal sin tener que pagar impuestos en sus países de residencia.

Cuando se analizan los efectos de estos regímenes desde la perspectiva de Escalante, se pueden identificar varios problemas claves:

Tabla 5.1

Problemas clave al identificar los efectos desde la perspectiva Escalante

Problema	Descripción
Evasión fiscal internacional	El uso de regímenes fiscales preferenciales permite que los contribuyentes desvíen sus ingresos a territorios con impuestos mínimos o inexistentes, evadiendo el pago de impuestos en sus países de residencia. Esto genera una distribución desigual de la carga tributaria.
Competencia fiscal negativa	Los países, al crear regímenes fiscales preferenciales, fomentan una competencia para atraer inversiones a través de tasas impositivas más bajas, lo que contribuye a la creación de más paraísos fiscales y dificulta la implementación de políticas fiscales efectivas a nivel global.
Ineficiencia en la asignación de recursos	Los recursos no se destinan a los sectores más productivos, sino que se desvían hacia lugares con menores cargas fiscales, lo que genera una asignación ineficiente y perjudica la economía.
Reducción de la recaudación fiscal	La evasión fiscal a través de estos regímenes reduce significativamente la recaudación fiscal de los países donde se generan los ingresos, lo que obliga a aumentar los impuestos sobre otros sectores, creando una presión fiscal desigual.

En conclusión, el régimen fiscal preferencial de Panamá puede considerarse perjudicial según el marco propuesto por Escalante (2020). *“Facilita la evasión fiscal internacional, fomenta la competencia fiscal destructiva, provoca ineficiencias en la asignación de recursos y reduce la recaudación fiscal. Además, la falta de voluntad política y la resistencia de los sectores beneficiados de este tipo de prácticas siguen siendo obstáculos para erradicar estos regímenes fiscales”*.

Para Salassa (2021), *“la competencia fiscal desleal o perjudicial ocurre cuando los países optan por no gravar, o aplicar una carga impositiva mínima, a ciertos ingresos que han sido generados sin conexión alguna con su territorio”*. Este fenómeno lleva al vaciamiento de las bases

imponibles de los países donde se originaron esos ingresos, dando lugar a prácticas fiscales desleales que aplican los regímenes tributarios perniciosos. En Argentina, dicha normativa se encuentra regida por la Ley N° 11.683 (1933) y la Ley del Impuesto a las Ganancias, junto con su reglamentación establecida en el Decreto N° 589 (2013). En Chile, la regulación correspondiente está contemplada en el Decreto Ley N° 824 (1974) y la Resolución Exenta N° 124 (2017), emitida por el Servicio de Impuestos Internos. Mientras que, en Argentina, la legislación aborda directamente este tema, en Chile se incluye una resolución proveniente del Poder Ejecutivo. En ambos países, la normativa establece directrices para determinar el régimen fiscal aplicable a las rentas provenientes de jurisdicciones no cooperantes (en Argentina) o a los regímenes fiscales preferenciales (en Chile), así como disposiciones para identificar qué territorios deben ser considerados como tales.

En base a lo descrito, tanto Argentina como Chile han adoptado enfoques legislativos para combatir la competencia fiscal desleal, cada uno con normativas específicas adaptadas a sus contextos nacionales. Ambas naciones buscan alinearse con los principios de la OMC para evitar prácticas discriminatorias y proteger sus bases fiscales. Sin embargo, la efectividad de estas regulaciones depende de su implementación y coordinación con el entorno internacional. El intercambio de información y la cooperación entre países serán clave para enfrentar la evasión fiscal de manera más efectiva.

En este contexto, un caso práctico relacionado con el marco para determinar si un régimen preferencial es pernicioso, basado en el análisis de Salassa (2021), se puede observar en las políticas fiscales de Argentina y Chile en relación con la competencia fiscal desleal y los regímenes fiscales preferenciales. Ambos países, Argentina y Chile, han implementado normativas específicas para combatir la competencia fiscal desleal, que ocurre cuando ciertos territorios aplican tasas impositivas bajas o nulas a los ingresos generados fuera de su territorio. Estos regímenes fiscales favorecen la evasión fiscal, los ingresos se desvían hacia territorios con menores cargas fiscales, lo que debilita las bases fiscales de los países donde realmente se generan esos ingresos:

Tabla 5.2

Régimen fiscal pernicioso: caso Argentina y Chile

Aspecto	Argentina	Chile
Competencia fiscal desleal	En Argentina la competencia fiscal desleal, que ocurre cuando los ingresos se trasladan a territorios con regímenes fiscales bajos, erosiona su base fiscal.	Chile también lucha contra la competencia fiscal desleal, donde los ingresos se trasladan a paraísos fiscales, afectando su recaudación tributaria.
Erosión de bases imponibles	La falta de gravamen sobre los ingresos generados en territorios con bajos impuestos provoca la erosión de las bases	Similar a Argentina, Chile enfrenta la erosión de sus bases imponibles, ya que las empresas y personas trasladan sus ingresos a territorios con impuestos más bajos, afectando su economía.

	fiscales y reduce la capacidad recaudatoria.	
Cooperación internacional	Argentina promueve la cooperación internacional, siguiendo los principios de la OMC, mejora el intercambio de información fiscal y combate la evasión.	Chile también se enfoca en la cooperación internacional, alineándose con las regulaciones de la OMC para fortalecer el intercambio de información y evitar la evasión fiscal.
Normativa específica	La legislación establece directrices para identificar y tratar las rentas provenientes de territorios con regímenes fiscales preferenciales.	El marco normativo regula específicamente las rentas generadas en territorios con bajos impuestos, asegurando que los contribuyentes no eludan sus obligaciones fiscales.

Por lo que se evidencia que, tanto Argentina como Chile han adoptado normativas para enfrentar la competencia fiscal desleal y proteger sus bases fiscales. Ambas naciones han establecido marcos legales con el objetivo de evitar que los ingresos generados en sus territorios sean desviados hacia países con regímenes fiscales preferenciales que favorecen la evasión tributaria. Sin embargo, la efectividad de estas regulaciones dependerá de su implementación interna y, especialmente, de la cooperación internacional para garantizar que la evasión fiscal se controle de manera más efectiva a nivel global.

Evaluación de Actividad Sustancial en un Régimen de Propiedad Intelectual PI, Capítulo III.

La empresa InovaSoft S.A ubicada en un país que ofrece incentivos fiscales para la investigación y el desarrollo (I+D) de propiedad intelectual (PI), ha desarrollado un software innovador que mejora la eficiencia en la gestión de recursos humanos. Este software ha sido registrado como un activo de propiedad intelectual. InovaSoft S.A. busca beneficiarse de un régimen fiscal preferencial que le permita reducir su carga tributaria en base a los ingresos generados por este software.

Situación.

InovaSoft S.A. ha incurrido en gastos significativos para el desarrollo de su software, incluyendo salarios de personal de I+D, costos de licencias de herramientas de software, y gastos en consultorías técnicas. Sin embargo, también ha decidido externalizar parte del desarrollo a una empresa vinculadas en el extranjero, que se encarga de implementar algunas funcionalidades del software.

Análisis según el Enfoque del Nexo.

1. Identificación de Gastos Elegibles:

Gastos de I+D Internos: \$500,000 (salarios, licencias, consultorías).

Gastos de Externalización: \$200,000 (gastos a la empresa vinculada).

Total, de Gastos \$700,000.

Según el enfoque del nexo, InovaSoft S.A debe demostrar que al menos una parte significativa de los gastos que le permiten acceder a los beneficios fiscales está vinculada directamente con la creación del activo de PI. Los gastos de externalización a la empresa vinculada podrían no ser considerados elegibles si la empresa no ha realizado actividades sustanciales de I+D.

2. Cálculo de la Ratio del Nexo:

Renta Generada por el Software: \$1,000,000.

Gastos Elegibles (sin incluir externalización): \$500,000.

Ratio del Nexo:

Ratio del Nexo = Gastos elegibles / Renta Generada = $\$500,000 / \$1,000,000 = 0.5 = 50\%$

Total, de gastos \$700,000

3. Aplicación de Beneficios Fiscales:

La renta sujeta a beneficios fiscales se calcularía como:

Renta sujeta a beneficios fiscales = Ratio del Nexo x Renta Generada = $0.5 \times \$1,000,000 = \$500,000$

Por lo tanto, puede aplicar los beneficios fiscales a \$500,000 de sus ingresos.

4. Revisión de Actividades Sustanciales:

InovaSoft S.A debe demostrar que ha llevado a cabo actividades sustanciales de I+D. Para ello, debe presentar documentación que respalde los gastos y las actividades de desarrollo realizadas internamente. Si se determina que la mayor parte de los gastos de externalización no cumplen con el criterio de actividad sustancial, InovaSoft S.A. podría enfrentar la pérdida de beneficios fiscales sobre esa parte de sus ingresos.

5. Seguimiento y Documentación:

InovaSoft S.A. deberá establecer un sistema de seguimiento riguroso para documentar todos los gastos relacionados con el desarrollo de su software, así como los ingresos generados por este activo de PI. Esto incluirá informes periódicos y auditorías internas para asegurar el cumplimiento con las normativas fiscales.

Conclusiones y Recomendaciones:

Cumplimiento:

InovaSoft S.A debe asegurarse de que sus gastos de I+D sean adecuados y estén justificados para cumplir con el criterio de actividad sustancial. La falta de documentación o evidencia de que las actividades de I+D se han llevado a cabo internamente podría resultar en la reducción de los beneficios fiscales aplicables.

Estrategia de Externalización dada la naturaleza del enfoque del nexo, sería recomendable que InovaSoft S.A. minimice la externalización a partes vinculadas y, en su lugar, se enfoque en desarrollar internamente su propiedad intelectual para maximizar sus beneficios fiscales.

Capacitación y Conciencia:

Invertir en capacitación para el personal sobre requisitos fiscales y en la importancia de la documentación de gastos relacionados con I+D facilitará el cumplimiento y reducirá riesgos de auditorías.

El caso práctico ilustra cómo las empresas deben navegar en el complejo entorno de los regímenes fiscales preferenciales, asegurándose de que sus actividades estén alineadas con el criterio de actividad sustancial para beneficiarse de incentivos fiscales sin incurrir en riesgos legales o financieros.

Conclusiones

Marco para determinar si un régimen preferencial es pernicioso

La clave para prevenir los efectos negativos de los regímenes fiscales preferenciales está en adoptar un enfoque integral que tenga en cuenta la transparencia, la colaboración internacional y la efectividad de las normativas tanto a nivel nacional como global. La transparencia facilita el acceso y la comprensión de los sistemas fiscales, evitando que los regímenes se utilicen de forma oculta para eludir o evadir impuestos.

La cooperación internacional juega un papel esencial, ya que los flujos financieros cruzan fronteras, y los regímenes fiscales preferenciales suelen involucrar a diversos países. Mediante acuerdos de intercambio de información y el refuerzo de la cooperación administrativa y judicial entre los países, se puede minimizar la capacidad de los contribuyentes para aprovechar las diferencias fiscales o legales entre distintas jurisdicciones.

La competencia fiscal desleal entre países sigue siendo un desafío relevante en el ámbito internacional, especialmente cuando ciertos regímenes fiscales preferenciales facilitan la evasión fiscal y afectan la recaudación de impuestos.

A lo largo de los años, la OCDE y organismos internacionales han desarrollado medidas claves, como la Acción 5 del Proyecto BEPS, para combatir estos regímenes perjudiciales, introduciendo nuevos criterios que priorizan la transparencia y la sustancia económica en los beneficios fiscales. La implementación de estas medidas ha sido crucial para identificar y abordar los regímenes fiscales que afectan injustamente la recaudación de otros países.

El Criterio de la Actividad Sustancial

El capítulo sobre el criterio de actividad sustancial subraya su relevancia en los regímenes de propiedad intelectual (PI) y otros regímenes fiscales preferenciales, en el marco de la lucha contra la erosión de bases imponibles y las prácticas fiscales perjudiciales.

La Acción 5 de la OCDE establece que este criterio es fundamental para garantizar que los beneficios fiscales se otorguen únicamente a aquellos contribuyentes que realmente realizan actividades significativas de investigación y desarrollo (I+D), evitando así la distorsión de la competencia y la evasión fiscal.

Se identifican diversos métodos para evaluar la actividad sustancial, siendo el enfoque del nexo el más respaldado internacionalmente. Este enfoque asegura que los incentivos fiscales estén estrechamente vinculados a los gastos efectivamente incurridos en actividades de I+D, limitando así las ventajas fiscales a quienes verdaderamente contribuyen al desarrollo de activos intangibles. Además, se establece un marco claro para la determinación de los gastos elegibles y la renta total que puede beneficiarse de dichos incentivos, promoviendo la transparencia y la equidad tributaria.

Se resalta la importancia de aplicar el criterio de actividad sustancial a una variedad de regímenes fiscales, no solo a los relacionados con la PI, sino también a aquellos que benefician a entidades financieras, compañías de leasing, y otras estructuras corporativas. La implementación de un enfoque coherente y riguroso permitirá a los países atraer inversiones genuinas y fomentar el crecimiento económico sin sacrificar la integridad de sus sistemas fiscales.

En conclusión, la exigencia de una actividad sustancial se erige como un principio clave en la formulación de políticas fiscales, garantizando que los beneficios se distribuyan de manera justa y que las jurisdicciones puedan mantener un control efectivo sobre sus bases imponibles. La implementación adecuada de este criterio no solo contribuirá a un entorno fiscal más equitativo, sino que también incentivará la innovación y el desarrollo sostenible en la economía global.

Marco para la mejora de la transparencia con relación a los acuerdos específicos con un contribuyente

Este capítulo ha establecido un enfoque completo para mejorar la transparencia en los acuerdos fiscales específicos, enfatizando el papel de los "Tax Rulings" como herramientas que no solo promueven la claridad y el cumplimiento tributario, sino que también pueden generar controversias si no cuentan con la transparencia adecuada. La identificación y clasificación de los distintos tipos de acuerdos, así como las regulaciones sobre el intercambio espontáneo de información, son pasos esenciales hacia una mayor responsabilidad en el ámbito fiscal.

Es fundamental proteger la confidencialidad y fomentar la reciprocidad en el intercambio de información entre países para construir un sistema tributario más justo y equitativo. Además, las recomendaciones para implementar mejores prácticas, que incluyen la reducción de la discrecionalidad y una documentación detallada de los acuerdos, son clave para fortalecer la confianza tanto entre los contribuyentes como con las autoridades fiscales.

En conclusión, este marco no solo busca mejorar la gestión de los acuerdos fiscales, sino que también impulsa una cultura de transparencia y cooperación internacional. Al aplicar estas estrategias, se puede contribuir a un entorno fiscal más sólido y responsable, beneficiando tanto a las administraciones tributarias como a los contribuyentes en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales.

Bibliografía

Barreix, A. & Velayos, F. (2021). *Incentivos tributarios, compromisos internacionales y suficiencia recaudatoria. Otra trilogía imposible*. Documento para discusión N° IDB-DP-861.

Banco Interamericano de Desarrollo. <https://publications.iadb.org/es/incentivos-tributarios-compromisos-internacionales-y-suficiencia-recaudatoria-otra-trilogia>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2019). Los incentivos fiscales a las empresas en América Latina y el Caribe. OXFAM. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/ade5a99c-5d38-4660-aceb-7ead729e8bb5/content>

Collosa, A. (2025). Regímenes fiscales preferenciales: Acción 5 BEPS OCDE en Mercojuris.

Domínguez, M., Bello, A. (2023). Las medidas antielusivas en Argentina y su interacción con los convenios internacionales en el contexto BEPS. Situación Actual y perspectivas, en *Tópicos Tributarios de Latinoamérica y El Caribe*. Comisión de Tributación y Fiscalidad Asociación Interamericana de Contabilidad, p. 63/89.

Escalante, J. (2020). Regímenes fiscales preferentes. Medidas para enfrentar sus efectos perniciosos en la recaudación fiscal. Alegatos, 101, pp. 185-202. <https://www.analisiseconomico.azc.uam.mx/index.php/ra/article/view/788>

Mendoza, D. (2023). El nuevo orden jurídico internacional en materia tributaria. *ACDI – Anuario Colombiano de Derecho Internacional*, 16(16), 1-48. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/acdi/a.12342>

OCDE (2016), Combatir las prácticas fiscales perniciosas, teniendo en cuenta la transparencia y la sustancia, Acción 5 – Informe final 2015, Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios, Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2021). La cooperación fiscal al servicio del desarrollo: Informe de situación en la era del Covid-19. Informe de situación en la era del COVID-19. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/es/publications/reports/2021/05/tax-co-operation-for-development-progress-report-in-the-covid-19-era_45d484e5/5ae85033-es.pdf

Plascencia, G. (2023). Limitante a la deducción de intereses en México (Acción 4 BEPS), en *Tópicos Tributarios de Latinoamérica y El Caribe*. Comisión de Tributación y Fiscalidad Asociación Interamericana de Contabilidad, p. 63/323.

Salassa, R. (2021). Dos objetivos en pugna: Impedir la competencia fiscal desleal y evitar la discriminación desleal en el comercio internacional. Un análisis a partir de la normativa de Argentina y Chile. *Revista de Derecho - Universidad Católica del Norte*, 28(e2955). <https://www.scielo.cl/pdf/rducn/v28/0718-9753-rducn-28-19.pdf>

Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta. El peruano. Lima. Consulta: julio del 2024.

<http://dx.doi.org/10.1787/9789264267107-es>

Glosario

APA Acuerdo previo de valoración

BEPS Erosión de la base Imponible y el traslado de beneficios

CAF Comité de Asuntos Fiscales

CFC Transparencia Fiscal Internacional



Comisión de Tributación y Fiscalidad

Libro: Tributación Internacional: BEPS 2.0

DCA 6 Directiva de cooperación Administrativa 6
DEF Directiva sobre el Fraude Fiscal
EP Establecimiento Permanente
FPFP Foro sobre Practicas Fiscales Perniciosas
I+D Investigación y desarrollo
IDI Intercambio de información
G20 Grupo de países las principales 20 economías del mundo
LIR Ley del Impuesto a la Renta
OCDE Organización para la Cooperación y Desarrollo económico
OMC Organización Mundial del Comercio
PI Propiedad Intelectual
PT Precios de Transferencia
SAT Servicio de Administración Tributaria
SUNAT Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria
UE Unión Europea
DCMRDF Directiva del Consejo sobre mecanismos de resolución de disputas fiscales

Acción 6: Abuso de convenios fiscales

Coautores:



Catya Vásquez Taranona

Doctor (c) en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. Doctora en Contabilidad y Finanzas. Magister en Política y Administración Tributaria Contadora Pública de la UNMSM. Especialización en Impuesto a la Renta por el Centro Interamericano de Instituciones Tributarias – CIAT. Docente Principal de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Expositora y Autora de diversas publicaciones en revistas y editoriales nacionales y extranjeras nivel Nacional e Internacional, en materia tributaria.

cvasquezt@unmsm.edu.pe



Fredy Richard Llaque Sánchez

Doctor (c) en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid; Doctor en Contabilidad y Finanzas por la Universidad San Martín de Porres; Master en Derecho Tributario por la Universidad de Barcelona; Master en Contabilidad y Finanzas y Contador Público por la Universidad Nacional de Trujillo. Cuenta con más de 30 años de experiencia en procesos de auditoría y mejora del cumplimiento tributario en entidades del sector público. Ex Miembro del Consejo Normativo de Contabilidad del Perú (2014-2021); Miembro del Comité Técnico Nacional Permanente de la Junta de Decanos de Colegios de Contadores Públicos del Perú (2020 – a la fecha); Miembro del Comité Tributario de la AIC. Adicionalmente realiza labor docente en las escuelas de postgrado de la Universidad Mayor de San Marcos, la Universidad del Pacífico y la Pontificia Universidad Católica del Perú. Investigador Renacyt Nivel VI.



Nancy Aguirre Arredondo

Doctora en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid (España). Master en Derecho Tributario por la Universidad de Barcelona (España). Magíster en Administración y abogada por la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco (Perú). Especialista en precios de transferencia por el Instituto de Administración Tributaria de la SUNAT (Perú). Fue miembro del equipo negociador peruano que tuvo a su cargo la suscripción de los Convenios para evitar la doble imposición celebrados por Perú con México, Portugal, Suiza, Corea del Sur, entre otros. Ha sido representante de Perú ante el Foro Global de Transparencia e Intercambio de Información y diferentes grupos de trabajo y participado en el Programa de Mujeres Líderes en Transparencia de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Es autora de diversos artículos publicados en Perú, España, Portugal y Brasil. Docente de pregrado y postgrado de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y otras universidades, así como de la Administración Tributaria peruana y ecuatoriana.

Subcapítulo I: Teoría

1.- Resumen

Este artículo analiza la Acción 6 del Plan de Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios (BEPS) desarrollado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). El Plan BEPS es una iniciativa integral destinada a abordar las estrategias de evasión fiscal empleadas por las empresas multinacionales. La Acción 6 se centra específicamente en prevenir el abuso de los tratados fiscales, comúnmente conocido como "treaty shopping". El artículo explora los dos componentes principales de la Acción 6: la inclusión de disposiciones anti-abuso en los tratados fiscales y la creación de regulaciones nacionales complementarias. El artículo también examina el progreso realizado en la implementación de la Acción 6 en América Latina y el Caribe al 2025. Destaca los desafíos que enfrentan los países de la región en la implementación de la Acción 6 y ofrece recomendaciones para superarlos.

Abstract

This article delves into Action 6 of the Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) Plan developed by the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). The BEPS Plan is a comprehensive initiative aimed at addressing tax avoidance strategies employed by multinational enterprises. Action 6 specifically focuses on preventing the abuse of tax treaties, often referred to as treaty shopping. The article explores the two primary components of Action 6: the inclusion of anti-abuse provisions in tax treaties and the development of domestic regulations

that complement these provisions. The article also examines the progress made in implementing Action 6 in Latin America and the Caribbean to. It highlights the challenges faced by countries in the region in implementing Action 6 and provides recommendations for overcoming these challenges.

2.- Antecedentes

La globalización económica ha planteado una serie de desafíos para los sistemas tributarios de todo el mundo. Uno de los más importantes es la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (por sus siglas en inglés BEPS), una práctica empleada por algunas empresas multinacionales para minimizar su carga tributaria aprovechando las diferencias y lagunas en las legislaciones fiscales de distintos países.

Para hacer frente a este problema, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), a petición del G20, desarrolló el Plan de Acción BEPS, un conjunto de 15 acciones para combatir de manera integral los riesgos BEPS que buscan contrarrestar las estrategias de planificación fiscal agresiva y garantizar una tributación justa.

La Acción 6 del Plan BEPS tiene como objetivo principal prevenir el abuso de los convenios fiscales. Para ello, se centra en dos componentes principales: El primero primer componente se refiere a disposiciones anti-abuso de convenios, que se incorporan en los Tratados fiscales para evitar que las personas que no tienen derecho a los beneficios de un convenio los obtengan de forma indebida. Y el segundo componente se encuentra compuesto por recomendaciones sobre el diseño de normas internas; para que los países implementen normas internas que complementen las disposiciones anti-abuso de los CDI.

En el presente documento se desarrollará el contenido de la Acción 6 y los avances al 2025 en su implementación de los países de América Latina y el Caribe.

3.- Desarrollo del tema

3.1. Introducción

El Plan BEPS de la OCDE para la fiscalidad internacional ha representado un elemento clave. Su desarrollo comenzó en 2013, cuando los gobiernos del G20 encomendaron a la OCDE la revisión de las normativas fiscales internacionales con el fin de elaborar un plan de acción para abordar los desafíos de BEPS de manera conjunta, coordinada e integral. Este plan busca proporcionar a los países recomendaciones para adoptar o mejorar herramientas legales, tanto nacionales como internacionales, que contribuyan a alinear la potestad tributaria con las actividades económicas globales (OCDE 2013).

A partir de esta iniciativa, se establecieron 15 Planes de Acción con el propósito de introducir cambios sustanciales que prevengan la doble no imposición y las estrategias que desvinculan los ingresos imposables de las actividades que los generan. Asimismo, se diseñaron nuevos estándares para garantizar la coherencia del impuesto sobre sociedades a nivel internacional y fomentar la transparencia, permitiendo a los gobiernos acceder a información clave

para identificar áreas de riesgo con mayor rapidez. De esta manera, el proyecto se sustenta en tres pilares fundamentales: sustancia, coherencia y transparencia.

Figura 6.1
Las 15 acciones BEPS



Nota. Elaborado a partir de OECD (2016) (2013) Proyecto BEPS - Nota explicativa: Informes Finales 2015, Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264263567-es>.

La OCDE busca que las recomendaciones de estas acciones sean usadas como referentes por los hacedores de política fiscal a fin de modificar sus sistemas tributarios a fin de crear un sistema fiscal internacional más justo y equitativo, asegurando que las empresas paguen impuestos donde realmente realizan sus actividades económicas y generan valor.

3.2 El problema de abuso de los CDIs

Una pregunta recurrente es si ¿existe abuso de convenios por parte de algunas empresas?, la respuesta es sí, para ejemplificar algunas situaciones de abuso, presentamos algunos casos de la experiencia latinoamericana:

Caso Peruano:

En la Resolución N° 03306-9-2020 se ventila el caso de una empresa peruana realiza pagos por concepto de regalías a una empresa domiciliada en Chile, en este contexto cual correspondía que en aplicación del CDI Perú – Chile, se efectúe la retención sobre la renta de no domiciliados aplicando la tasa reducida del quince por ciento (15%) en lugar vez del treinta por ciento (30%).

La empresa chilena presentó presenta el certificado de residencia para acreditar que le corresponde los beneficios del convenio; sin embargo, la Administración Tributaria peruana, durante el procedimiento de fiscalización realizó el intercambio de información a

fin de verificar si la empresa receptora de las regalías era el beneficiario efectivo.

En la fiscalización, se determinó que la empresa chilena no califica como el beneficiario efectivo del arrendamiento de los equipos de telecomunicaciones, porque la empresa chilena adquiriría los equipos de los mismos proveedores de la empresa peruana manteniéndose la operativa mediante la cual los equipos llegaban directamente al Perú y la empresa peruana se encargaba de los trámites de importación.

Además, la empresa chilena funcionaba en un local alquilado, que compartía con otra empresa del mismo grupo empresarial; los pagos recibidos de la empresa peruana eran utilizados por la empresa para pagar a los proveedores de los equipos y el financiamiento proviene de los accionistas, la empresa solo contaba un empleado. Por lo cual, el Tribunal confirma lo determinado por Administración Tributaria, quien indica que la empresa chilena no era el beneficiario efectivo de la renta (Tribunal Fiscal, 2024).

Caso de Argentina:

En el caso de la Corte Suprema de Justicia de la Nación (CSJN) en la causa identificada como CAF 1351/2014/CA1–CS1 CAF 1351/2014/1/RH1, se aprecia que la empresa XX (Argentina) creó una sociedad holding en España, denominada YY S.A, cuyo su único propósito era recibir dividendos de la filial argentina.

Por otro lado, los dividendos pagados por la empresa argentina a su holding en España tenían un tratamiento fiscal preferencial (tasa reducida o exención). En tal sentido, la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) durante la fiscalización realizada determina que la empresa española, fue creada para actuar como un intermediario para canalizar los beneficios de los socios, porque se evidenció que la empresa española no controla las operaciones de la empresa, ni tampoco sustancia económica, porque su propósito principal era aprovechar los beneficios fiscales del CDI. porque Los dividendos distribuidos por la empresa Argentina, a la empresa Española no están gravados en virtud del CDI Argentina España (Corte Suprema de Justicia de la Nación, 2024).

3.3 El Marco Inclusivo

La OCDE en el año 2016 apertura abrió la participación de todas las jurisdicciones en este plan a través del denominado Marco Inclusivo (MI) de BEPS, en el que actualmente participan más de 145 países y jurisdicciones, incluidos varios países latinoamericanos, se han unido en igualdad de condiciones para desarrollar estándares relacionados con BEPS y garantizar su aplicación uniforme.

Se definieron así cuatro Acciones que conforman el grupo conocido como “estándares mínimos”. Esto implica que los países o jurisdicciones miembros del Marco Inclusivo (MI) se comprometen a implementarlas y aplicarlas de acuerdo con los lineamientos establecidos por la OCDE en los respectivos grupos de trabajo. A continuación, se detallan las cuatro Acciones:

- **Acción 5:** Combatir prácticas fiscales perjudiciales, priorizando la sustancia y transparencia. Desarrolla medidas contra prácticas fiscales perniciosas, es decir refuerza

las medidas para combatir prácticas fiscales dañinas, con un enfoque en la transparencia y la sustancia.

- **Acción 6:** Prevenir el abuso de los convenios fiscales o uso indebido de los CDI.
- **Acción 13:** Examinar la información sobre precios de transferencia, permite mejorar la transparencia por medio de la documentación de precios de transferencia y el reporte país por país.
- **Acción 14:** Mejorar la resolución de controversias. Mejora la efectividad de los mecanismos de resolución de disputas fiscales.

La Acción 15 no es considerada un estándar mínimo, sin embargo, se debe resaltar que mediante ella se implementarán las recomendaciones BEPS en los tratados existentes, como se comentará a continuación.

Por otro lado, es importante resaltar que OCDE no solo busca desarrollar recomendaciones técnicas sino también que los formuladores de políticas fiscales impulsar que las adopten, a fin de que sirvan de base para mejorar, fortalecer y modificar los sistemas tributarios de los gobiernos.

Además, mediante estas recomendaciones, se busca avanzar hacia un sistema fiscal internacional más justo y equitativo, en el que la tributación refleje la situación económica de las compañía y actividades que generan valor de forma más precisa. Lo que implica aminorar las brechas fiscales, impedir prácticas de elusión y evasión, a fin de garantizar que los países de acuerdo con su participación en la economía global recauden.

Por su parte, la OCDE busca evitar la competencia desleal en materia tributaria impulsado impulsando la cooperación internacional, asegurando que las reformas se apliquen de forma uniforme en distintas jurisdicciones.

3.4. Alcance de la Acción 6 del Plan BEPS

Los tratados y diversas instancias internacionales como la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1966 instauran principios para interpretar tratados, inclusive los tratados tributarios. Antes de 2015 se evidencian casos de abuso de los tratados tributarios, principalmente a través de la práctica del "treaty shopping", que busca aprovechar las ventajas de un tratado por parte de residentes de terceros estados.

Para atender este problema se conformó un grupo de trabajo dentro del Proyecto BEPS de la OCDE/G20, el cual en 2015 publica su reporte final sobre la Acción 6, enfocado en la prevención del "treaty shopping" y otras formas de abuso de los tratados tributarios. Se espera que los países implementen las recomendaciones de la Acción 6 en sus tratados bilaterales y en el instrumento multilateral negociado.

La Acción 6 considera que el abuso de los Convenios para evitar la doble imposición; (en especial el “treaty shopping”) es motivo de preocupación por su potencial uso para erosionar las bases imponibles y el traslado de beneficios. Así, su mandato expresa:

Desarrollar disposiciones convencionales y recomendaciones relativas al diseño de normas internas que impidan la concesión de los beneficios del convenio en circunstancias inapropiadas. Se realizarán también trabajos para clarificar que los convenios fiscales no se destinan a ser empleados para generar doble no imposición e identificar las consideraciones de política fiscal que, en general, los países deben tener en cuenta antes de decidirse a entrar en un convenio tributario con otro país. El trabajo se coordinará con el trabajo sobre híbridos (OCDE, 2016, p. 13).

OCDE (2015) La OCDE muestra el resultado final del grupo de trabajo a cargo de la evaluación de los abusos en el uso de los CDIs. El documento forma parte de los documentos finales del Proyecto de Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios (BEPS) de la OCDE/G20, aborda las estrategias utilizadas para obtener beneficios de los tratados tributarios de forma inapropiada y propone medidas para prevenirlas.

En el documento se identifica dos tipos principales de casos de abuso de tratados:

- **Circunvención de limitaciones dentro del tratado:** Se refiere a situaciones donde una persona intenta eludir las restricciones del propio tratado. Ejemplos: “treaty shopping” (utilización de tratados de terceros países) y estructuras para evitar la caracterización de ingresos como dividendos.
- **Elusión de la ley nacional usando beneficios de tratados:** Se da cuando una persona utiliza los beneficios del tratado para evitar el pago de impuestos en su país de residencia. Ejemplo: uso de tratados para evitar impuestos de salida al trasladar la residencia fiscal.

Asimismo, se señalan tres recomendaciones específicas:

- La primera, está relacionada a la incorporación en los CDI de una declaración expresa, por medio de la cual quede establecido que los Estados Contratantes se comprometen a evitar situaciones que supondrían el riesgo de doble no imposición o imposición reducida a través de la evasión fiscal o el abuso del Derecho;
- La segunda, insta a incluir en el Modelo de Convenio de la OCDE una cláusula anti-abuso específica. A través de ella, se limita el acceso a los beneficios del CDI a entidades que cumplan con ciertas condiciones (pueden ser, determinada personalidad jurídica, titularidad y naturaleza de actividades), las mismas que deben garantizar un nexo suficiente (presencia fiscal imponible) entre dicha entidad y su Estado de residencia; y
- La tercera, propone incluir en el Modelo de Convenio de la OCDE una cláusula general antiabuso basada en los propósitos principales de las transacciones y operaciones (test del propósito principal) para abordar otras formas de uso abusivo de los CDI, incluidos aquellos no contemplados en la LOB.

Además, la Acción 6 reconoce que incorporar estas normas anti-abuso en los Convenios no es suficiente para hacer frente a las estrategias de evasión fiscal, motivo por el que las normas anti-abuso internas, son las que deberán abordar dichas estrategias. Al reforzar los CDI con estas cláusulas, es evitar que éstos se conviertan en obstáculos para la aplicación de las normas anti-abuso internas.

Ahora bien, esta Acción se complementa con la Acción 15 que tiene como finalidad justamente “Desarrollar un instrumento multilateral que modifique los convenios fiscales bilaterales”; Acuerdo Multilateral que permita a los países implementar la propuesta BEPS en sus CDI sin necesidad de renegociar los miles de Convenios bilaterales. De esta manera, se estima agilizar y simplificar la implementación de las medidas BEPS previstas en los Convenios fiscales.

De este modo, la Acción 6 del Plan BEPS tiene como objetivo principal prevenir el abuso de los convenios fiscales. Para ello, se centra en los siguientes componentes principales:

- **Disposiciones anti-abuso de convenios:** Estas disposiciones se incorporan en los CDI para evitar que las personas que no tienen derecho a los beneficios de un convenio los obtengan de forma indebida. Las disposiciones más comunes son:
 - **Prueba del Propósito Principal (PPT):** Esta regla deniega los beneficios del convenio cuando uno de los propósitos principales de una operación o estructura es obtener dichos beneficios.
 - **Cláusula de Limitación de Beneficios (LOB):** Esta cláusula restringe los beneficios del convenio a las personas que cumplen con ciertos requisitos de residencia, propiedad y actividad económica en una de las jurisdicciones contratantes.
 - **Recomendaciones sobre el diseño de normas internas:** La Acción 6 también incluye recomendaciones para que los países implementen normas internas que complementen las disposiciones anti-abuso de los convenios. Estas normas pueden incluir:
 - **Reglas de capitalización delgada y subcapitalización:** Estas reglas limitan la deducción de intereses sobre préstamos otorgados por entidades relacionadas en el extranjero, especialmente cuando el nivel de endeudamiento de la empresa local es excesivo en comparación con su capital. Esto evita que las empresas multinacionales trasladen artificialmente beneficios a jurisdicciones de baja tributación a través del pago de intereses. Un ejemplo de esto sería una empresa en un país de alta tributación que obtiene un préstamo con una tasa de interés alta de una entidad relacionada en un paraíso fiscal, inflando artificialmente sus gastos y reduciendo su base imponible en el país de alta tributación.
 - **Reglas de entidades conducto:** Estas reglas impiden que las empresas multinacionales utilicen entidades intermediarias en jurisdicciones de baja tributación para canalizar rentas y evitar el pago de impuestos en las jurisdicciones donde se genera la actividad económica real. Por ejemplo, una empresa podría crear una subsidiaria en un

paraíso fiscal que no realiza ninguna actividad económica real, pero que actúa como intermediaria en las transacciones internacionales de la empresa, desviando las ganancias hacia esa jurisdicción de baja tributación.

3.5 Impacto de la acción 6 en las decisiones de Política Fiscal para la Celebración de Tratados

Podemos considerar que los Convenios para Evitar la Doble Imposición (CDIs) son suscritos por los países en atención a diversas razones estratégicas y económicas entre las que tenemos:

- **Prevención de la Doble Imposición:** El objetivo principal de los CDIs es evitar que una persona o empresa sea gravada por el mismo ingreso en más de un país; lo que representa un entorno fiscal más predecible y proporciona seguridad jurídica a los inversores.
- **Promoción de la Inversión Extranjera:** La firma de CDIs entre países, ofrecen a las compañías multinacionales un marco fiscal predecible, por lo cual, representan un elemento importante para la atracción de inversión extranjera directa en un contexto de globalización, donde los países compiten por atraer capital.
- **Facilitación del Comercio Internacional:** Al eliminar barreras fiscales, los CDIs facilitan el comercio internacional al permitir que las empresas operen en diferentes jurisdicciones sin el temor a ser gravadas excesivamente. Esto promueve entre los países un flujo más libre de bienes y servicios.
- **Cooperación Administrativa Mutua:** El intercambio de información que realizan las Administraciones Tributarias de los países que firmaron de CDIs, les permite combatir la evasión y elusión fiscal; lo que fortalece su capacidad de para hacer cumplir sus leyes fiscales y mejorar su recaudación tributaria.
- **Estabilidad Política y Económica:**
 - La firma de CDIs puede aumentar la confianza de los inversores en un país, al ser considerada como signo de estabilidad económica y política, elementos importantes para que los estados atraigan inversiones y mejore su imagen
- **Cumplimiento con Normas Internacionales:** Muchos países firman CDIs porque les permite participar de un sistema fiscal global más coherente y justo al alinearse a estándares internacionales establecidos por organizaciones como la OCDE.

Por ello, OCDE (2015) destaca la importancia de considerar factores de política fiscal antes de firmar un tratado, incluyendo:

- **Riesgo de erosión de la base imponible:** Evaluar si la legislación del otro país o cambios futuros en ella podrían facilitar la erosión de la base imponible.
- **Beneficio económico para ambas partes:** Asegurar que el tratado promueva la inversión y el intercambio comercial entre ambos países.
- **Protección contra el abuso:** Incluir cláusulas antiabuso para prevenir la utilización inapropiada del tratado.

Con el objeto de controlar estos problemas, OCDE (2015) recomienda la incorporación de las medidas que sugiere. El mencionado documento reconoce la necesidad de que cada país adapte las disposiciones anti-abuso a sus particularidades y circunstancias específicas; lo que permite una implementación más efectiva y contextualizada de las normas. A la par, al establecer normas claras sobre el uso adecuado de los convenios fiscales, se espera una mejora de la transparencia y seguridad jurídica, lo cual es fundamental para fomentar un entorno fiscal más justo y predecible para todos los contribuyentes.

3.6 Desarrollo y avance en la implementación de la Acción 6

La OCDE, desde la publicación del Informe final de la Acción 6 en 2015, continúa trabajando en la implementación y desarrollo de esta Acción. Entre los avances más importantes tenemos:

- **Actualización del Comentario del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE:** La OCDE ha actualizado el Comentario del Modelo de Convenio Tributario para incorporar las disposiciones anti-abuso de la Acción 6 y proporcionar orientación sobre su interpretación y aplicación.
- **Emisión de guías y documentos de análisis:** La OCDE ha elaborado y puesto a disposición diversas guías y documentos de análisis para ayudar a los países a implementar la Acción 6 en sus convenios fiscales y legislación interna. Por ejemplo, la "Guía sobre la aplicación de la Prueba del Propósito Principal" proporciona ejemplos concretos de cómo aplicar la PPT en diferentes situaciones.
- **Monitoreo de la implementación de la Acción 6:** Mediante el Marco Inclusivo sobre BEPS, la OCDE realiza el seguimiento de la implementación de la Acción 6 a nivel mundial. Este monitoreo permite identificar las buenas prácticas y los desafíos en la implementación de la Acción 6, y facilita el intercambio de información entre los países, es decir, a través del Foro Global sobre Transparencia e Intercambio de Información con Fines Fiscales (Foro Global) se evalúa el cumplimiento de los estándares internacionales sobre el intercambio de información previa solicitud (EOIR) y el intercambio automático de información (AEOI).

Aunque, realizar una evaluación definitiva de la efectividad de la Acción 6 es aún temprano, existen indicios de su impacto positivo en la lucha contra el treaty shopping. En un estudio del 2021 el Fondo Monetario Internacional (FMI) muestra una reducción de inversión extranjera directa hacia paraísos fiscales por la implementación de la Acción 6; y, que la efectividad de la Acción 6 depende en gran medida de la capacidad de los países para implementarla y aplicarla de manera efectiva.

3.7. La Acción 6 y la Legislación de países de América Latina y el Caribe

Muchos países de la región han incorporado disposiciones anti-abuso en sus CDI y han implementado medidas internas para prevenir el treaty shopping., lo que evidencia que la Acción 6 del Plan BEPS ha tenido un impacto significativo en la legislación tributaria y los convenios fiscales de los países de América Latina y el Caribe.

A continuación, se exponen algunos ejemplos concretos de la implementación de la Acción 6 en países de la región:

- **Argentina:** País que ha modificado su legislación interna para incorporar la PPT y ha actualizado sus CDI para incluir disposiciones anti-abuso.
- **Chile:** Incorpora en su legislación interna la obligación de revelar estructuras de planificación fiscal agresiva para prevenir el abuso de los convenios; y en los CDI firmados con Estados Unidos y Japón incluye cláusulas LOB
- **Colombia:** Igualmente ha incorporado la PPT en su legislación interna y la ha aplicado en casos concretos para denegar beneficios fiscales a empresas que buscaban abusar de los convenios.
- **México:** Ha incorporado la PPT en varios de sus CDI recientes, incluyendo los convenios con Alemania, España y Canadá. Además, ha introducido reglas de capitalización delgada en su legislación interna para limitar la deducción de intereses sobre préstamos de entidades relacionadas.

Al respecto, se debe tener presente que la aplicación rígida de cláusulas como la PPT puede disuadir la inversión extranjera directa, sobre todo en economías emergentes donde los inversionistas valoran la previsibilidad jurídica. En algunos contextos, los criterios utilizados por la Administración tributaria para negar beneficios han sido percibidos como excesivamente restrictivos o arbitrarios, afectando la percepción de riesgo país.

Tabla 6.1

Implementación de la Acción 6 del Plan BEPS en los países de América Latina

País	Incorporación de PPT (Prueba del Propósito Principal)		Inclusión de LOB (Cláusula de Limitación de Beneficios)	Normas anti-abuso internas
	Norma Interna	CDI		
Argentina	SI	SI	Depende del tratado	SI
Chile		En tratados específicos	Depende del tratado	SI
Colombia	SI		Evaluación de la inclusión en nuevos tratados	SI
México	SI	En tratados específicos	Incluida en tratados recientes	SI (Reglas de capitalización delgada)
Perú		A futuro	Estrategia bilateral	SI

País	Incorporación de PPT (Prueba del Propósito Principal)		Inclusión de LOB (Cláusula de Limitación de Beneficios)	Normas anti-abuso internas
	Norma Interna	CDI		
Brasil	NO	NO	NO	Normas antiabuso nacional

Nota. Adaptado a partir de OCDE (s.f.). Preventing tax treaty abuse. <https://www.oecd-ilibrary.org/en/topics/preventing-tax-treaty-abuse.html>

Sin embargo, la implementación de la Acción 6 en la región enfrenta desafíos importantes.

3.8. Retos Pendientes y Perspectivas Futuras

A pesar de los avances en la implementación de la Acción 6, aún existen retos pendientes en América Latina y el Caribe. Algunos de los retos más importantes incluyen:

- **Fortalecer la capacidad técnica y administrativa de las administraciones tributarias:** Es fundamental que los países de la región cuenten con la capacidad técnica y administrativa necesaria para implementar y aplicar las disposiciones anti-abuso de la Acción 6. Por ejemplo, La aplicación adecuada de clausulas PPT depende de que los colaboradores del área de Tributación Internacional se encuentren debidamente capacitados.

- **Mejorar la coordinación entre las medidas anti-abuso y las políticas de inversión extranjera:** Se debe buscar un equilibrio entre la prevención del abuso de los convenios y la promoción de un clima de inversión favorable, por ello, las medidas anti-abuso no desincentiven la inversión extranjera directa en la región.

- **Promover la cooperación regional e internacional:** Los elementos esenciales para implementar con efectividad la Acción 6 y combatir el treaty shopping y la planificación fiscal agresiva: son la cooperación regional e internacional, el intercambio de información entre países y la asistencia técnica mutua.

Como próximos pasos, se espera que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) continúe avanzando en la evolución y aplicación de la Acción 6, ajustándola a las dinámicas cambiantes de la economía global. En este sentido, es previsible que se incorporen modificaciones en el Comentario del Modelo de Convenio Tributario, con el objetivo de clarificar y optimizar su interpretación. Asimismo, es probable que se publiquen nuevas guías orientadas a enfrentar los desafíos prácticos asociados con la aplicación de la Regla Principal de Propósito y la cláusula de limitación de beneficios (LOB).

Del mismo modo, organismos regionales como el Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT), con sus iniciativas de: asistencia técnica especializada, programas de capacitación y fomento del intercambio de experiencias y mejores prácticas entre los países de la región, estas organizaciones desempeñarán un rol clave en la promoción y

consolidación de la implementación de la Acción 6, contribuyendo a fortalecer la cooperación y armonización en materia de tributación internacional en América Latina y el Caribe.

3.9. La implementación de la Acción 6 en el Perú

El proceso de implementación de la Acción 6 del Plan BEPS en el Perú presenta un gran avance, mediante diversas iniciativas dirigidas a prevenir el abuso de los convenios fiscales y reforzar su marco normativo contra la elusión y evasión tributaria. Las medidas adoptadas incluyen la actualización de su modelo de convenio para evitar la doble imposición, la firma del Instrumento Multilateral (MLI) y la aplicación de normas internas orientadas a combatir prácticas fiscales abusivas.

En este sentido, en el Perú se evidencia el avance en la implementación de la Acción 6 del Plan BEPS, porque ha revisado y modernizado el texto modelo que emplea en la negociación de sus convenios para evitar la doble imposición, incorporando disposiciones anti-abuso como la Prueba del Propósito Principal (PPT). Asimismo, en 2018 firmó el MLI con el objetivo de actualizar y fortalecer su red de tratados tributarios. No obstante, la ratificación de este instrumento por parte del Congreso aún está pendiente, lo que limita su plena aplicación.

Respecto de la normativa peruana, en ella se incorpora la Norma XVI del Código Tributario, que actúa como una cláusula general anti-abuso (GAAR, por sus siglas en inglés) y permite a la administración tributaria recalificar operaciones cuando se identifique una finalidad de elusión fiscal. Además, ha venido fortaleciendo sus capacidades institucionales para garantizar una aplicación efectiva de estas disposiciones, alineándose con los estándares internacionales en materia de fiscalidad y transparencia.

A pesar de estos avances, persisten desafíos en la implementación efectiva de la Acción 6, como la necesidad de mejorar la capacitación técnica de la administración tributaria y promover una mayor coordinación entre las medidas anti-abuso y la atracción de inversión extranjera. En este contexto, la experiencia de Perú destaca la importancia de contar con un marco normativo sólido y mecanismos eficientes para prevenir el *treaty shopping* y otros esquemas de planificación fiscal agresiva.

Por otro lado, Perú decidió implementar la Cláusula de Limitación de Beneficios (LOB) mediante las negociaciones bilaterales en cada uno de sus convenios para evitar la doble imposición, en lugar de adoptar un enfoque uniforme mediante el Instrumento Multilateral. Esta estrategia responde a la necesidad de lograr un equilibrio entre la prevención del abuso de los convenios fiscales y la atracción de inversión extranjera, permitiendo ajustes específicos según las particularidades de cada tratado y el contexto económico de los países involucrados.

La ratificación del MLI por parte del Congreso, es uno de los principales desafíos pendiente, ya que su aprobación es fundamental para la plena implementación de la Acción 6 del Plan BEPS. La falta de ratificación limita la posibilidad de actualizar de manera automática la red de tratados tributarios de Perú, retrasando la adopción de medidas más efectivas contra el *treaty shopping* y otras formas de abuso fiscal.

Además, será imprescindible fortalecer las capacidades técnicas y operativas de la administración tributaria para garantizar la correcta aplicación de las disposiciones anti-abuso. Esto incluye capacitación especializada para los funcionarios, el desarrollo de herramientas analíticas que permitan identificar esquemas de planificación fiscal agresiva y una mayor cooperación internacional en materia de intercambio de información.

En este contexto, la estrategia para la implementación de la Acción 6 en Perú refleja la necesidad de equilibrar la protección de su base imponible con la generación de un entorno fiscal atractivo para la inversión, al mismo tiempo que enfrenta retos institucionales y normativos que requieren un enfoque integral y sostenido en el tiempo.

Subcapítulo II: Casos prácticos

3.10 Estudios de casos en América Latina

- **Caso 1: Aplicación de la PPT en un caso de inversión extranjera en Brasil**

Una empresa multinacional con sede en un país europeo estableció una subsidiaria en Brasil con el objetivo de invertir en un proyecto de infraestructura. La subsidiaria solicitó la aplicación de los beneficios del CDI entre Brasil y el país europeo para reducir la retención de impuestos sobre los dividendos repatriados. Sin embargo, la administración tributaria brasileña, aplicando la PPT, determinó que uno de los propósitos principales de la estructura era obtener los beneficios del CDI, ya que la subsidiaria no realizaba ninguna actividad económica sustancial en Brasil. Como resultado, se denegaron los beneficios del CDI y se aplicó la tasa de retención general sobre los dividendos.

- **Caso 2: Aplicación de la LOB en un caso de financiamiento internacional en México**

Una empresa mexicana recibió un préstamo de una entidad financiera ubicada en un país con el que México tiene un CDI. La entidad financiera solicitó la aplicación del CDI para reducir la retención de impuestos sobre los intereses pagados por el préstamo. Sin embargo, al analizar la estructura del financiamiento, la administración tributaria mexicana determinó que la entidad financiera no cumplía con los requisitos de la LOB incluida en el CDI, ya que no tenía una presencia económica real en el país donde estaba ubicada. En consecuencia, se denegaron los beneficios del CDI y se aplicó la tasa de retención general sobre los intereses.

- **Caso 3: Aplicación de la PPT en un caso de regalías en Colombia:**

Una empresa colombiana pagó regalías a una empresa relacionada ubicada en un paraíso fiscal por el uso de una marca registrada. La empresa colombiana solicitó la aplicación del CDI entre Colombia y el paraíso fiscal para reducir la retención de impuestos sobre las regalías. Sin embargo, la administración tributaria colombiana, aplicando la PPT, determinó que el propósito principal de la estructura era obtener los beneficios del CDI, ya que la empresa ubicada en el paraíso fiscal no realizaba ninguna actividad económica real relacionada con la

marca registrada. Como resultado, se denegaron los beneficios del CDI y se aplicó la tasa de retención general sobre las regalías.

4. Conclusiones

- La Acción 6 del Plan BEPS es una herramienta clave para evitar el uso indebido de los convenios fiscales y combatir la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. Se encuentra muy ligado a la Acción 15 dado que a través del instrumento multilateral es posible incorporar en los CDI las modificaciones planteadas como resultado del Plan BEPS.
- En América Latina y el Caribe, su implementación ha progresado significativamente, incorporando la PPT y la LOB en la normativa interna y en los CDI de diversos países de la región. No obstante, persisten desafíos, como el fortalecimiento de las administraciones tributarias y la mejora en la coordinación entre las medidas anti-abuso y las políticas de inversión extranjera.
- Los estudios de caso analizados evidencian cómo se ha aplicado la Acción 6 en distintos contextos y resaltan su importancia para prevenir el treaty shopping. La experiencia de países como Brasil, México y Colombia demuestra que la PPT y la LOB pueden ser mecanismos eficaces para combatir el abuso de los convenios fiscales, siempre que se implementen correctamente y se cuente con la capacidad técnica necesaria para su aplicación.

5. Bibliografía

Carmona Fernández, N. (2020). *Medidas antiabuso y Convenios sobre doble imposición*. Francis Lefebvre.

Centro de Estudios Fiscales. (2016). *La Acción 6 del Proyecto BEPS*. *Revista Contabilidad y Tributación*, (404).

CIAT. (2019). *La Acción 6 del Plan BEPS y su impacto en el Ecuador*. *Revista Tributaria de América Latina*, (45).

Corte Suprema de Justicia de la Nación CAF 1351/2014/CA1-CS1CAF 1351/2014/1/RH1. <https://www.cij.gov.ar/nota-38544-Resoluci-n-de-la-Corte-Suprema-de-Justicia-de-la-Naci-n-en-causa-CAF-1351-2014-CA1-CS1-CAF-1351-2014-1-RH1--Molinos-R-o-de-la-Plata-S.A.-c--Direcci-n-General-Impositiva-s--recurso-directo-de-organismo.html>

Delgado Pacheco, A.I (2016). *La elusión fiscal internacional y los convenios para evitar la doble imposición*. En I. Corral Guadaño, N. Carmona Fernández, & M. J. Garde Garde (Eds.), *Manual de Fiscalidad Internacional*. Instituto de Estudios Fiscales.

Espinosa, D., & Hoyos, K. (2020). *Desafíos fiscales originados por la globalización de la economía y los esquemas de planificación fiscal agresiva: ¿ha podido Ecuador afrontarlos?* *USFQ Law Review*, VI.3

Ferreras Gutiérrez, J. (2016). *Convenios de doble imposición, cláusulas de limitación de beneficios y derecho comunitario*. En I. Corral Guadaño, N. Carmona Fernández, & M. J. Garde Garde (Eds.), *Manual de Fiscalidad Internacional*. Instituto de Estudios Fiscales.

Hallak, J., & López, Á. (2020). *¿Cómo apoyar la internacionalización productiva en América Latina?: Efectividad de las políticas, requerimientos de capacidades y necesidad de rebalanceo. Seminario Interuniversitario sobre Desarrollo Productivo Argentino.4*

Instituto de Estudios Fiscales. (2010). *Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio. OCDE.*

Martín Jiménez, A. (2020). *Beneficiario efectivo, cláusulas generales antiabuso, Directivas UE, CDI y «sentencias danesas» del TJUE: cómo integrar las piezas evitando conflictos e inseguridad jurídica (que no elimina el caso Colgate).5 Revista de Contabilidad y Tributación. CEF,6 (452).*

Martínez, Y. (2019). *La declaración obligatoria de mecanismos de planificación fiscal agresiva en el marco de la protección de los derechos fundamentales.7 Universidad de Alicante.*

Mayorga-Morales, T., Campos-Llerena, L., Arguello-Guadalupe, C., & Villacis-Uvidia, J. (2020). *Nuevas reformas tributarias y su impacto en la economía del Ecuador. Revista Científica FIPCAEC (Fomento De La investigación Y publicación científico-técnica multidisciplinaria),8 5(1), 30-40.*

Ministerio de Hacienda de Chile. (2020). *[Título del documento o informe relacionado con la LOB en los CDI de Chile]. [Información de publicación].*

Ministerio de Inclusión Económica y Social. (2019). *Ley Orgánica para la Reactivación de la Economía, Fortalecimiento de la Dolarización y Modernización de la9 Gestión Financiera. Quito*

OECD. (2021). *Puntos destacados: Enfoque de dos pilares para abordar los desafíos fiscales derivados de la digitalización de la economía. <https://www.oecd.org/tax/beps/puntos-destacados-enfoque-de-dos-pilares-para-abordar-los-desafios-fiscales-derivados-de-la-digitalizacion-de-la-economia-octubre-2021.pdf>*

OCDE. (2013). *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting. OECD Publishing.*

OCDE. (2015). *Addressing Base Erosion and Profit Shifting. OECD Publishing.*

<https://www.economiaghoycr.com/sites/default/files/2018-07/beps-resumenes-informes-finales-2015.pdf>

OCDE. (2016). *Impedir la utilización abusiva de convenios fiscales, Acción 6 – Informe final 2015, Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264257085-es>.*

OCDE. (2017). *Modelo de Convenio Fiscal sobre la Renta y el Patrimonio para evitar la doble imposición. Instituto de Estudios Fiscales.*

OCDE. (n.d.). *Folleto marco inclusivo sobre BEPS. <https://www.oecd.org/tax/beps/folleto-marco-inclusivo-sobre-beps.pdf>*

OCDE. (n.d.). *Instrumento multilateral. <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264263567-es.pdf?accname=guest&checksum=C6384D2DFCD46F8E909127AF6599C607&expires=1712044365&id=id>*

Resolución del Tribunal Fiscal N° 03306-9-2020. https://www.mef.gob.pe/contenidos/tribu_fisc/Tribunal_Fiscal/PDFS/2020/9/2020_9_03306.pdf

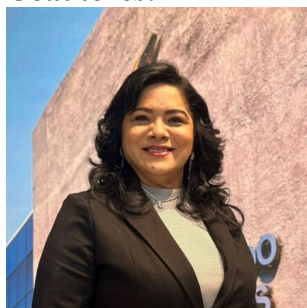
<https://www.oecd-ilibrary.org/en/topics/preventing-tax-treaty-abuse.html>

6. Glosario de Términos Clave

- **Acción 6 del Plan BEPS:** Una de las 15 acciones desarrolladas por la OCDE para abordar la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, enfocada específicamente en prevenir el abuso de los convenios fiscales.
- **BEPS (Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios):** Estrategias de planificación fiscal utilizadas por empresas multinacionales para explotar las diferencias y lagunas en las leyes tributarias de diferentes países para minimizar su carga impositiva.
- **Convenio para Evitar la Doble Imposición (CDI):** Tratado bilateral entre dos países destinado a prevenir que una misma renta o patrimonio sea gravado en ambos países, facilitando el comercio y la inversión transfronteriza.
- **Treaty Shopping:** Práctica mediante la cual un residente de un tercer estado intenta obtener los beneficios de un convenio fiscal celebrado entre dos países sin tener derecho directo a ellos, generalmente interponiendo una entidad en uno de los países contratantes.
- **Prueba del Propósito Principal (PPT):** Regla anti-abuso incluida en los convenios fiscales que deniega los beneficios del convenio cuando se determina que uno de los propósitos principales de una transacción o estructura es obtener dichos beneficios.
- **Cláusula de Limitación de Beneficios (LOB):** Disposición específica en un convenio fiscal que restringe el acceso a los beneficios del tratado a ciertas entidades que cumplen con criterios definidos de residencia, propiedad y actividad económica sustancial en uno de los países contratantes.
- **Marco Inclusivo de BEPS:** Iniciativa de la OCDE que permite a todos los países y jurisdicciones interesadas participar en la elaboración y la implementación de los estándares BEPS en igualdad de condiciones.
- **Instrumento Multilateral (MLI):** Tratado desarrollado por la OCDE que permite a los países modificar simultáneamente muchos de sus convenios fiscales bilaterales existentes para implementar las medidas relacionadas con los tratados del proyecto BEPS.
- **Beneficiario Efectivo:** Concepto utilizado en los convenios fiscales para identificar a la persona o entidad que realmente se beneficia de una renta y que, por lo tanto, tiene derecho a los beneficios del tratado.
- **Normas Anti-Abuso Internas:** Disposiciones en la legislación tributaria nacional de un país diseñadas para prevenir la elusión y la evasión fiscal, complementando las cláusulas anti-abuso incluidas en los convenios fiscales.

Acción 7: Establecimientos Permanentes (EP)

Coautores:



Lucilene Florêncio Viana

Es Contadora, Magíster en Contabilidad y Contraloría por la Universidad Federal de Amazonas (UFAM). Además, cuenta con especializaciones a nivel de MBA en Administración Pública, Ciencias Contables, Auditoría, Derecho Tributario, Auditoría y Control Interno. Como profesional de la educación, se desempeña como Profesora en cursos de Grado, Posgrado y Extensión. Su experiencia docente incluye la orientación de diversos Trabajos de Conclusión de Curso (TCC) en carreras como Derecho y Ciencias Contables en el Centro Universitario Martha Falcão Wyden, en años como 2006 y 2007. Adicionalmente, impartió cursos de corta duración, como “Auditoría Operacional y de Gestión” en 2007. En su trayectoria profesional, fue Contadora General de la Alcaldía de Manaus (1994-2004) y Presidenta del Consejo Regional de Contabilidad de Amazonas (CRC/AM) durante dos bienios (2004-2005 y 2006-2007). Es miembro de la Academia de Ciencias Contables del Estado de Amazonas, representante del Consejo Federal de Contabilidad (CFC), miembro de la Asociación Interamericana de Contabilidad (AIC) y ha ejercido como Vicepresidenta de Control Interno del CFC. Actualmente, ocupa el cargo de Controladora General Adjunta en la Contraloría-General del Municipio (CGM), órgano de la Administración Directa de la Alcaldía de Manaus. Como autora, ha contribuido en numerosos trabajos académicos y artículos científicos, y tiene una participación destacada en obras literarias notables como “Tópicos Tributarios de Latinoamérica y el Caribe”, realizado por la Comisión Técnica Interamericana de Tributación y Fiscalidad de la Asociación Interamericana de Contabilidad en el marco de la XXXV Conferencia Interamericana de Contabilidad – CIC 2023. Asimismo, es coautora y organizadora del libro “Gestión Fiscal, Transparencia y Compliance Público”, lanzado en el año 2024.

lucilene@manaus.am.gov.br



Joabe Cota Riker

Es Licenciado en Ciencias Contables por el Centro Universitario del Norte (UNINORTE) desde 2015. Cuenta con una especialización a nivel de MBA en Gestión de Finanzas, Contraloría y Auditoría por UNINORTE desde 2016, y es Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Federal de Amazonas (UFAM) desde 2023. Posee una Maestría en Ingeniería de Producción por la UFAM (2023), con un enfoque en Economía Circular y Tecnologías Emergentes - Ciudades Inteligentes y Sostenibles. Actualmente, se desempeña como Profesor de Nivel Superior en el Centro Universitario Martha Falcão Wyden en cursos de Grado en Contabilidad, Administración y Gestión Financiera. Es también Profesor Invitado en cursos de Posgrado en el Centro Universitario Fametro y en la Universidad del Estado de Amazonas (UEA). Adicionalmente, ejerce como Jefe de División de Integridad y Compliance en la Contraloría General del Municipio (CGM), un órgano de la Administración Directa de la Alcaldía de Manaus, donde colabora en la elaboración de normativas, manuales y procedimientos relacionados con Gobernanza, Integridad y Compliance. Como autor, ha contribuido en diversos trabajos académicos y artículos científicos. Su participación se destaca en obras literarias como “Tópicos Tributarios de Latinoamérica y el Caribe”, realizado por la Comisión Técnica Interamericana de Tributación y Fiscalidad de la Asociación Interamericana de Contabilidad en el marco de la XXXV Conferencia Interamericana de Contabilidad – CIC 2023. Asimismo, es coautor del libro “Gestión Fiscal, Transparencia y Compliance Público”, lanzado en el año 2024.

Joabe.Riker@hotmail.com

Subcapítulo I: Teoría

Resumen

La Acción 7 del Proyecto BEPS de la OCDE/G20, “Prevenir la Evasión Artificial del Estatus de Establecimiento Permanente (EP)”, reformó el Artículo 5 del Modelo de Convenio de la OCDE para asegurar la tributación de ganancias donde ocurren actividades económicas sustanciales y creación de valor. Esta reforma clave expandió la definición de EP de Agente, enfocándose ahora en la “función principal” que lleva a la conclusión de contratos, más allá de la autoridad formal. También restringió las excepciones para actividades preparatorias y auxiliares, exigiendo que sean genuinamente auxiliares y no parte esencial del negocio principal, e introdujo la regla antifragmentación para evitar la división artificial de operaciones. América Latina, región dependiente de la tributación en la fuente y afectada por la erosión de la base imponible, es un campo crucial para la aplicación de estas reglas. La investigación conecta la teoría de la Acción 7 con la práctica regional, demostrando sus efectos concretos. Ejemplos incluyen la reevaluación de acuerdos de *Commissionaire* en Brasil (Receita Federal busca sustancia económica); el aumento del escrutinio en Chile sobre oficinas de “soporte” o “marketing” vitales para el negocio; la cláusula anti-splitting en México para consolidar contratos de construcción; y desafíos de interpretación en Argentina respecto a la presencia digital y equipos de ventas remotos. Administraciones fiscales como la DIAN en Colombia y la SUNAT en Perú tienen ahora herramientas más robustas para combatir la elusión. Las empresas multinacionales enfrentan la urgente necesidad de reevaluar sus estructuras operacionales y contractuales, adaptándose a la heterogeneidad de las interpretaciones locales y la exigencia de sustancia económica, lo que

implica potenciales aumentos en la carga tributaria y la complejidad del compliance. Para las administraciones fiscales, la Acción 7 representa una oportunidad para aumentar la recaudación, pero también impone desafíos en capacitación, obtención de datos y armonización legislativa, así como un probable incremento de los litigios. El Instrumento Multilateral (MLI) ha catalizado esta implementación en la región, aunque las reservas específicas de cada país crean un mosaico de reglas. El éxito de la Acción 7 dependerá de la adaptación mutua, priorizando la sustancia sobre la forma para un sistema fiscal más equitativo y eficiente.

Palabras clave: Acción 7 BEPS; Establecimiento Permanente; Instrumento Multilateral; Elusión Fiscal; Precios de Transferencia.

Abstract

The OECD/G20 BEPS Action 7, “Preventing the Artificial Avoidance of Permanent Establishment (PE) Status”, reformed Article 5 of the OECD Model Tax Convention to ensure the taxation of profits where substantial economic activities and value creation occur. This key reform expanded the definition of Agent PE, now focusing on the “principal role” leading to contract conclusion, beyond mere formal authority. It also restricted exceptions for preparatory and auxiliary activities, requiring them to be genuinely auxiliary and not an essential part of the core business, and introduced the anti-fragmentation rule to prevent the artificial splitting of operations. Latin America, a region dependent on source taxation and affected by base erosion, is a crucial field for the application of these rules. The research connects Action 7's theory with regional practice, demonstrating its concrete effects. Examples include the re-evaluation of *Commissionaire* agreements in Brazil (Receita Federal seeks economic substance); increased scrutiny in Chile over “support” or “marketing” offices vital to the business; the anti-splitting clause in Mexico to consolidate construction contracts; and interpretation challenges in Argentina regarding digital presence and remote sales teams. Tax administrations like DIAN in Colombia and SUNAT in Peru now have more robust tools to combat avoidance. Multinational enterprises face the urgent need to re-evaluate their operational and contractual structures, adapting to the heterogeneity of local interpretations and the demand for economic substance, which implies potential increases in tax burden and compliance complexity. For tax administrations, Action 7 represents an opportunity to increase revenue, but also poses challenges in training, data acquisition, and legislative harmonization, as well as a probable increase in litigation. The Multilateral Instrument (MLI) has catalyzed this implementation in the region, although each country's specific reservations create a mosaic of rules. Action 7's success will depend on mutual adaptation, prioritizing substance over form for a more equitable and efficient tax system.

Key words: BEPS Action 7; Permanent Establishment; Multilateral Instrument; Tax Avoidance; Transfer Pricing

Introducción

La creciente globalización de la economía ha generado desafíos complejos para los sistemas tributarios nacionales, especialmente en lo que respecta a la tributación de las empresas multinacionales (EMN). La capacidad de mover capital, activos y ganancias a través de diferentes jurisdicciones ha permitido la adopción de estrategias agresivas de planificación fiscal, lo que a menudo resulta en la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS - *Base Erosion and Profit Shifting*) (OCDE, 2015). En este vasto panorama de reforma tributaria internacional, la Acción 7 del Proyecto BEPS emerge como un pilar crucial en la lucha contra la elusión fiscal

internacional, centrándose específicamente en la prevención de la elusión artificial del estatus de Establecimiento Permanente (EP). El concepto de EP es fundamental para determinar cuándo una empresa extranjera tiene presencia imponible en un determinado país, permitiendo la tributación en la fuente de las ganancias generadas por esa presencia (OCDE, 2017).

Históricamente, las estrategias de planificación fiscal agresiva han explotado las lagunas en las definiciones de EP, utilizando artificios como la fragmentación de actividades y la instrumentalización de agentes comisionistas para evitar la caracterización de una presencia imponible y, consecuentemente, la tributación de las ganancias en el país donde realmente se realizan las actividades económicas sustanciales (Vogel, 2021). El problema abordado por la Acción 7 reside precisamente en esta elusión artificial del estatus de EP, lo que lleva a una pérdida significativa de ingresos fiscales para los países de la fuente, impactando directamente su capacidad para financiar servicios públicos esenciales.

A pesar de los esfuerzos globales, la implementación y los desafíos de la Acción 7 varían significativamente entre las jurisdicciones, especialmente en economías emergentes como las de América Latina. La problemática central de esta investigación, por lo tanto, reside en: ¿Cuáles son los principales desafíos e impactos de la implementación de la Acción 7 del Proyecto BEPS en la caracterización de Establecimientos Permanentes en países de América Latina y cómo estos desafíos afectan la tributación en la fuente y la recaudación fiscal?

Con el objetivo general de analizar el impacto de la implementación de la Acción 7 del Proyecto BEPS en la tributación en la fuente y en la recaudación en países de América Latina, esta investigación se propone abordar dos objetivos específicos:

- a) identificar los principales desafíos legales y operativos enfrentados por los países latinoamericanos en la adopción y aplicación de las nuevas directrices de la Acción 7; y
- b) examinar casos de éxito y de dificultades en la redefinición del concepto de Establecimiento Permanente y sus efectos en la capacidad de tributación en la fuente en jurisdicciones latinoamericanas específicas.

La justificación de esta investigación reside en la relevancia del tema para el fortalecimiento de la justicia fiscal y para el desarrollo económico de los países latinoamericanos. La elusión fiscal, facilitada por las lagunas en las reglas de EP, representa un sangrado de recursos para naciones que dependen de la recaudación fiscal para financiar inversiones en infraestructura, salud, educación y programas sociales (CEP-ALC, 2022). Comprender cómo se está implementando la Acción 7 y cuáles son sus desafíos e impactos en América Latina es fundamental para subsidiar la formulación de políticas fiscales más eficaces y para fortalecer la cooperación regional en la lucha contra la elusión fiscal. Países como Brasil, Chile, Colombia y México han adoptado diferentes enfoques y enfrentado distintas barreras en la internalización de las recomendaciones de la Acción 7, ofreciendo un rico campo para el análisis.

Se tiene en cuenta, además, que en un escenario económico global contemporáneo, la rápida digitalización y la creciente interconectividad de las economías intensificaron la erosión de

la base imponible y el traslado de beneficios, a través de estrategias de planificación fiscal que explotan lagunas y desajustes en las reglas fiscales de diferentes jurisdicciones, y es justamente esto lo que permitía que empresas multinacionales (EMN) desplazaran artificialmente ganancias a lugares de baja o nula tributación, lo que resultaba en una tributación global reducida o, en algunos casos, inexistente (OCDE, 2015).

Contexto y antecedentes

El surgimiento del Proyecto BEPS se remonta a la creciente preocupación, especialmente después de la crisis financiera de 2008, por la capacidad de los gobiernos para recaudar impuestos de forma justa y eficiente. La percepción pública de que las grandes corporaciones no pagaban su “parte justa” de impuestos en relación con las ganancias generadas en diversos países, sumada a la presión sobre los presupuestos nacionales, impulsó una agenda de reformas urgentes. Fue en este contexto que el G20, el grupo de las mayores economías del mundo, encargó a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) desarrollar un plan integral para combatir el BEPS. En 2013, el “Plan de Acción BEPS” fue lanzado, delineando 15 acciones específicas en 3 pilares centrales, para reequilibrar el sistema tributario internacional (OCDE, 2015).

El Pilar de la Coherencia buscó alinear las reglas fiscales de diferentes países, con el objetivo de eliminar oportunidades de planificación fiscal agresiva. La Acción 1, “Abordar los desafíos fiscales de la Economía Digital”, fue el punto de partida para lo que se convertiría en el Pilar Uno del BEPS 2.0, reconociendo que la presencia física ya no era el único factor relevante para la tributación en un mundo cada vez más digitalizado. Complementariamente, la Acción 2, “Neutralizar los efectos de esquemas híbridos”, buscó impedir que las empresas se aprovecharan de diferencias en la forma en que las entidades o instrumentos financieros son tratados en distintas jurisdicciones para obtener deducciones dobles o la no tributación de rendimientos. La Acción 3, “Fortalecer las reglas de CFC (Controlled Foreign Company)”, buscó mejorar los mecanismos que permiten a un país gravar las ganancias no distribuidas de empresas controladas por sus residentes en jurisdicciones de baja tributación, frenando el diferimiento de ganancias. Finalmente, la Acción 4, “Limitar la erosión de la base a través de deducciones de intereses y otros gastos financieros”, propuso reglas para restringir la deducibilidad de intereses y otros gastos financieros, con el fin de impedir que las EMN utilicen préstamos internos para erosionar artificialmente la base imponible en países de alta tributación (OCDE, 2015).

El Pilar de la Sustancia, por su parte, se centró en garantizar que las operaciones reportadas para fines fiscales reflejaran la realidad económica de las actividades. La Acción 5, “Combatir prácticas fiscales nocivas, considerando transparencia y sustancia”, abordó regímenes preferenciales (como “patente boxes” o incentivos fiscales específicos) que podrían ser utilizados para desviar ganancias sin una actividad económica sustancial real, promoviendo mayor transparencia y exigiendo la presencia de sustancia. La Acción 6, “Prevenir el abuso de tratados fiscales”, buscó impedir el “treaty shopping”, práctica en la que las empresas utilizan tratados para evitar la doble tributación de forma abusiva y obtener beneficios fiscales indebidos (Baker, 2023). Un punto central de este análisis fue la Acción 7, “Prevenir la elusión artificial del estatus de establecimiento permanente (EP)”, que buscó evitar que las EMN se estructuraran para no tener

un EP en un país, incluso si tenían actividades económicas significativas, evitando así la tributación en la fuente (OCDE, 2017). Complementariamente, las Acciones 8, 9 y 10, “Asegurar que los resultados de Precios de Transferencia estén alineados con la creación de valor”, trataron la asignación de ganancias entre las entidades de un grupo multinacional, buscando garantizar que reflejara la sustancia económica de las operaciones y la creación de valor, con focos específicos en intangibles (Acción 8), riesgos y capital (Acción 9) y otras transacciones de alto riesgo (Acción 10) (PwC, 2023).

Finalmente, el Pilar de la Transparencia buscó aumentar la visibilidad de las autoridades fiscales sobre las operaciones de las EMN. La Acción 11, “Recopilar y analizar datos sobre BEPS y acciones”, se centró en la mejora de la recopilación y análisis de datos para identificar y monitorear las estrategias de BEPS y evaluar la eficacia de las medidas implementadas. La Acción 12, “Exigir que los contribuyentes revelen sus esquemas de planificación fiscal agresiva”, impuso a los contribuyentes la obligación de reportar esquemas de planificación fiscal considerados agresivos. La Acción 13, “Reexaminar la documentación de Precios de Transferencia”, estableció un estándar global de documentación (Master File, Local File y Country-by-Country Report - CbCR) para aumentar la transparencia y proporcionar a las administraciones fiscales información detallada sobre la asignación global de ganancias de las EMN (KPMG, 2024). La Acción 14, “Hacer más efectivos los mecanismos de resolución de conflictos”, buscó mejorar los mecanismos de resolución de disputas fiscales entre países (como el Procedimiento Amistoso - MAP) para evitar la doble tributación y garantizar la seguridad jurídica (OCDE, 2021). Por último, la Acción 15, “Desarrollar un Instrumento Multilateral para modificar acuerdos fiscales bilaterales”, culminó con el desarrollo de la Convención Multilateral (MLI), un tratado innovador que permite a los países signatarios modificar rápidamente sus acuerdos bilaterales de doble tributación para incorporar las medidas BEPS, sin la necesidad de renegociar cada acuerdo individualmente (OCDE, 2016).

De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en concordancia con los preceptos enumerados por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) *“el Proyecto BEPS se consolidó como una respuesta integral y multifacética a los desafíos de la tributación internacional en el siglo XXI. Las 15 acciones se interconectan y complementan, formando la base del BEPS 1.0. Y, a partir de estos fundamentos, el debate evoluciona hacia el BEPS 2.0, con el Pilar Uno y el Pilar Dos, que buscan ir más allá, especialmente en la adaptación del sistema tributario a la economía digital y en la introducción de una tributación mínima global, demostrando la continua evolución y adaptabilidad de las normas fiscales internacionales ante las transformaciones económicas”* (OCDE/ONU, 2021).

Corroborando con esta afirmación, el autor Kees van Raad señala que *“el Proyecto BEPS, se consolidó como un esfuerzo colaborativo y multilateral, involucrando no solo a los países miembros de la OCDE, sino también a un número creciente de jurisdicciones asociadas, formando lo que hoy se conoce como Marco Inclusivo de BEPS (Inclusive Framework). La estructura del proyecto se dividió en tres pilares principales, cada uno abordando un aspecto crítico de la evasión fiscal corporativa: la coherencia de las reglas domésticas e internacionales, la exigencia*

de sustancia económica en las operaciones y el aumento de la transparencia” (Kees van Raad, 2021), como se vio anteriormente.

Concepto Tradicional de Establecimiento Permanente (EP)

El concepto de Establecimiento Permanente (EP) es una piedra angular del derecho tributario internacional, sirviendo como el principal criterio para determinar cuándo una empresa de un Estado contratante puede ser gravada por otro Estado contratante en razón de sus actividades económicas. El autor Baker deja clara la finalidad primordial del EP en los tratados de doble tributación, cuando cita que dicho acto *“es definido por un umbral mínimo de presencia física o funcional que justifique la atribución de poder de tributación a un Estado de la fuente. Sin este concepto, la tributación de la actividad empresarial en un país extranjero sería arbitraria e incierta, generando doble tributación o, inversamente, la no tributación”* (Baker, 2023).

La base para la definición de EP está ampliamente establecida en el Artículo 5º del Modelo de Convenio de la OCDE para evitar la Doble Tributación, que es el referente más influyente en las negociaciones de tratados tributarios internacionales. Este artículo busca equilibrar los intereses de los Estados de residencia (donde la empresa tiene su sede) y de los Estados de la fuente (donde la actividad económica ocurre), al mismo tiempo que ofrece seguridad jurídica a los contribuyentes (OCDE, 2017).

La regla general para la caracterización de un EP es la existencia de un lugar fijo de negocios por medio del cual la empresa ejerce toda o parte de su actividad. Esto implica una cierta estabilidad espacial y temporal. El “lugar fijo” puede ser cualquier instalación física, como una oficina, una fábrica, una sucursal, un taller, un almacén, una mina, un pozo de petróleo o gas, o cualquier otro lugar de extracción de recursos naturales. La “fijeza” implica que el lugar debe estar establecido en un determinado punto geográfico y tener cierta permanencia, no siendo meramente temporal o esporádico (OCDE, 2017).

Sin embargo, el Modelo OCDE prevé excepciones a la regla general, específicamente para actividades preparatorias y auxiliares. Estas actividades, aunque pueden ser realizadas a través de un lugar fijo de negocios, se consideran de naturaleza tan preliminar o coadyuvante en relación con la actividad principal de la empresa que no justifican la atribución de poder de tributación al Estado de la fuente. Los autores Slemrod & Yoder señalan que *“el razonamiento detrás de esta exención es evitar que actividades de menor sustancia económica generen una carga administrativa y de cumplimiento desproporcionada para las empresas, y que no representan un volumen de negocios significativo que justifique la tributación en el Estado de la fuente”* (Slemrod & Yoder, 2021).

Ejemplos típicos incluyen el uso de instalaciones únicamente con fines de almacenamiento, exposición o entrega de bienes o mercancías; el mantenimiento de un stock de bienes o mercancías con la única finalidad de almacenamiento, exposición o entrega; el stock de bienes o mercancías con la única finalidad de procesamiento por otra empresa; el mantenimiento de un lugar fijo de negocios con la única finalidad de comprar bienes o mercancías o de recopilar información para la empresa; el mantenimiento de un lugar fijo de negocios con la única finalidad de realizar para

la empresa cualquier otra actividad de carácter preparatorio o auxiliar; o el mantenimiento de un lugar fijo de negocios con la única finalidad de una combinación de las actividades mencionadas en los puntos anteriores, siempre que la actividad general resultante del lugar fijo de negocios sea de carácter preparatorio o auxiliar (OCDE, 2017).

La interpretación de estas excepciones ha sido un punto de tensión y constante debate, especialmente con el avance de las estrategias de planificación fiscal. Además de la regla general del lugar fijo de negocios, el Modelo OCDE y los tratados de doble tributación identifican tipos específicos de EP que merecen atención particular:

EP de Instalaciones (*Fixed Place EP*)

Este es el tipo más directo e intuitivo de EP, que se alinea directamente con la regla general del lugar fijo de negocios. Incluye cualquier instalación física por medio de la cual la empresa ejerce sus actividades. Ejemplos comunes y explícitamente mencionados en el Artículo 5º, párrafo 2, del Modelo OCDE incluyen:

- Oficinas: un espacio físico utilizado regularmente para la gestión, administración u operación de parte del negocio de la empresa.
- Fábricas: lugares donde ocurre la producción o manufactura de bienes.
- Sucursales: una división o agencia de la empresa que opera en un lugar distinto.
- Talleres: lugares donde se realizan trabajos manuales, reparaciones o servicios.
- Minas, pozos de petróleo o gas, canteras o cualquier otro lugar de extracción de recursos naturales: lugares directamente involucrados en la explotación de recursos.

La caracterización de un EP de Instalaciones depende de la fijeza espacial y la permanencia temporal del lugar, además de la realización de actividades económicas sustanciales a través de ese lugar (Lang, 2022). En muchos países de América Latina, como Brasil, la presencia de una oficina, incluso pequeña, puede configurar rápidamente un EP, dependiendo de la naturaleza de las actividades allí desarrolladas y de la interpretación de las autoridades fiscales sobre la “sustancia económica” (Fonseca, 2021). En Chile, por ejemplo, la reciente reforma tributaria y la adhesión a tratados basados en el Modelo OCDE han llevado a una mayor rigurosidad en el análisis de la sustancia de las instalaciones para fines de EP (Larraz, 2023).

EP de Construcción (*Construction EP*)

Este tipo de EP es específicamente abordado en el Artículo 5º, párrafo 3, del Modelo OCDE. Se refiere a un sitio de construcción, proyecto de construcción, instalación o montaje, o actividades de supervisión relacionadas con estos, que subsisten por un período de tiempo determinado. La particularidad aquí es el límite de tiempo. El Modelo OCDE establece un período mínimo (generalmente 12 meses) para que la actividad de construcción o montaje se califique como un EP. Si la duración es inferior a ese período, por regla general, no se configura un EP (OCDE, 2017).

La razón de esta distinción es que los proyectos de construcción y montaje son inherentemente temporales. El objetivo es evitar que proyectos de corta duración sean sometidos a tributación en el Estado de la fuente, lo que podría ser excesivamente oneroso y complejo. Sin embargo, el límite de 12 meses es una referencia y puede ser negociado en los tratados bilaterales, habiendo variaciones. Por ejemplo, en algunos tratados de México, el límite puede ser más corto, mientras que en otros puede ser más largo (Pérez-Vega, 2022). Colombia, con sus proyectos de infraestructura, ha demostrado atención a la aplicación de esta regla para empresas extranjeras (Gómez, 2021). El conteo del tiempo y la fragmentación de contratos para evitar el límite son puntos sensibles y objeto de disputas.

EP de Agente (Agency EP)

El EP de Agente, conforme al Artículo 5º, párrafo 5, del Modelo OCDE, surge cuando una persona actúa en un Estado en nombre de una empresa y, en lugar de un lugar físico, su actuación genera una presencia imponible. La distinción crucial aquí es entre agentes dependientes y agentes independientes.

- **Agente Dependiente con autoridad para concluir contratos:** un EP de Agente se configura generalmente cuando una persona (que no sea un agente independiente) actúa en un Estado en nombre de una empresa y posee y ejerce habitualmente una autoridad para concluir contratos en nombre de la empresa. Esto significa que el agente tiene poder para vincular legalmente a la empresa a acuerdos. La dependencia del agente se verifica por su subordinación económica y legal a la empresa, actuando exclusivamente o casi exclusivamente para ella (OCDE, 2017). Por ejemplo, un empleado de la empresa que reside en el país y tiene autonomía para firmar contratos de venta en nombre de la empresa puede generar un EP de Agente. En casos en Argentina, la actuación de subsidiarias que funcionan como meras extensiones de la casa matriz extranjera para cerrar negocios ha sido analizada bajo esta óptica (González, 2023).
- **Agente Independiente (y por qué no genera EP):** en contraste, un EP de Agente no se genera si la empresa ejerce sus actividades a través de un corredor, un comisionista general o cualquier otro agente que posea un estatus independiente y que, al hacerlo, esté actuando en el curso ordinario de sus negocios (OCDE, 2017). La independencia del agente se caracteriza por su libertad de acción, la ausencia de subordinación a la empresa y la actuación para múltiples clientes, de modo que no actúe “exclusivamente o casi exclusivamente” en nombre de la empresa. La idea es que un agente independiente posea su propia “casa de negocios” y, por lo tanto, ya es gravado por derecho propio, no representando una extensión de la empresa extranjera que justifique un EP (Baker, 2023).

Desafíos del Concepto Tradicional en la Economía Globalizada

El concepto tradicional de EP, aunque robusto para las economías industriales del siglo XX, se mostró cada vez más limitado y obsoleto frente a las nuevas formas de negocios y estrategias de planificación fiscal en la economía globalizada y digital. Las limitaciones se hicieron evidentes en diversas frentes:

- **Negocios Digitales:** la economía digital permite que las empresas generen ingresos sustanciales en un país sin tener una presencia física tradicional (servidores en la nube, plataformas en línea, etc.). El concepto de “lugar fijo” se vuelve difuso, y la regla tradicional de EP no logra capturar esta nueva realidad de creación de valor (OCDE, 2015).
- **Estrategias de Fragmentación de Actividades:** las empresas multinacionales comenzaron a fragmentar sus operaciones, realizando actividades en un país de forma que cada parte aisladamente se encuadre en las excepciones para actividades preparatorias y auxiliares, o que la presencia física sea insuficiente para configurar un EP (por ejemplo, “salas de exhibición” de productos sin ventas directas) (Slemrod & Yoder, 2021).
- **Agentes Comisionistas y Estructuras de *Commissionaire*:** las empresas utilizaban estructuras en las que agentes en un país negociaban y cerraban negocios, pero los contratos eran formalmente concluidos por la empresa principal en el extranjero, con el objetivo de evitar la configuración de un EP de Agente. Esto era posible porque el agente no tenía formalmente la “autoridad para concluir contratos” (Lang, 2022). Esta laguna era particularmente explotada en jurisdicciones latinoamericanas con legislaciones menos robustas o interpretaciones más flexibles.
- **Ausencia de Cláusulas Antielusión Efectivas:** las reglas tradicionales de EP carecían de mecanismos robustos para combatir arreglos artificiales que buscaban evitar el estatus de EP.

Estas limitaciones resultaron en una erosión significativa de la base imponible de los países de la fuente, que observaban empresas extranjeras generando grandes volúmenes de negocios en sus territorios sin, sin embargo, ser gravadas por las ganancias allí generadas. Esta distorsión llevó a la necesidad de una reforma urgente del concepto de EP, lo que fue uno de los principales motivadores de la Acción 7 del Proyecto BEPS de la OCDE/G20. De acuerdo con la OCDE “*la Acción 7 buscó precisamente modernizar las reglas de EP para adaptarlas a la realidad de la economía global y digital, frenando la elusión artificial del estatus de EP y asegurando que las ganancias sean gravadas donde la actividad económica sustancial y la creación de valor ocurren*” (OCDE, 2017).

Las Lagunas Explotadas Antes del BEPS: Elusión Artificial del EP

La evolución de la economía global y, en particular, el advenimiento de la digitalización, expusieron fragilidades en el concepto tradicional de Establecimiento Permanente (EP), que había sido concebido para un modelo de negocios predominantemente industrial y menos complejo. Antes de la intervención del Proyecto BEPS, las reglas de EP, según lo establecido en el Modelo de Convenio de la OCDE, eran frecuentemente explotadas por empresas multinacionales (EMN) a través de estrategias de planificación fiscal agresiva, lo que resultaba en la elusión artificial del estatus de EP. Esta elusión permitía que las EMN operaran sustancialmente en un Estado de la fuente, generando ingresos y valor, sin, sin embargo, ser sujetas a la tributación local, configurando una significativa erosión de la base imponible y el traslado de beneficios.

La elusión artificial del EP puede ser comprendida como la manipulación o el arreglo deliberado de actividades y estructuras de negocios por parte de las empresas multinacionales con el objetivo primario de evitar la caracterización de un Establecimiento Permanente en una determinada jurisdicción, incluso cuando la sustancia económica de sus operaciones indicara una

presencia imponible (OCDE, 2015). Esta manipulación explotaba las ambigüedades, las lagunas y la rigidez de las definiciones tradicionales de EP, transformando el concepto, que debería ser un filtro de sustancia, en una herramienta susceptible de abuso tributario.

El centro del problema residía en el hecho de que el concepto de EP, en su formulación original, dependía fuertemente de criterios de presencia física y de autoridad para concluir contratos. Con la sofisticación de la planificación fiscal, las EMN desarrollaron métodos para disociar la creación de valor de la presencia física tradicional y de la formalización contractual (Baker, 2023). La intención detrás de estas estrategias era minimizar la carga tributaria global de la empresa, asignando artificialmente las ganancias a jurisdicciones de baja tributación o incluso al Estado de residencia de la casa matriz, donde la tributación podría ser más favorable.

Estrategias Comunes de Elusión del EP

Diversas tácticas fueron empleadas por las EMN para eludir las reglas tradicionales de EP, destacándose las siguientes:

- **Fragmentación de Actividades (*Slicing and Dicing*)**

Una de las estrategias más prevalentes y eficaces era la fragmentación de actividades, o *slicing and dicing*. Esta táctica implicaba la división de las operaciones de una empresa en un país dado en múltiples partes, de modo que ninguna de ellas, individualmente, alcanzara el umbral de un EP (OCDE, 2015). La idea era descaracterizar la sustancia económica de la presencia al pulverizar las funciones. Por ejemplo, una EMN podría establecer una pequeña oficina en un país con fines de *marketing*, pero todas las ventas y la conclusión de contratos serían formalmente realizadas por una entidad en otra jurisdicción. En otro lugar en el mismo país, podría tener un almacén operado por un tercero para la logística, y el mantenimiento de equipos por una empresa de servicios distinta. Individualmente, estas actividades podrían ser consideradas preparatorias o auxiliares, o simplemente no alcanzarían el grado de “fijeza” o “sustancia” exigido para configurar un EP. Sin embargo, en conjunto, representaban una operación comercial integrada y sustancial en ese Estado.

Esta estrategia explotaba el hecho de que las reglas tradicionales de EP evaluaban cada actividad aisladamente, sin un análisis consolidado de la operación de negocios (Lang, 2022). Países de América Latina, con mercados en crecimiento y legislaciones tributarias que a veces seguían fielmente el texto del Modelo OCDE sin interpretaciones más robustas de sustancia económica, eran particularmente vulnerables a esta táctica. En Brasil, por ejemplo, antes de las discusiones del BEPS, había disputas sobre si la mera presencia de un equipo de ventas o de soporte técnico, sin una oficina formal o autoridad para concluir contratos, configuraría un EP (Fonseca, 2021). De manera similar, en México, la fragmentación de contratos para proyectos a largo plazo en partes más pequeñas buscaba evitar la superación del límite de tiempo para EP de construcción (Pérez-Vega, 2022).

- **Comisión de Ventas y Acuerdos de Agencia**

Otro campo fértil para la elusión artificial del EP era la manipulación de las reglas relativas a los agentes. El concepto tradicional de EP de Agente dependía de que el agente tuviera la

“autoridad para concluir contratos” y no fuera un “agente independiente actuando en el curso ordinario de sus negocios”. Las EMN exploraron estos matices de dos formas principales:

a) Uso de “falsos” agentes independientes: Las empresas multinacionales establecían subsidiarias locales que formalmente operaban como agentes “independientes”, pero que en la práctica actuaban de forma económicamente dependiente y casi exclusiva para la casa matriz extranjera. Aunque estas subsidiarias pudieran no tener la autoridad formal para firmar contratos, realizaban todas las actividades esenciales de venta, negociación y prospección que, sustancialmente, resultaban en la conclusión de negocios (Kees van Raad, 2021). La independencia era una fachada legal para evitar el EP, enmascarando una dependencia económica.

b) Estructuras *Commissionaire* (comisionistas): En estas estructuras, una entidad local (el “comisionista”), aunque actuaba en nombre propio, lo hacía por cuenta y riesgo de una empresa extranjera (el “comitente”). El comisionista, que podía ser una subsidiaria de la propia EMN, realizaba todas las actividades de venta, *marketing* y negociación en el territorio, pero formalmente los contratos de venta se celebraban entre el cliente final y la empresa extranjera. Como el comisionista no tenía “autoridad para concluir contratos” en nombre del comitente, y actuaba en nombre propio (aunque por cuenta y riesgo ajeno), no se encuadraba en la definición tradicional de EP de Agente. Esto resultaba en ganancias significativas siendo atribuidas a la entidad extranjera, con poca o ninguna tributación en el Estado donde la venta de hecho ocurría (OCDE, 2017). Países como Argentina y Chile, donde las estructuras de “comisionariado” son comunes en el derecho civil, enfrentaron dificultades para gravar estas operaciones sin la debida adaptación de las reglas de EP (González, 2023; Larrain, 2023).

El Uso Abusivo de las Excepciones para Actividades Preparatorias y Auxiliares

La lista de actividades que, por su naturaleza preparatoria o auxiliar, no configuran un EP (Artículo 5º, párrafo 4, del Modelo OCDE) también fue objeto de abuso. Las EMN estructuraban sus operaciones de modo que las actividades que eran, en realidad, esenciales para la concreción de ventas o la obtención de ganancias, se calificaran como meramente preparatorias o auxiliares.

Por ejemplo, un almacén mantenido por una EMN en un país podría no solo almacenar mercancías, sino también realizar actividades de reempaque, control de calidad e incluso facilitar la entrega directa a los clientes, disfrazando una operación de distribución activa como simple “almacenamiento” (Slemrod & Yoder, 2021). De manera similar, las oficinas de “prospección de mercado” o “investigación de clientes” que en la práctica realizaban todas las etapas de negociación y preparación para ventas, dejando solo la firma final para una entidad en el extranjero, eran encuadradas en las excepciones de “recopilación de información” u “otra actividad de carácter preparatorio o auxiliar”, cuando en realidad funcionaban como centros de ventas activas. La ausencia de una prueba de “actividad central” o de una cláusula antielusión clara permitía esta manipulación (Lang, 2022).

Impacto Fiscal: Pérdida de Ingresos para los Países de la Fuente

El resultado directo y más perjudicial de estas estrategias de elusión artificial del EP fue la significativa pérdida de ingresos fiscales para los países de la fuente, es decir, para los Estados

donde la actividad económica sustancial y la creación de valor de hecho ocurrían. Al evitar la caracterización de un EP, las EMN lograban asignar sus ganancias a jurisdicciones de baja tributación o al Estado de residencia, donde eran sometidas a una carga tributaria menor o nula. Esta pérdida de ingresos tenía un impacto directo y severo en las finanzas públicas, especialmente en países en desarrollo y economías emergentes de América Latina (CEP-ALC, 2022).

La capacidad de estos países para financiar sus propios desarrollos económicos y sociales —incluyendo infraestructura, educación, salud y seguridad— se veía comprometida por la incapacidad de gravar una parte justa de las ganancias generadas en su territorio. La elusión artificial del EP no solo disminuía la recaudación, sino que también generaba un sentido de injusticia y socavaba la confianza en el sistema tributario internacional, ya que las ganancias no eran gravadas donde residía la sustancia económica (OCDE, 2015). Esta distorsión también creaba un ambiente de competencia desleal entre empresas multinacionales que utilizaban estas estrategias y empresas locales, que estaban sujetas a la tributación en sus países de origen. La Acción 7 del Proyecto BEPS buscó, por lo tanto, remediar esta situación, restaurando el poder de tributación de los Estados de la fuente y asegurando que las ganancias sean gravadas donde el valor es realmente creado.

Las Cambios Propuestos por la Acción 7

La Acción 7 del Proyecto BEPS de la OCDE/G20 representa una de las reformas más significativas en el concepto de Establecimiento Permanente (EP), con el objetivo de modernizar las reglas tributarias internacionales para adaptarse a la complejidad de la economía globalizada y digital. El informe final de la Acción 7, publicado en 2015, propuso alteraciones sustanciales al Artículo 5° del Modelo de Convenio de la OCDE, con el objetivo de frenar las estrategias de elusión artificial del estatus de EP que fueron ampliamente explotadas por empresas multinacionales (EMN) (OCDE, 2015).

Objetivo Central de la Acción 7: Restablecer la Capacidad de Tributación de la Fuente

El objetivo central de la Acción 7 es restablecer la capacidad de los países para gravar actividades económicas significativas realizadas en sus territorios, garantizando que las ganancias sean gravadas donde las actividades económicas sustanciales que las generan ocurren y donde el valor es de hecho creado (OCDE, 2015). Antes de la Acción 7, las lagunas en el concepto de EP permitían que las EMN generaran ingresos considerables en un país sin ser gravadas localmente, lo que resultaba en erosión de la base imponible y traslado de beneficios a jurisdicciones de baja tributación. La Acción 7 busca, por lo tanto, reequilibrar el poder de tributación entre los Estados de residencia y los Estados de la fuente, asegurando una tributación más justa y coherente con la realidad económica de las operaciones de las multinacionales.

Revisión del Artículo 5° del Modelo de Convenio de la OCDE

Las propuestas de la Acción 7 culminaron en modificaciones directas en el Artículo 5° del Modelo de Convenio de la OCDE. Las principales alteraciones se concentran en la expansión de la definición de EP de Agente, en la restricción de las excepciones para actividades preparatorias y auxiliares, y en la introducción de cláusulas antielusión para la fragmentación de actividades y contratos de construcción.

Un de los cambios más impactantes de la Acción 7 fue la expansión de la definición de EP de Agente, centrándose en situaciones donde el agente, aunque no posea autoridad formal para concluir contratos, desempeña el papel principal que lleva a la conclusión de contratos rutinariamente, sin modificación material por la empresa extranjera (OCDE, 2017). Tradicionalmente, la regla de EP de Agente dependía de la capacidad del agente de “concluir contratos en nombre de la empresa”. Este lenguaje permitía que las EMN utilizaran agentes (frecuentemente sus propias subsidiarias) que negociaban todos los términos y condiciones de un contrato, pero formalmente la firma final era realizada por la casa matriz extranjera, evitando la configuración del EP (Baker, 2023).

La Acción 7 modificó el Artículo 5º, párrafo 5, para considerar que un EP se configura si una persona (que no sea un agente independiente) actúa en un Estado contratante en nombre de una empresa y, al hacerlo, habitualmente desempeña el papel principal que lleva a la conclusión de contratos que son rutinariamente concluidos sin modificación material por la empresa. Esta alteración desplaza el foco de la formalidad de la “conclusión” a la “función esencial” desempeñada por el agente en la cadena de valor, es decir, en aquellas actividades que efectivamente llevan a la celebración de los contratos (Lang, 2022).

Esto significa que, incluso si el agente no tiene el poder notarial para firmar formalmente, si es responsable de todas las negociaciones cruciales, de persuadir al cliente y de preparar el contrato de tal forma que la aprobación por la casa matriz sea meramente un sello formal, podrá generar un EP. Este cambio busca combatir las estructuras de *Commissionaire* y otros arreglos donde la sustancia económica de la venta ocurre en el Estado de la fuente a través de un agente dependiente (OCDE, 2017).

Países de América Latina, como Brasil, que tradicionalmente enfrentaban dificultades para gravar estructuras de *Commissionaire* debido a la rigidez de su propia legislación y a la interpretación de los tratados, fueron directamente impactados por este cambio. La implementación de estas nuevas reglas en los tratados bilaterales permite un enfoque más robusto para gravar actividades de agentes dependientes (Fonseca, 2021). En Chile, la nueva interpretación del Artículo 5º permite que las autoridades fiscales busquen la tributación de ganancias atribuidas a agentes que, aunque formalmente no firmen contratos, son esenciales para la concreción de los negocios (Larrain, 2023).

Otra área crucial de reforma fue la restricción del alcance de las excepciones para actividades preparatorias y auxiliares (Artículo 5º, párrafo 4). Antes del BEPS, estas excepciones eran frecuentemente abusadas por medio de la fragmentación de actividades (el *slicing and dicing*). Las EMN dividían sus operaciones de tal forma que cada parte se encuadraba individualmente en una de las excepciones, aunque, en conjunto, constituían una operación de negocios principal (OCDE, 2015).

Para combatir este abuso, la Acción 7 introdujo dos cambios fundamentales:

- Eliminación del carácter “automático” de las excepciones: El Modelo OCDE revisado estipula que la lista de actividades preparatorias y auxiliares solo se aplica si la actividad general resultante del lugar fijo de negocios o de la combinación de actividades de la empresa en su conjunto es realmente de carácter preparatorio o auxiliar (OCDE, 2017). Esto significa que no basta con que una actividad aislada se encuadre en la lista de excepciones; es necesario que, en el contexto de todas las actividades de la EMN en ese lugar o país, la función sea de hecho preparatoria o auxiliar en relación con la actividad principal de la empresa. Si las actividades combinadas representan una parte esencial o significativa de la operación de negocios principal, no se califican para la exención.
- Cláusula de “*Anti-fragmentation Rule*” (Regla Antifragmentación): Esta cláusula fue explícitamente incluida en el Modelo OCDE (Artículo 5º, párrafo 4.1) para impedir que actividades que, en conjunto, constituirían un EP sean artificialmente fragmentadas para beneficiarse de las excepciones. La regla establece que las excepciones no se aplican a un lugar fijo de negocios si la empresa o una empresa estrechamente relacionada tiene un lugar fijo de negocios en el mismo Estado y las actividades allí realizadas son complementarias, lo que resulta en una función comercial coherente que no es de carácter preparatorio o auxiliar (OCDE, 2017). Esta regla obliga a una evaluación holística de la presencia de la EMN en el país.

Estos cambios buscan garantizar que solo las actividades verdaderamente periféricas a la generación de ganancias sean excluidas de la definición de EP, frenando la práctica de vaciar la base imponible mediante la fragmentación de funciones. La implementación de esta regla puede impactar a las EMN que operan en países como Colombia, donde estructuras fragmentadas eran utilizadas para gestionar diferentes aspectos de sus cadenas de suministro y ventas (Gómez, 2021).

Aunque no es una modificación directa de la definición de EP de construcción en el Artículo 5º, párrafo 3, la Acción 7 abordó la cuestión de la división artificial de contratos de construcción para evitar el límite de tiempo para EP (generalmente 12 meses). El informe de la Acción 7 enfatiza que el conteo del período de 12 meses debe considerar la duración total del proyecto, incluso si este es ejecutado por diferentes entidades del mismo grupo multinacional o a través de contratos separados (OCDE, 2017).

El objetivo es evitar que un único proyecto de construcción, que en sustancia excede el período límite, sea artificialmente dividido en contratos menores o subcontratado a entidades relacionadas para evitar la configuración del EP. Esto tiene relevancia para países con grandes proyectos de infraestructura, como Perú y Chile, donde las empresas extranjeras pueden buscar optimizar su estructura tributaria a través de la fragmentación de contratos (Pérez-Vega, 2022). La interpretación de los Comentarios al Artículo 5º fue fortalecida para combatir esta práctica.

Las alteraciones propuestas por la Acción 7 no fueron automáticamente incorporadas a los más de 3.000 tratados bilaterales de doble tributación existentes. Para facilitar y acelerar la implementación de estos cambios, la OCDE desarrolló el Instrumento Multilateral (MLI - *Multilateral Instrument to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent Base Erosion and*

Profit Shifting). El MLI es un tratado internacional que permite que los países modifiquen simultáneamente sus convenios tributarios existentes, sin la necesidad de renegociar cada tratado bilateralmente (OCDE, 2016).

El Artículo 12 del MLI (*Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status through Commissionnaire Arrangements and Similar Strategies*) implementa los cambios en la definición de EP de Agente, abordando las estructuras *Commissionnaire* y los “falsos” agentes independientes, según lo discutido en el ítem 2.1 (OCDE, 2016). El Artículo 13 del MLI (*Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status through Specific Activity Exemptions*) implementa las restricciones a las excepciones para actividades preparatorias y auxiliares, incluyendo la regla antifragmentación, según lo detallado en el ítem 2.2 (OCDE, 2016).

El Artículo 14 del MLI (*Splitting-up of Contracts*) aborda la cuestión de la división de contratos de construcción para evitar el límite de tiempo, permitiendo que los Estados consideren la duración total de proyectos relacionados para determinar si un EP de Construcción se forma (OCDE, 2016). El Artículo 15 del MLI (*Definition of a Person Closely Related to an Enterprise*) es crucial para la aplicación de la regla antifragmentación, definiendo lo que constituye una “persona estrechamente relacionada” con una empresa para evitar el abuso de las excepciones (OCDE, 2016).

Muchos países de América Latina, como Brasil, Argentina, Chile, Colombia, México y Perú, han firmado y/o ratificado el MLI, lo que indica su compromiso de incorporar las modificaciones de la Acción 7 en sus redes de tratados (OCDE, s.d.). La efectividad de los cambios, sin embargo, depende de las reservas hechas por cada país al firmar el MLI y de la compatibilidad entre las posiciones de ambos Estados contratantes de un tratado bilateral.

Las alteraciones propuestas por la Acción 7 reflejan un cambio filosófico fundamental en el derecho tributario internacional: un mayor enfoque en la sustancia económica de las operaciones en detrimento de la mera forma jurídica (Kees van Raad, 2021). El concepto tradicional de EP permitía que arreglos artificiales, basados en minucias contractuales o en la separación formal de funciones, dictaran el resultado tributario, incluso cuando la realidad económica indicaba una presencia tributable significativa en el Estado de la fuente.

La Acción 7 busca realignar la tributación con la creación de valor. Al expandir la definición de EP de Agente para incluir a aquellos que desempeñan un “papel principal” en la conclusión de contratos, y al restringir las excepciones para actividades preparatorias y auxiliares a través de una prueba de “actividad general” y una regla antifragmentación, la OCDE y el G20 señalan que la mera formalidad no será suficiente para evitar la tributación (Slemrod & Yoder, 2021). Este enfoque busca combatir el “*treaty shopping*” y otras formas de abuso de tratados, donde las empresas explotan diferencias en las redes de tratados para obtener ventajas tributarias indebidas.

En esencia, la Acción 7 promueve la idea de que la atribución de poder de tributación debe basarse en la realidad económica de la actividad de la EMN en un Estado, y no solo en su estructura

legal o contractual. Esto representa un desafío para la interpretación y aplicación de las reglas por los tribunales y autoridades fiscales de los países, exigiendo un análisis más profundo de la naturaleza de las operaciones de las empresas multinacionales y de la contribución de cada parte de la cadena de valor a la generación de ganancias.

Desafíos e Impactos de la Implementación en América Latina

Los principales desafíos legales y operativos enfrentados por los países latinoamericanos en la adopción y aplicación de las nuevas directrices de la Acción 7 son multifacéticos. Primero, la incorporación de las modificaciones del Artículo 5º del Modelo OCDE en los tratados bilaterales existentes requiere procesos legislativos y diplomáticos que pueden ser lentos y complejos. Muchos países en la región necesitan ratificar el Instrumento Multilateral (MLI) o renegociar sus acuerdos para internalizar las nuevas reglas, lo que genera incertidumbre y asincronía en la aplicación.

Desde el punto de vista operacional, la capacidad administrativa de las autoridades fiscales en América Latina para fiscalizar e interpretar las nuevas y más complejas definiciones de EP es un desafío significativo. La aplicación de la expansión de la definición de EP de Agente, que ahora se centra en la “función esencial” que lleva a la conclusión de contratos, exige un análisis profundo de la sustancia económica de las actividades de los agentes dependientes, yendo más allá de la mera formalidad de la firma de contratos. Esto demanda equipos fiscales más especializados en precios de transferencia y en el análisis de cadenas de valor.

La restricción de las excepciones para actividades preparatorias y auxiliares y la introducción de las cláusulas antifragmentación representan otro desafío. Las empresas multinacionales en América Latina, acostumbradas a fragmentar sus operaciones para evitar el EP, necesitan reevaluar sus estructuras. Las administraciones fiscales, por su parte, deben desarrollar metodologías para realizar una “evaluación holística” de la presencia de una EMN en el país, considerando la complementariedad de las actividades realizadas por diferentes entidades relacionadas, y no solo actividades aisladas. Esto requiere un salto cualitativo en la fiscalización, con foco en auditorías más integradas y basadas en riesgo.

Casos de Éxito y Dificultades

Aunque todavía es temprano para medir completamente los impactos de la Acción 7, ya se observan tanto casos de éxito como dificultades en la redefinición del concepto de EP en jurisdicciones latinoamericanas específicas. En términos de dificultades, la rigidez de ciertas legislaciones tributarias internas, que a veces no se alinean automáticamente con los cambios del Modelo OCDE, puede crear fricciones en la aplicación de las nuevas reglas. En Brasil, por ejemplo, la discusión sobre la internalización plena de las reglas de BEPS en los tratados bilaterales y la adaptación de conceptos internos, como el de “sucursal” o “representación”, siguen siendo puntos de debate. La complejidad en la comprobación de la “función principal” del agente en la conclusión de contratos, o la interpretación de la “complementariedad” de las actividades fragmentadas, puede generar litigios fiscales prolongados.

Por otro lado, existen avances notables. Países que fueron proactivos en la adhesión y ratificación del MLI están allanando el camino para una aplicación más uniforme de las nuevas

reglas. La mayor atención a la sustancia económica sobre la forma jurídica, impulsada por la Acción 7, está llevando a las empresas a reestructurar sus operaciones para ser más defendibles desde el punto de vista tributario. La propia discusión y concientización sobre las estrategias de elusión fiscal, promovidas por el BEPS, ya representan un éxito, incentivando mayor transparencia y cumplimiento (*compliance*). Además, la cooperación entre las autoridades fiscales de la región tiene potencial para fortalecer la capacidad de aplicación de las nuevas directrices, intercambiando experiencias y mejores prácticas.

Conclusiones

La Acción 7 del Proyecto BEPS es un paso fundamental para fortalecer la justicia fiscal y garantizar que las ganancias de las empresas multinacionales sean gravadas donde el valor es verdaderamente creado. Para América Latina, que depende crucialmente de la recaudación tributaria para financiar su desarrollo social y económico, la implementación efectiva de estas reglas es vital. La lucha contra la elusión artificial del EP representa no solo una búsqueda de mayores ingresos, sino también de un ambiente de competencia más equitativo entre empresas locales y multinacionales.

El camino, sin embargo, es continuo y desafiante. Exige no solo la adaptación legislativa, sino también la inversión en capacitación técnica de las administraciones fiscales, la mejora de las herramientas de auditoría y la promoción de una mayor cooperación internacional y regional. Solamente así los países latinoamericanos podrán cosechar plenamente los beneficios de la Acción 7, recuperando su capacidad de gravar y dirigir esos recursos hacia las prioridades de sus poblaciones. La jornada del BEPS es un recordatorio constante de que la tributación internacional no es estática y necesita adaptarse a las realidades de una economía cada vez más integrada y digital.

Bibliografía

Baker, P. (2023). *Double Taxation Conventions and International Tax Law*. Sweet & Maxwell.

CEP-ALC. (2022). *Relatório sobre a Evasão Fiscal na América Latina e Caribe*. Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEP-ALC).

Fonseca, L. (2021). *Tributação Internacional e a Reforma Tributária Brasileira*. Thomson Reuters Brasil.

Gómez, A. (2021). *International Taxation in Colombia*. Wolters Kluwer.

González, F. (2023). *Aspectos Fiscales de las Empresas Multinacionais en Argentina*. Editorial La Ley.

Kees van Raad. (2021). *Materials on International, EC and US Tax Law*. International Tax Center Leiden.

Lang, M. (2022). *Introduction to the Law of Double Taxation Conventions*. Kluwer Law International.

Larrain, A. (2023). *Taxation in Chile: A Practical Guide*. LexisNexis.

OCDE. (2015). Addressing Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) – Executive Summary. OECD Publishing.

OCDE. (2017). Preventing the Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status, Action 7 - 2015 Final Report. OECD Publishing.

Pérez-Vega, A. (2022). Doing Business in Mexico. LexisNexis.

Slemrod, J., & Yoder, D. (2021). The Economics of Taxation. MIT Press.

Vogel, K. (2021). Klaus Vogel on Double Taxation Conventions. Kluwer Law International.

Subcapítulo II: Casos prácticos

Introducción

La Acción 7 del Proyecto BEPS de la OCDE/G20, titulada “Prevenir la Evasión Artificial del Estatus de Establecimiento Permanente (EP)”, representa una revisión fundamental del Artículo 5 del Modelo de Convenio de la OCDE. Su objetivo central es asegurar que las ganancias de las empresas multinacionales se graven donde las actividades económicas sustanciales y la creación de valor realmente ocurren, frenando arreglos que artificialmente evitan la caracterización de un EP (OCDE, 2015). Para ello, la Acción 7 introdujo tres modificaciones teóricas cruciales. En primer lugar, hubo una expansión de la definición de EP de Agente. Anteriormente, dependía de la autoridad formal del agente para celebrar contratos. Ahora, la regla abarca situaciones en las que el agente, incluso sin esa autoridad formal, desempeña habitualmente el papel principal que lleva a la celebración de contratos sin modificación material por parte de la empresa extranjera, centrándose en la sustancia de la función (OCDE, 2017).

En segundo lugar, la Acción 7 impuso una restricción significativa a las excepciones para actividades preparatorias y auxiliares. La lista de excepciones dejó de ser automática y pasó a exigir que la actividad, en el contexto general de la operación de la empresa, sea genuinamente preparatoria o auxiliar, y no una parte esencial del negocio principal (Kees van Raad, 2021). Finalmente, se introdujo la regla antifragmentación (Artículo 5, párrafo 4.1, del Modelo OCDE), que impide que actividades que, en conjunto, constituirían un EP sean artificialmente divididas entre lugares fijos de negocios o entre empresas estrechamente relacionadas para beneficiarse de las excepciones (OCDE, 2017).

La investigación estableció previamente el contexto teórico del Proyecto BEPS y las innovaciones introducidas por la Acción 7. Con base en este marco, el objetivo ahora es conectar esta teoría con la práctica, investigando y presentando los efectos concretos de las nuevas reglas en escenarios y casos realistas, con énfasis particular en América Latina. Se buscó demostrar cómo las modificaciones conceptuales de la Acción 7 están siendo aplicadas por las autoridades fiscales e interpretadas por los tribunales en la región, y cuáles son los desafíos e impactos resultantes para las empresas multinacionales y para la recaudación de los países. Esta fase busca ilustrar las consecuencias prácticas de las reformas, revelando las dinámicas entre las expectativas de la OCDE y la realidad operativa y legal de los países latinoamericanos.

El contexto latinoamericano es particularmente sensible a la temática de la tributación en la fuente y a las reformas del BEPS. Históricamente, la región depende significativamente de la tributación en la fuente para capturar ingresos de actividades económicas realizadas por empresas extranjeras en sus territorios (CEP-ALC, 2022). Sin embargo, la proliferación de estrategias de planificación tributaria agresiva por parte de multinacionales, a menudo explotando las lagunas del concepto tradicional de EP, ha resultado en una erosión sustancial de la base imponible, disminuyendo la capacidad de los gobiernos para financiar el desarrollo y los servicios públicos (OCDE/ONU, 2021).

De esta forma, América Latina, con sus economías en crecimiento y su dependencia de inversiones extranjeras directas, ha sido un campo fértil para la actuación de EMNs que buscan optimizar sus cargas tributarias globales, frecuentemente en detrimento de la recaudación local. La implementación de la Acción 7, por lo tanto, es de vital importancia para la región, ya que busca reforzar la capacidad fiscal de los Estados y promover una mayor justicia tributaria. A partir de ahora, con la profundización de la investigación, se abordarán ejemplos y escenarios prácticos que demuestran la aplicación de los cambios de la Acción 7 en el escenario latinoamericano.

Expansión del EP de Agente – El Caso de los Acuerdos de *Commissionaire* en Brasil:

Antes del BEPS, Brasil era uno de los países donde las estructuras de *Commissionaire* eran frecuentemente utilizadas por multinacionales, especialmente en el sector de ventas y distribución, para evitar la configuración de un EP. En estas estructuras, la subsidiaria brasileña actuaba en nombre propio, pero por cuenta y riesgo de la casa matriz extranjera, negociando ventas y realizando todas las actividades operacionales, mientras que la formalización del contrato y la titularidad de los bienes permanecían con la empresa extranjera. Esto impedía la tributación de las ganancias de venta en Brasil. Con la ratificación del Instrumento Multilateral (MLI) y la internalización de la Acción 7, Brasil, a través de sus interpretaciones y, en el futuro, de decisiones administrativas y judiciales, ha buscado reevaluar estas estructuras.

El enfoque ya no está solo en la autoridad formal para celebrar contratos, sino en la sustancia económica de la actuación del agente. Aunque las decisiones judiciales definitivas aún están en construcción, consultorías tributarias (por ejemplo, KPMG, PwC) han alertado sobre el riesgo creciente de reclasificación de *Commissionaires* como EPs de Agente en jurisdicciones latinoamericanas que adoptaron la Acción 7 (PwC, 2023). La legislación interna brasileña ya posee mecanismos que permiten gravar arreglos de agentes dependientes, lo que puede influir en la forma en que las nuevas reglas serán interpretadas y aplicadas por las autoridades fiscales. Se ha aconsejado a las empresas revisar sus modelos operativos y reevaluar los riesgos tributarios asociados a estas estructuras, bajo pena de fiscalizaciones y sanciones.

Restricción de las Excepciones para Actividades Preparatorias y Auxiliares – La Regla Antifragmentación en Chile:

Chile, como signatario del MLI y activo en la OCDE, ha implementado las recomendaciones del BEPS. La regla antifragmentación es crucial para multinacionales con múltiples entidades y funciones en el país. La Acción 7 restringe las excepciones de EP para actividades preparatorias y auxiliares. La regla antifragmentación impide que las empresas dividan

una operación cohesionada en varias entidades menores para beneficiarse individualmente de las excepciones. Si las actividades de diferentes entidades, cuando se analizan en conjunto, representan una función comercial esencial para la generación de ganancias, se puede configurar un EP. Informes de consultorías como Deloitte indican un aumento en el escrutinio de las autoridades fiscales chilenas sobre la genuinidad de las funciones “auxiliares” y la interconexión de las actividades dentro de un mismo grupo multinacional. Esto significa que las autoridades están atentas a estructuras que, antes, podrían ser vistas como no constitutivas de EP.

Cláusula de “*Anti-Splitting*” de Contratos de Construcción en México:

México, con su intensa actividad de construcción e infraestructura, era un país donde la práctica de “dividir” contratos de proyectos a largo plazo en fases menores, por diferentes entidades o a través de nuevos contratos, era una estrategia común para evitar superar el límite de tiempo para la configuración de un EP de Construcción. La Acción 7 y el Artículo 14 del MLI proporcionan a la administración tributaria mexicana (SAT) herramientas para consolidar esos períodos. Si hay contratos sucesivos para el mismo proyecto o contratos con entidades relacionadas para diferentes fases, el SAT puede sumar los períodos para determinar si el límite de tiempo fue excedido. Esta medida ha forzado a empresas del sector de construcción e ingeniería a reevaluar la estructura de sus contratos y la planificación de proyectos en México, aumentando la probabilidad de configuración de un EP para obras de larga duración. Aunque no hay un caso público específico, la capacidad del SAT de agregar los períodos representa un cambio significativo en el enfoque fiscal.

Adopción y Desafíos de Interpretación en Argentina:

Argentina, que también firmó el MLI, ha enfrentado sus propios desafíos en la aplicación de las nuevas reglas de EP. Aunque el país ha demostrado interés en alinearse con las reformas del BEPS, la complejidad de su propia legislación tributaria y las particularidades de su economía pueden dificultar la implementación uniforme.

Un ejemplo representativo podría involucrar a una empresa de software extranjera que no posee una oficina física en Argentina, pero tiene un equipo de ventas y soporte técnico local, que “prepara” los contratos y “cultiva” a los clientes, con la firma final ocurriendo digitalmente por parte de la casa matriz en el exterior. El autor González afirma que *“bajo la nueva definición de EP de Agente de la Acción 7, ese equipo puede ahora ser considerado un EP, ya que desempeña el papel principal que lleva a la conclusión de contratos. Sin embargo, la interpretación y aplicación de esta regla pueden generar disputas con las autoridades fiscales argentinas, especialmente en lo que respecta a la prueba de la “función esencial” y la distinción entre actividades verdaderamente preparatorias y aquellas que son parte integrante de la venta”* (González, 2023). Firmas como Ernst & Young (2022) han reportado un aumento en la atención de las autoridades fiscales argentinas sobre la sustancia de las operaciones de *marketing* y ventas de empresas extranjeras.

Estos ejemplos demuestran que los cambios teóricos de la Acción 7 están, de hecho, generando impactos prácticos en el escenario tributario de América Latina. Las empresas multinacionales están siendo forzadas a reevaluar sus estructuras y operaciones, y las administraciones tributarias están siendo capacitadas con herramientas más robustas para combatir

la elusión fiscal y garantizar una tributación más justa donde la actividad económica sustancial y la creación de valor ocurren.

Análisis de Escenarios Realistas y Potenciales Implicaciones en América Latina: Antes y Después de la Acción 7

Esta sección analizará escenarios realistas en América Latina, comparando la situación pre-BEPS con las potenciales implicaciones post-Acción 7, conectando la teoría con la práctica y evidenciando los efectos concretos de las nuevas reglas en la región.

Caso 1: “Agente Comisionista” o “*Limited Risk Distributor*” en Mercados Emergentes (Ejemplos: Brasil, México, Colombia)

Antes de la implementación de las recomendaciones de la Acción 7 del BEPS, era común que grandes multinacionales de sectores como bienes de consumo, tecnología o automotriz, con sede en países desarrollados (e.g., EE. UU., Europa), operaran en mercados emergentes de América Latina, como Brasil o México, a través de subsidiarias locales estructuradas como “agentes comisionistas” o “distribuidores de bajo riesgo” (*limited risk distributors - LRDs*). En estas estructuras, la subsidiaria local, aunque formalmente realizaba compras y reventas en nombre propio o promovía intensamente los productos, operaba bajo un estricto control de la casa matriz extranjera (PwC, 2023). Los términos y condiciones de venta, precios y estrategias de *marketing* eran predeterminados por la casa matriz, y la subsidiaria local no poseía autonomía significativa para negociar o celebrar contratos que vincularan directamente a la EMN extranjera. La formalidad se mantenía de forma que la casa matriz no registraba un EP en el país de la fuente, evitando así la tributación local sobre las ganancias de venta.

De acuerdo con Lang, *“la justificación para la no configuración de un EP era que la subsidiaria brasileña o mexicana, en la condición de LRD, asumía riesgos limitados y, por lo tanto, recibía una remuneración fija o un porcentaje reducido sobre las ventas, compatible con su naturaleza de bajo riesgo. Se argumentaba que la subsidiaria actuaba como un “agente independiente” o, en el caso de comisionistas, en nombre propio (aunque por cuenta ajena), y no poseía la “autoridad para celebrar contratos” que vincularan a la casa matriz, criterios esenciales para la formación de un EP de Agente, conforme al Artículo 5 del Modelo de Convenio de la OCDE en su versión anterior”* (Lang, 2022). Este modelo permitía que la mayor parte de las ganancias generadas por las ventas en el mercado latinoamericano fuera asignada a la casa matriz o a otras entidades del grupo en jurisdicciones de baja tributación, resultando en erosión de la base imponible en los países de la fuente.

La Acción 7 del BEPS abordó precisamente la fragilidad de este modelo. La problemática residía en la manipulación del concepto de EP de Agente, donde la sustancia económica de las operaciones de venta y *marketing*, realizadas en el Estado de la fuente por un agente dependiente, era desconsiderada en función de arreglos contractuales que impedían la formalización de la autoridad para celebrar contratos (OCDE, 2015). La estructura de *Commissionaire*, en particular, era un vehículo eficaz para evitar que la casa matriz tuviera un EP, bajo el argumento de que la

subsidiaria era un “agente independiente” o no tenía la “autoridad legal” de vincular a la casa matriz directamente, a pesar de desempeñar un papel crucial en la generación de ingresos en el mercado local. Esta laguna llevó a una significativa pérdida de ingresos para los países de la fuente, donde la creación de valor ocurría (CEP-ALC, 2022).

La nueva definición de EP de Agente Dependiente, incorporada en el Artículo 12 del Instrumento Multilateral (MLI), representa un cambio de paradigma. El foco ahora recae sobre la “función principal” que lleva a la celebración de contratos, y ya no solo en la autoridad formal para celebrarlos (OCDE, 2017). Si la subsidiaria local, incluso sin el poder formal para firmar, desempeña el papel crucial de negociación, prospección y persuasión del cliente que resulta en contratos rutinariamente celebrados por la casa matriz o por otra entidad del grupo sin modificación material, un EP puede ser configurado. El análisis pasa a ser más sustancial y menos formalista (Baker, 2023).

- Caso Brasil: La Receita Federal do Brasil (RFB), históricamente, ya posee una visión más amplia de lo que constituye EP para empresas extranjeras, muchas veces buscando configurar la tributación incluso en escenarios de poca presencia física, basándose en el concepto de “disponibilidad” de un lugar (Fonseca, 2021). Con las nuevas reglas del BEPS, el marco internacional se alinea más con su interpretación, facilitando la argumentación para configurar un EP de agente. Empresas brasileñas que operaban como *Commissionaires* para matrices extranjeras están siendo forzadas a reevaluar sus modelos de negocios y a reestimar sus riesgos fiscales. La jurisprudencia administrativa y judicial brasileña, que antes de la Acción 7 muchas veces favorecía al contribuyente en arreglos de *Commissionaire*, puede comenzar a reflejar la nueva interpretación, generando un aumento en el número de fiscalizaciones y litigios (PwC, 2023).

- Caso México/Colombia: Autoridades fiscales como el Servicio de Administración Tributaria (SAT) en México y la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) en Colombia pueden usar las nuevas reglas para cuestionar estructuras de “distribución limitada” (*limited risk distribution*) o “agencia” que no posean sustancia real y donde la subsidiaria local actúe meramente como un brazo de ventas de la matriz. La DIAN, por ejemplo, ha intensificado su fiscalización sobre el cumplimiento de las reglas de precios de transferencia y la asignación de riesgos y funciones, lo que indirectamente auxilia en la identificación de EPs (Gómez, 2021). En México, la reforma tributaria reciente, alineada a los principios del BEPS, se ha centrado en la sustancia económica, permitiendo al SAT un escrutinio más profundo sobre estos arreglos (Pérez-Vega, 2022). La tendencia es que el análisis no se limite a la forma contractual, sino que evalúe si la empresa local está realizando las actividades cruciales de venta en el mercado mexicano o colombiano.

Las implicaciones para las multinacionales que utilizan estas estructuras en América Latina son significativas. La principal de ellas es la potencial generación de ganancias atribuibles al EP en el país latinoamericano (e.g., Brasil, México, Colombia), lo que implica un aumento sustancial de la carga tributaria local para la multinacional. Esto se debe al hecho de que, una vez configurado el EP, parte de las ganancias globales de la empresa, que eran anteriormente asignadas en

jurisdicciones de menor tributación, ahora serán tributables en el Estado de la fuente, de acuerdo con el principio del *arm's length* (OCDE, 2017).

Además del aumento de la tributación, las empresas tendrán la necesidad apremiante de revisar sus acuerdos de precios de transferencia y de asignación de ganancias para garantizar que la remuneración de las subsidiarias locales refleje adecuadamente las funciones expandidas y los riesgos asumidos, en caso de que se configure un EP (KPMG, 2024). Esto puede llevar a disputas de precios de transferencia, exigiendo una planificación fiscal más robusta y una documentación detallada de las funciones, activos y riesgos. La conformidad se volverá más compleja y costosa.

Caso 2: Oficinas de “Soporte” o “Marketing” en Mercados Clave con Ventas Indirectas (Ejemplos: Chile, Argentina, Perú)

En el escenario pre-BEPS, era una práctica común para empresas de software, servicios digitales o consultoría globales (con sede en jurisdicciones como Irlanda u Holanda, que ofrecen regímenes tributarios favorables) establecer “oficinas de soporte al cliente” o “oficinas de *marketing* y prospección” en países clave de América Latina, como Chile o Argentina. Formalmente, estas oficinas eran declaradas como teniendo funciones estrictamente preparatorias o auxiliares, sin autoridad para celebrar contratos en nombre de la EMN extranjera. Las ventas directas a clientes locales eran formalizadas por la sede o por un hub regional (e.g., Panamá), y la facturación se realizaba desde una entidad en el exterior.

La justificación para evitar el EP se basaba en el Artículo 5, párrafo 4, del Modelo OCDE, que excluye de la definición de EP actividades como “el uso de instalaciones únicamente para fines de almacenamiento, exposición o entrega de bienes o mercancías”, o “el mantenimiento de un lugar fijo de negocios únicamente para fines de comprar bienes o mercancías o de recolectar información para la empresa”, o para “realizar para la empresa cualquier otra actividad de carácter preparatorio o auxiliar” (OCDE, 2010). Las EMNs explotaban esta lista, fragmentando sus operaciones de modo que cada parte individualmente se encuadrara en estas excepciones, evitando la tributación local sobre las ganancias generadas por una presencia que, en la práctica, era crucial para su negocio en el país.

El problema abordado por la Acción 7, específicamente por el Artículo 13 del MLI, era el uso abusivo de las excepciones para actividades preparatorias y auxiliares. Las actividades, aunque formalmente designadas como auxiliares, eran, en realidad, esenciales para el *core business* de la empresa y contribuían directamente a la generación de ingresos. El Modelo OCDE, antes de la Acción 7, no contenía una cláusula antiabuso eficaz que impidiera la fragmentación artificial de actividades para encuadrarse en las excepciones (OCDE, 2015). Esto permitía que las empresas mantuvieran una presencia sustancial y lucrativa sin crear un EP, erosionando la base imponible de los países de la fuente (Slemrod & Yoder, 2021).

La introducción de la “*Anti-fragmentation Rule*” en el Artículo 5, párrafo 4.1, del Modelo OCDE, implementada vía Artículo 13 del MLI, altera fundamentalmente el análisis de estas estructuras. Ahora, la lista de excepciones solo se aplica si las actividades son realmente de naturaleza preparatoria o auxiliar en relación con la actividad principal de la empresa, y si la

actividad combinada del lugar o de la empresa en su conjunto no es preparatoria o auxiliar, se puede configurar un EP (OCDE, 2017).

- **Caso Chile:** El Servicio de Impuestos Internos (SII) de Chile ha aumentado la capacidad de cuestionar la naturaleza “preparatoria” o “auxiliar” de oficinas que, en la práctica, facilitan ventas o entregan servicios esenciales. Si una “oficina de soporte” en Chile es crucial para la retención de clientes y para el ciclo de ventas (e.g., resolviendo problemas técnicos que, si no se resuelven, resultarían en la pérdida del cliente o de la renovación del servicio), o si una “oficina de *marketing*” en Chile activamente “cierra” leads que se convierten en ventas directas de la casa matriz, la suma de estas actividades, no más vistas aisladamente, puede configurar un EP. El SII chileno, con su experiencia y alineación con las normas de la OCDE, puede realizar auditorías más profundas para identificar la sustancia económica de estas operaciones (Larrain, 2023).

- **Caso Argentina:** La Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) de Argentina podría investigar si las “actividades de soporte” o “*marketing*” realizadas por oficinas en el país son de hecho esenciales para la operación comercial de la EMN y si deberían generar un EP, dado el foco del país en combatir la evasión fiscal y aumentar la recaudación. La AFIP podría argumentar que la presencia de personal local dedicado a cultivar la relación con clientes y garantizar el buen funcionamiento del servicio, incluso sin autoridad formal para cerrar contratos, constituye una parte integral de la cadena de valor de la EMN en el país (González, 2023). Informes de consultorías apuntan a un aumento del escrutinio sobre empresas con presencias “ligeras” que generan ingresos significativos en Argentina (EY, 2022).

Las EMNs necesitarán reevaluar la naturaleza real y la sustancia económica de las actividades desarrolladas por sus subsidiarias u oficinas en estos países. El riesgo de configuración de EP aumenta considerablemente, con la consecuente tributación local de las ganancias atribuibles a ese EP. Esto exige una revisión detallada de los términos de los contratos internos del grupo, de la descripción de las funciones y de los riesgos asumidos por las entidades locales. La conformidad se volverá más exigente, demandando la comprobación de que las actividades realmente se encuadran en las excepciones, o la aceptación de que un EP será generado y la asignación de ganancias deberá reflejar esa nueva realidad.

Caso 3: Proyectos de Infraestructura y Fragmentación de Contratos (Ejemplos: Colombia, Perú, Paraguay, Guatemala)

En países de América Latina con gran demanda por proyectos de infraestructura, como Colombia y Perú, era una estrategia común para grandes empresas de ingeniería o construcción (e.g., de España, China o Brasil) realizar obras de largo plazo sin configurar un EP de construcción. El Modelo de Convenio de la OCDE y la mayoría de los tratados bilaterales establecen un límite de tiempo (generalmente 6 o 12 meses) para que un sitio de construcción configure un EP (OCDE, 2017). Para evitar esta limitación, las EMNs frecuentemente dividían el proyecto en varios contratos menores, cada uno ligeramente por debajo del umbral de tiempo, o utilizaban múltiples entidades del mismo grupo para diferentes fases del mismo proyecto. Esta fragmentación artificial

impedía que la duración total del proyecto fuera considerada para fines de EP, permitiendo que la empresa extranjera operara por años en el país sin constituir una presencia tributable.

La Acción 7 abordó la elusión artificial del EP de construcción a través de la fragmentación de contratos por medio del Artículo 14 del MLI (OCDE, 2016). El problema residía en el hecho de que el concepto tradicional no poseía una cláusula antiabuso explícita para agrupar períodos de tiempo de proyectos relacionados o para considerar la duración total de un emprendimiento, permitiendo la evasión del límite de tiempo a través de manipulaciones contractuales (Kees van Raad, 2021).

La regla antifragmentación de contratos de construcción, implementada por el Artículo 14 del MLI, permite que las autoridades fiscales consideren actividades relacionadas como parte de un único proyecto, incluso si ejecutadas por diferentes entidades del mismo grupo o bajo contratos distintos, si la empresa o una empresa estrechamente relacionada está involucrada. Si el proyecto global excede el límite de tiempo para EP de construcción, un EP será reconocido (OCDE, 2017).

- Caso Colombia/Perú: Las autoridades fiscales de Colombia (DIAN) y de Perú (SUNAT) podrán ahora reevaluar la naturaleza de contratos sucesivos o paralelos de una misma empresa o grupo para un único proyecto. La DIAN, por ejemplo, puede sumar los períodos de múltiples contratos de una empresa extranjera en una gran obra de infraestructura, incluso si formalmente separados, si constituyen un proyecto único y continuo. Esto significa que un proyecto de 24 meses, dividido en 4 contratos de 6 meses cada uno, podría ahora generar un EP de construcción, incluso si antes no lo hacía (Gómez, 2021). La SUNAT en Perú también puede intensificar la fiscalización sobre estructuras de consorcios y *joint ventures* en las que la fragmentación de contratos busca evitar el EP (Pérez-Vega, 2022).

- Caso Paraguay/Guatemala: En países con menor capacidad administrativa para fiscalización compleja, como Paraguay o Guatemala, la regla del BEPS 2.0 proporciona una base más sólida y una orientación internacional clara para contestar tales estructuras. Antes, la falta de claridad y la dificultad en probar la intencionalidad de la fragmentación eran barreras. Ahora, el propio instrumento multilateral ofrece un marco para la reclasificación de estos proyectos, incluso si las autoridades fiscales tienen menos recursos para auditorías profundas, bastando la aplicación de la nueva regla del tratado.

Las implicaciones son el aumento de la tributación para proyectos de largo plazo, que antes lograban evitar el EP de construcción. Esto exige una mayor necesidad de planificación y monitoreo de la duración de los proyectos, así como una reevaluación de estructuras de consorcios y subcontrataciones para garantizar la conformidad. Las empresas deben ahora considerar el riesgo de que la totalidad de su presencia en un proyecto sea sumada, incluso si involucra múltiples entidades, y prepararse para la potencial tributación de ganancias en el Estado de la fuente desde el inicio del proyecto.

Caso 4: Presencia Digital y Servicios Remotos con Personal Local (Ejemplos: Todos los países de América Latina)

Antes del BEPS, el concepto tradicional de EP encontraba grandes dificultades en aplicarse a modelos de negocios puramente digitales o basados en trabajo remoto. Una empresa de *marketing* digital, consultoría de TI, o *e-commerce* (e.g., sede en EE. UU.), ofrecía servicios para clientes en toda América Latina sin la necesidad de oficinas físicas. Sin embargo, podía emplear remotamente a algunos profesionales locales (e.g., consultores de ventas, soporte técnico, desarrolladores de software) que trabajaban desde sus casas y atendían a clientes en el país. La ausencia de un “lugar fijo de negocios” formalmente disponible a la empresa y la naturaleza “remota” del trabajo impedían la configuración de un EP de instalaciones. Además, si esos profesionales no tenían autoridad para celebrar contratos, no generaban un EP de Agente.

La Acción 7, aunque no es la principal respuesta del BEPS para la economía digital (el Pilar Uno aborda esto más directamente), sigue siendo relevante para la dificultad de configurar EP de “lugar fijo” o “agencia” para modelos de negocios digitales o basados en trabajo remoto, donde la presencia física tradicional es mínima, pero hay una interacción sustancial con el mercado y generación de valor en el país. El desafío era que el concepto tradicional de EP no lograba capturar esa “presencia” (OCDE, 2015).

La Acción 7, por su énfasis en la sustancia y en la “función esencial” del agente, puede tener implicaciones para estos modelos, incluso sin la presencia de una oficina formal. Si los empleados remotos en el país actúan de forma que, en conjunto, configuran un “lugar de negocios fijo” (incluso si es la casa del empleado, si hay un patrón de uso y disponibilidad para la empresa) o si esos empleados tienen autoridad para celebrar contratos o actúan como agentes dependientes (desempeñando el papel principal en la celebración de contratos), un EP puede ser configurado (OCDE, 2017). La cuestión de la “sustancia” de las actividades desempeñadas localmente y la “conexión” con el mercado local son cruciales.

Muchos países de América Latina están revisando sus legislaciones para gravar la economía digital, ya sea por impuestos sobre servicios digitales (DSTs) o adaptaciones internas (OCDE/ONU, 2021). La Acción 7 complementa estos esfuerzos, permitiendo que las autoridades fiscales consideren la presencia de personal local, incluso si remoto, como un factor para la formación de EP si la actividad principal de la empresa extranjera es ejercida allí por medio de estos individuos. Por ejemplo, si un equipo de *sales development representatives (SDRs)* o *account executives* remotos en un país latinoamericano (como Brasil, Argentina o México) es responsable por todas las etapas iniciales y cruciales del embudo de ventas, incluso si el contrato final se firma en otro lugar, hay un riesgo aumentado de que un EP de Agente sea configurado. La capacidad de la administración fiscal de vincular el trabajo remoto a la creación de valor en el país es fortalecida.

Empresas de tecnología y servicios digitales necesitarán revisar sus modelos de contratación de personal local y la forma en que sus servicios son prestados para evitar sorpresas fiscales. Esto incluye el análisis de las funciones y responsabilidades de los empleados remotos, la frecuencia de sus interacciones con clientes locales y la autonomía que poseen en la negociación y cierre de negocios. El riesgo de fiscalizaciones y la necesidad de reestructuración de operaciones,

o el reconocimiento de un EP y la tributación correspondiente, son implicaciones directas de las reformas de la Acción 7 en este contexto digital y remoto.

Desafíos e Implicaciones Prácticas de la Acción 7 para Empresas y Administraciones Fiscales en América Latina

La implementación de las recomendaciones de la Acción 7 del Proyecto BEPS, especialmente a través del Instrumento Multilateral (MLI), ha generado un escenario de profunda transformación en el derecho tributario internacional, con implicaciones significativas tanto para las empresas multinacionales (EMNs) que operan en América Latina como para las administraciones fiscales de la región. Esta sección profundizará el análisis de estos desafíos e implicaciones, destacando la complejidad y la variabilidad de las respuestas en los diferentes países latinoamericanos.

Para Empresas Multinacionales Operando en América Latina

Las EMNs que actúan en América Latina enfrentan un ambiente regulatorio en rápida evolución, impulsado por las directrices de la Acción 7. Las modificaciones en el concepto de EP exigen una reevaluación estratégica de sus operaciones y una gestión proactiva de riesgos.

La principal y más inmediata implicación para las EMNs es la necesidad urgente de reevaluar sus estructuras operacionales y contractuales en cada país de América Latina. Esto incluye un mapeo detallado de las funciones de sus subsidiarias, de los términos de servicio con entidades locales (sean estas agentes dependientes o independientes), de la naturaleza de las actividades desarrolladas por personal remoto o presencial, y de los términos de cualquier acuerdo de agencia o distribución. Empresas que históricamente se basaron en arreglos de *Commissionaire* o *limited risk distribution* para evitar un EP necesitan ahora un análisis minucioso de la sustancia de sus actividades. Por ejemplo, una empresa de software con sede en Irlanda que opera en Brasil a través de un equipo de ventas y soporte local, sin una oficina formal, necesita reevaluar si la actuación de ese equipo, al “preparar” y “concluir” negocios indirectamente, configura un EP de agente (Fonseca, 2021). El autor Pérez-Vega cita que “*similarmente, multinacionales del sector de bienes de consumo en México que utilizan distribuidores de bajo riesgo necesitan revisar si esos distribuidores no están, en la práctica, asumiendo funciones que antes eran exclusivas de la matriz, generando, así, un EP*” (Pérez-Vega, 2022). El proceso de reevaluación debe involucrar a especialistas tributarios y legales, considerando las particularidades de la legislación local y la interpretación de las autoridades fiscales.

Larrain asevera que “*la interpretación y aplicación de las nuevas reglas de la Acción 7 pueden variar significativamente entre las administraciones fiscales latinoamericanas, generando un ambiente de mayor incertidumbre y un potencial aumento de litigios. Aunque el MLI promueve la armonización, cada país puede adoptar reservas específicas o tener su propia lectura sobre el alcance de las modificaciones, es decir, esto significa que una estructura que puede ser considerada no-EP en un país (e.g., Perú), debido a una interpretación más conservadora o a reservas al MLI, puede ser vista como un EP en otro (e.g., Chile), con una interpretación más agresiva y alineada a la OCDE*” (Larrain, 2023). Esta heterogeneidad impone un desafío para las

EMNs, que necesitan gestionar múltiples riesgos y potenciales disputas en diferentes jurisdicciones, aumentando la complejidad de la gestión fiscal regional.

Uno de los principios más importantes subyacentes a la Acción 7 es el foco en la sustancia económica de las operaciones, en detrimento de la mera forma jurídica (OCDE, 2017). Para las EMNs, esto significa que la robustez de sus argumentos para evitar un EP no se basará solo en cláusulas contractuales o en la ausencia de autoridad formal para celebrar contratos. Las autoridades fiscales estarán atentas a la realidad económica de las actividades ejercidas en el territorio. Por ejemplo, en el caso de Chile, el Servicio de Impuestos Internos (SII) puede ignorar la designación formal de una oficina como “solo para *marketing*” si, en la práctica, sus actividades son vitales para la generación de ventas o para la retención de clientes, evidenciando una contribución sustancial para las ganancias en el país (Deloitte, 2024). Esa exigencia de sustancia impone una carga mayor sobre las empresas para demostrar que sus estructuras tienen una justificación comercial legítima y que las funciones y riesgos son asignados de forma consistente con la realidad económica.

El reconocimiento de EPs en los países latinoamericanos resultará en obligación de registro fiscal, asignación de ganancias y, consecuentemente, tributación local, impactando directamente la rentabilidad de las EMNs. Una vez que un EP es establecido, parte de las ganancias globales de la multinacional deberá ser atribuida a ese EP y tributada de acuerdo con las leyes fiscales del Estado de la fuente, conforme al principio del *arm's length* (OCDE, 2017). Para una empresa de ingeniería que actúa en Colombia y antes lograba fragmentar sus contratos para evitar un EP de construcción, la aplicación de la regla antifragmentación de contratos (Art. 14 del MLI) significa que las ganancias generadas por ese proyecto, antes gravadas solo en el país de residencia de la matriz, serán ahora pasibles de tributación en Colombia. Esto exige que las empresas recalculen sus proyecciones financieras y estrategias de precios de transferencia para reflejar esa potencial nueva carga tributaria.

A pesar del esfuerzo del MLI para armonizar las reglas tributarias internacionales, la no adhesión de todos los países latinoamericanos al MLI o la adopción de reservas específicas por parte de los signatarios puede crear un mosaico de reglas regionales. Por ejemplo, mientras Brasil y México son signatarios del MLI, algunos otros países de la región pueden no haber adherido o pueden haber hecho reservas que excluyen la aplicación de ciertas partes de la Acción 7 en sus tratados. Esa falta de uniformidad dificulta la planificación tributaria de las EMNs, que necesitan navegar por un complejo entramado de reglas bilaterales y multilaterales, aumentando la complejidad y los costos de *compliance* (PwC, 2023). La EMN necesita analizar tratado por tratado para determinar cuáles de los cambios de la Acción 7 son aplicables en cada relación bilateral.

Para las Administraciones Fiscales en América Latina

Las administraciones fiscales en América Latina, a su vez, son los principales beneficiarios de las reformas de la Acción 7, pero también enfrentan desafíos significativos en su implementación y aplicación.

Las nuevas reglas de la Acción 7 proporcionan herramientas más robustas para que las administraciones fiscales capturen ganancias que antes escapaban de la tributación debido a la elusión artificial del EP. El autor Gómez cita que *“la expansión de la definición de EP de agente dependiente y la restricción de las excepciones para actividades preparatorias y auxiliares permiten que las autoridades fiscales busquen la tributación de EMNs que poseen una presencia económica sustancial, pero una presencia formal mínima. La DIAN, en Colombia, por ejemplo, ahora tiene una base legal más sólida para auditar multinacionales que utilizan distribuidores de bajo riesgo o agentes de ventas que, en la práctica, desempeñan funciones cruciales en la concreción de negocios en el país”* (Gómez, 2021). Esa es una oportunidad estratégica para aumentar la recaudación en un momento en que muchos países latinoamericanos buscan fortalecer sus finanzas públicas.

Para capitalizar esa oportunidad, las administraciones fiscales latinoamericanas enfrentan la necesidad urgente de capacitación y asignación de recursos adecuados. Entrenar auditores para aplicar las nuevas reglas del EP, que exigen un análisis profundo de la sustancia de las operaciones, de la cadena de valor de las EMNs y de los modelos de negocios digitales, es un desafío complejo. No basta conocer la teoría; es preciso desarrollar experiencia en auditoría de precios de transferencia, análisis de contratos complejos y comprensión de las sutilezas de cada sector (KPMG, 2024). La AFIP en Argentina, por ejemplo, aunque con experiencia en fiscalización, necesita invertir en la formación de equipos especializados para lidiar con la complejidad de las nuevas reglas y la sofisticada ingeniería tributaria de las multinacionales (González, 2023).

La obtención de datos sobre las operaciones globales de las multinacionales continúa siendo un desafío significativo para las administraciones fiscales en América Latina. Aunque la Acción 13 (*Country-by-Country Reporting - CbCR*) y otros mecanismos de intercambio automático de información bajo el MLI ayudan a proporcionar una visión general de las operaciones globales de las EMNs, la capacidad de usar esos datos para probar la existencia de un EP y atribuir ganancias de forma eficaz aún exige recursos y experiencia. El SAT en México, aunque recibe informes CbCR, necesita herramientas analíticas sofisticadas para identificar potenciales EPs a partir de esas informaciones, especialmente en un escenario de economía digital donde la presencia física es reducida (Pérez-Vega, 2022). La cooperación internacional y el uso de datos de inteligencia fiscal son cruciales.

Muchos países de América Latina necesitarán ajustar sus legislaciones internas y/o ratificar el MLI para garantizar la plena efectividad de las medidas de la Acción 7. Aunque varios países han firmado el MLI (como Argentina, Chile, Colombia, México, Uruguay, entre otros), la ratificación y la incorporación de las disposiciones en sus leyes domésticas pueden ser un proceso demorado y complejo (OCDE, s.d.). La ausencia de armonización legislativa interna con las directrices de la Acción 7 puede crear lagunas o conflictos en la aplicación de las nuevas reglas, limitando la capacidad de las administraciones fiscales de combatir efectivamente la elusión del EP. Brasil, por ejemplo, aunque signatario del MLI, aún enfrenta el desafío de incorporar sus disposiciones en su legislación interna para garantizar la seguridad jurídica (Fonseca, 2021).

La mayor probabilidad de configurar EPs y la complejidad de las nuevas reglas tienden a aumentar la frecuencia de conflictos fiscales y litigios entre las administraciones y las EMNs. Esto resalta la necesidad de fortalecer los mecanismos de resolución de disputas (*MAPs - Mutual Agreement Procedures*) previstos en los tratados de doble tributación. La gestión eficaz de estos litigios y la búsqueda de soluciones consensuales son cruciales para evitar la doble tributación y garantizar un ambiente de negocios estable. Argentina, con su historial de alta litigiosidad fiscal, enfrentará un desafío adicional en la gestión de estos nuevos tipos de disputas (González, 2023).

El Papel del Instrumento Multilateral (MLI) en América Latina

El Instrumento Multilateral (MLI) desempeña un papel catalizador en la implementación de los cambios de la Acción 7 en América Latina. Al permitir que los países modifiquen rápidamente sus tratados bilaterales existentes sin la necesidad de renegociaciones extensas, el MLI aceleró significativamente la adopción de las reglas anti-BEPS (OCDE, 2016).

Diversos países de América Latina demostraron compromiso con el MLI, incluyendo:

- Argentina: Firmó el MLI en 2017 y lo ratificó en 2019. Sus reservas reflejan posiciones específicas sobre ciertas cláusulas, pero hay un alineamiento general con la Acción 7.
- Chile: Miembro de la OCDE, firmó el MLI en 2017 y lo ratificó en 2020. Chile ha sido un fuerte proponente de las reformas del BEPS y tiene un historial de aplicación rigurosa de las normas tributarias internacionales.
- Colombia: Firmó el MLI en 2017 y lo ratificó en 2020. El país ha demostrado gran interés en modernizar su legislación tributaria para alinearse a los estándares internacionales y combatir la evasión fiscal, haciendo de la Acción 7 una prioridad.
- México: Miembro de la OCDE, firmó el MLI en 2017 y lo ratificó en 2020. México tiene una vasta red de tratados y su adhesión al MLI es crucial para la efectividad de las reformas en la región.
- Uruguay: Firmó el MLI en 2018 y lo ratificó en 2022. Uruguay, tradicionalmente con un régimen fiscal atractivo para inversiones, se ha adaptado a las nuevas realidades del BEPS para mantener su reputación y conformidad internacional.
- Otros países de la región, como Perú (signatario en 2018, pero aún no ratificado) y Panamá (no signatario), presentan diferentes niveles de compromiso, lo que contribuye al mosaico de reglas.

Las reservas específicas de cada país al MLI son, sin embargo, un factor crítico. Cada signatario del MLI puede optar por aplicar o no ciertas disposiciones del Instrumento. Esto significa que, para una multinacional que opera en múltiples países de América Latina, la aplicación de las reglas de la Acción 7 dependerá de la compatibilidad de las posiciones de cada par de tratados abarcados por el MLI. Por ejemplo, un país puede optar por no aplicar la regla antifragmentación para EPs de construcción, mientras su socio de tratado puede haber optado por aplicarla. Esto puede llevar a asimetrías y desafíos en la gestión fiscal para las EMNs. El MLI, por

lo tanto, es un facilitador, pero su implementación plena y uniforme aún requiere esfuerzos continuos y coordinación entre las jurisdicciones latinoamericanas.

Conclusiones

El análisis profundo de los escenarios realistas y de las implicaciones prácticas de la Acción 7 del Proyecto BEPS en América Latina revela un panorama de transformación significativa en el ambiente tributario internacional. La discusión de las vulnerabilidades del concepto tradicional de Establecimiento Permanente (EP), la explotación de esas lagunas por las empresas multinacionales (EMNs) antes del BEPS, y los cambios propuestos por la Acción 7, culminando en los desafíos y oportunidades para empresas y administraciones fiscales en la región, subraya la urgencia y la complejidad de esta reforma.

Los hallazgos de esta investigación reafirman, de forma inequívoca, la relevancia central de la Acción 7 del Proyecto BEPS y su impacto transformador en las operaciones de multinacionales en América Latina. Las estrategias de elusión artificial del estatus de EP, que antes permitían que las EMNs operaran con presencia económica sustancial sin ser gravadas en la fuente, están siendo sistemáticamente desmanteladas por las nuevas reglas. La expansión de la definición de EP de Agente Dependiente, la restricción de las excepciones para actividades preparatorias y auxiliares con la introducción de la regla antifragmentación, y la cláusula *anti-splitting* para contratos de construcción, conforme internalizadas vía MLI, están forzando a las EMNs a reevaluar la sustancia económica de sus operaciones y a aceptar que la forma jurídica por sí sola ya no determinará el resultado tributario.

En países como Brasil, las antiguas estructuras de *Commissionaire* o *limited risk distributors* son ahora vistas con mayor escepticismo por la Receita Federal, impulsando la reclasificación de riesgos y la necesidad de asignación de ganancias. En Chile, el rigor del SII se acentúa en la evaluación de oficinas de “soporte” o “*marketing*” que, aunque formalmente auxiliares, desempeñan funciones cruciales para la cadena de valor de la EMN. En naciones como Colombia y Perú, proyectos de infraestructura que antes se beneficiaban de la fragmentación de contratos para evitar el EP de construcción ahora enfrentan una interpretación consolidada de su duración. Y, en todo el continente, la creciente presencia digital y el trabajo remoto demandan un nuevo análisis de la conexión fiscal, incluso sin una presencia física tradicional. La Acción 7, por lo tanto, no es solo una teoría; es una realidad operacional que está remodelando la forma en que las multinacionales planifican y ejecutan sus estrategias de negocios en la región, resultando en un aumento de la base imponible para los Estados de la fuente.

Las perspectivas futuras para la tributación de EP en América Latina indican que el tema continuará siendo central y evolutivo. La continuidad de la digitalización de la economía es un factor primordial. El Pilar Uno del Proyecto BEPS 2.0 (que busca reasignar parte de las ganancias de las mayores y más lucrativas multinacionales a las jurisdicciones de mercado) es la respuesta más directa a la economía digital, pero la Acción 7 continuará siendo relevante para empresas que no se encuadran en el alcance del Pilar Uno, o para garantizar que la sustancia económica de todas las operaciones digitales sea adecuadamente capturada. A medida que las empresas adoptan modelos de trabajo cada vez más remotos y desterritorializados, las administraciones fiscales

tendrán que perfeccionar sus herramientas de fiscalización e interpretación para identificar EPs basados en una presencia de personal o de activos digitales que no se encajan en los moldes tradicionales (OCDE/ONU, 2021).

Además, la creciente presión por justicia fiscal por parte de la sociedad civil, de organizaciones internacionales y de los propios gobiernos latinoamericanos mantendrá el tema del EP y de la conexión bajo intenso escrutinio. Hay una demanda creciente para que las multinacionales paguen su parte justa de los impuestos donde generan ganancias y valor (CEPALC, 2022). Ese escenario impulsará la continua modernización de las legislaciones tributarias y de las capacidades de fiscalización, garantizando que las herramientas proporcionadas por la Acción 7 sean aplicadas de forma eficaz y consistente. La evolución de la interpretación de los tratados y el surgimiento de nuevas disputas judiciales ciertamente moldearán la aplicación futura de las reglas de EP en la región.

Frente a este escenario dinámico, algunas recomendaciones son cruciales para las empresas multinacionales y para las administraciones fiscales en América Latina:

Para Empresas Multinacionales Operando en América Latina:

- **Proactividad en la Planificación Tributaria:** Las EMNs no pueden más adoptar una postura reactiva. Es imperativo realizar una revisión proactiva y exhaustiva de todas sus estructuras y operaciones en América Latina, evaluando los riesgos de configuración de EP bajo las nuevas reglas de la Acción 7. Esto incluye un análisis detallado de los contratos con subsidiarias, agentes y terceros, así como la evaluación de las funciones, riesgos y activos de todo el personal local, inclusive los que trabajan remotamente.
- **Énfasis en la Sustancia Económica:** El foco debe ser en la comprobación de la sustancia económica y de la justificación comercial de cada arreglo. La mera forma jurídica no será suficiente. Las empresas deben ser capaces de demostrar que la asignación de ganancias y la ausencia de un EP son consistentes con la realidad de sus operaciones.
- **Consulta Especializada:** La complejidad de la materia exige la consulta a especialistas en tributación internacional con profundo conocimiento de las leyes locales y de las sutilezas del BEPS en América Latina. Esto es fundamental para la correcta interpretación de las reglas y para la mitigación de riesgos fiscales.
- **Fortalecimiento de la Documentación de Precios de Transferencia:** La documentación de precios de transferencia se vuelve aún más crucial. Debe reflejar claramente las funciones, riesgos y activos de todas las entidades locales, justificando la remuneración atribuida y la ausencia de un EP (KPMG, 2024).

Para las Administraciones Fiscales en América Latina:

- **Cooperación y Armonización:** Es esencial que las administraciones fiscales de América Latina intensifiquen la cooperación y armonización en la interpretación y aplicación de las reglas de la Acción 7. Esto puede hacerse a través de foros regionales, intercambio de experiencias y, cuando sea posible, la adopción de interpretaciones consistentes del MLI. La uniformidad reduce la incertidumbre para los contribuyentes y fortalece la capacidad de combate a la elusión fiscal (OCDE, 2021).

- **Capacitación Continua y Asignación de Recursos:** La capacitación continua de auditores y la inversión en tecnología y recursos humanos son indispensables para que las administraciones fiscales puedan efectivamente aplicar las complejas reglas de la Acción 7 y fiscalizar modelos de negocios modernos. El perfeccionamiento de las herramientas de análisis de datos y de inteligencia fiscal es fundamental.
- **Fortalecimiento de los Mecanismos de Resolución de Disputas:** Con el aumento esperado de litigios, el fortalecimiento de los Mecanismos de Acuerdo Mutuo (MAPs) en los tratados de doble tributación es vital. Esto garantiza que las disputas sean resueltas de forma eficiente, evitando la doble tributación y promoviendo un ambiente de seguridad jurídica para los inversores.

La Acción 7 del Proyecto BEPS representa un hito en la evolución de la tributación internacional, buscando adecuar un concepto centenario –el Establecimiento Permanente– a la realidad de la economía del siglo XXI. La complejidad de su aplicación y la continua evolución del tema, impulsadas por la digitalización y la búsqueda de justicia fiscal, hacen de América Latina un campo fértil y fascinante para la observación de los efectos prácticos de estas reformas. Los desafíos son considerables, pero las oportunidades para la región en términos de ampliación de la base tributaria y de promoción de un sistema fiscal más equitativo son igualmente significativas. El éxito de la Acción 7 dependerá, en última instancia, de la capacidad de empresas y administraciones fiscales de adaptarse a esta nueva era, priorizando la sustancia económica sobre la forma jurídica y fomentando un diálogo constructivo para la construcción de un ambiente tributario global más justo y eficiente.

Bibliografía

Baker, P. (2023). *Double Taxation Conventions and International Tax Law*. Sweet & Maxwell.

CEP-ALC. (2022). *Relatorio sobre la Evasión Fiscal en América Latina y Caribe*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEP-ALC).

Deloitte. (2024). *Latin America Tax News & Views*. Deloitte Latin America sobre BEPS y EP, por ejemplo, en sus sitios web o newsletters para información actualizada.

EY. (2022). *Argentina Tax Alerts*. EY Argentina sobre BEPS y EP en sus sitios web o newsletters.

Fonseca, L. (2021). *Tributación Internacional y la Reforma Tributaria Brasileña*. Thomson Reuters Brasil.

Gómez, A. (2021). *International Taxation in Colombia*. Wolters Kluwer.

González, F. (2023). *Aspectos Fiscales de las Empresas Multinacionales en Argentina*. Editorial La Ley.

Kees van Raad. (2021). *Materials on International, EC and US Tax Law*. International Tax Center Leiden.

KPMG. (2024). *BEPS 2.0 and Its Impact on Multinational Corporations*. KPMG Global o Latin America sobre BEPS y EP en sus sitios web o newsletters.

Lang, M. (2022). *Introduction to the Law of Double Taxation Conventions*. Kluwer Law International.

Larrain, A. (2023). *Taxation in Chile: A Practical Guide*. LexisNexis.

OCDE. (2010). Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE sobre la Renta y el Capital. OECD Publishing.

OCDE. (2015). Abordando la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS) – Resumen Ejecutivo. OECD Publishing.

OCDE. (2016). Instrumento Multilateral para Implementar Medidas Relacionadas con Tratados Fiscales para Prevenir la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (MLI). OECD Publishing.

OCDE. (2017). Prevención de la Elusión Artificial del Estatus de Establecimiento Permanente, Acción 7 - Informe Final 2015. OECD Publishing.

OCDE. (2021). Reformas de Política Tributaria 2021: OCDE y Economías Socias Seleccionadas. OECD Publishing.

OCDE. (s.f.). Estado del MLI. Disponible en: <https://www.oecd.org/tax/beps/multilateral-instrument-for-beps-tax-treaty-measures.htm>. Acceso en: 16 jun. 2025.

OCDE/ONU. (2021). Gravando la Economía Digitalizada: Una Introducción. Naciones Unidas.

Pérez-Vega, A. (2022). Doing Business in Mexico. LexisNexis.

PwC. (2023). Global Tax Insights: BEPS Actions in Practice. PwC Global o Latin America sobre BEPS y EP en sus sitios web o newsletters.

Slemrod, J., & Yoder, D. (2021). The Economics of Taxation. MIT Press.

Vogel, K. (2021). Klaus Vogel on Double Taxation Conventions. Kluwer Law International.

Glosario

Términos Clave

- **Establecimiento Permanente (EP):** Es el umbral mínimo de presencia física o funcional de una empresa extranjera en un país que le permite al **Estado de la fuente** gravar sus actividades económicas. Es una piedra angular del derecho tributario internacional.
- **Elusión artificial del estatus de EP:** Estrategia deliberada de las empresas multinacionales para manipular sus actividades y estructuras de negocio, con el objetivo de evitar la caracterización formal de un EP y, consecuentemente, la tributación en el país donde generan valor.
- **Fragmentación de Actividades (*Slicing and Dicing*):** Táctica que consiste en dividir las operaciones de una empresa en un país en múltiples partes, de modo que cada una por sí sola se encuadre en las excepciones del concepto de EP, evitando así la tributación.
- **Actividades Preparatorias y Auxiliares:** Actividades de naturaleza preliminar o secundaria que, tradicionalmente, no justificaban la creación de un EP. La Acción 7 restringió estas excepciones para evitar su abuso.
- **EP de Agente:** Tipo de EP que se configura cuando una persona (no un agente independiente) actúa en un Estado en nombre de una empresa, y su actuación genera una presencia imponible. La reforma BEPS se enfoca en la "función principal" que lleva a la conclusión de contratos, no solo en la autoridad formal.

- **Sustancia Económica:** El principio de priorizar la realidad económica de las operaciones de una empresa por encima de su forma legal o contractual, para determinar su carga tributaria. Es un concepto clave para combatir la elusión fiscal.
- **EP de Instalaciones (*Fixed Place EP*):** El tipo más tradicional de EP, que surge de la existencia de un lugar fijo de negocios (como una oficina, fábrica o sucursal) a través del cual una empresa ejerce sus actividades.
- **EP de Construcción (*Construction EP*):** Un tipo específico de EP que se refiere a sitios de construcción, proyectos de instalación o montaje que subsisten por un período de tiempo determinado (usualmente más de 12 meses, aunque puede variar en los tratados).

Siglas y sus descripciones

- **BEPS (Base Erosion and Profit Shifting):** Del inglés, **Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios**. Se refiere a las estrategias fiscales que explotan las lagunas en las normativas internacionales para mover artificialmente sus ganancias a jurisdicciones de baja o nula tributación.
- **OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos):** Organización internacional que, junto al G20, desarrolló el **Plan de Acción BEPS** para reequilibrar el sistema tributario internacional. Su **Modelo de Convenio** es la base para la mayoría de los tratados de doble tributación.
- **G20:** El grupo de las mayores economías del mundo que, junto con la OCDE, encargó y supervisó el desarrollo del proyecto BEPS.
- **MLI (Multilateral Instrument):** Del inglés, **Instrumento Multilateral**. Es una convención que permite a los países signatarios modificar rápidamente sus acuerdos bilaterales de doble tributación para implementar las medidas BEPS, sin tener que negociar cada uno individualmente.
- **EMN (Empresas Multinacionales):** Compañías que operan a nivel global. El texto las identifica como las principales usuarias de las estrategias de planificación fiscal agresiva que la Acción 7 busca combatir.
- **DIAN:** Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia, mencionada como un ejemplo de administración fiscal que ahora cuenta con herramientas más robustas para combatir la elusión.
- **SUNAT:** Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria del Perú, otra administración fiscal que ha fortalecido su capacidad de fiscalización gracias a la Acción 7.
- **Cláusula anti-splitting:** Sinónimo de **regla antifragmentación** usado en el texto para referirse a la consolidación de contratos de construcción en México.
- **Receita Federal:** Autoridad fiscal de Brasil, mencionada en el texto por su reevaluación de acuerdos de **Agentes Comisionistas** para exigir la **sustancia económica**.

Acción 8: Aspectos de precios de transferencia de intangibles

Autor:



Walter Antonio Saldivar González

Contador Público y Administrador de Empresas. Licenciatura en Contabilidad y Administración. Maestría en Gestión de Empresas. Maestría en Auditoría y Contabilidad. Doctor en Administración de Empresas. Socio de Global Management Consultora Empresarial.
wsaldivar@gmconsultora.com

Subcapítulo I: Teoría

Resumen

El desarrollo del tema de la Acción 8 del Plan de Acción BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) de la OCDE sobre intangibles se centra en asegurar que los precios de transferencia reflejen la creación de valor real y prevenir la erosión de la base imponible mediante la transferencia inapropiada de intangibles.

Los precios de transferencia de intangibles son un aspecto crucial en la fiscalidad internacional y en la gestión empresarial, especialmente para las multinacionales. Los intangibles incluyen activos como patentes, marcas registradas, derechos de autor, know-how, y otros tipos de propiedad intelectual que no tienen una forma física pero que generan un valor significativo para las empresas. Aquí se presenta un resumen de los aspectos clave relacionados con los precios de transferencia de intangibles:

Los intangibles se definen como activos que no tienen una forma física pero que proporcionan valor a las empresas a través de su explotación. Estos incluyen patentes, marcas, derechos de autor, secretos comerciales, know-how, software y bases de datos, entre otros.

La valoración de intangibles presenta desafíos significativos debido a su naturaleza única y a la dificultad de encontrar transacciones comparables. Además, los intangibles pueden generar valor de formas no lineales y estar sujetos a cambios rápidos en el mercado y la tecnología.

Las empresas deben mantener una documentación detallada para justificar sus políticas de precios de transferencia de intangibles. Esto incluye descripciones de los intangibles, análisis económicos, estudios comparables y evidencia de que los precios de transferencia cumplen con el principio de plena competencia.

Los precios de transferencia de intangibles son un aspecto complejo y crítico de la gestión fiscal de las multinacionales. Cumplir con las directrices internacionales, realizar valoraciones precisas y mantener una documentación adecuada son esenciales para gestionar los riesgos fiscales y asegurar una distribución justa de los beneficios entre las distintas jurisdicciones.

Abstract

The development of Action 8 of the OECD's BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) Action Plan on intangibles focuses on ensuring that transfer prices reflect real value creation and prevent tax base erosion through inappropriate transfer of intangibles.

Transfer pricing of intangibles is a crucial aspect of international taxation and business management, especially for multinational companies. Intangibles include assets such as patents, trademarks, copyrights, know-how, and other types of intellectual property that lack physical form but generate significant value for companies. Here is a summary of key aspects related to transfer pricing of intangibles:

Intangibles are defined as assets that lack physical form but provide value to companies through their exploitation. These include patents, trademarks, copyrights, trade secrets, know-how, software and databases, among others.

The valuation of intangibles presents significant challenges due to their unique nature and the difficulty of finding comparable transactions. Additionally, intangibles can generate value in non-linear ways and are subject to rapid changes in market and technology.

Companies must maintain detailed documentation to justify their transfer pricing policies for intangibles. This includes descriptions of the intangibles, economic analyses, comparable studies and evidence that transfer prices comply with the arm's length principle.

Transfer pricing of intangibles is a complex and critical aspect of multinational companies' tax management. Complying with international guidelines, conducting accurate valuations and maintaining proper documentation are essential for managing tax risks and ensuring fair distribution of profits across different jurisdictions.

Antecedentes

Los precios de transferencia de intangibles han ganado una importancia creciente en la fiscalidad internacional y en la gestión empresarial debido al aumento de la relevancia de los activos intangibles en la economía global. A continuación, se detallan los antecedentes clave que han dado forma a los aspectos de precios de transferencia de intangibles:

Evolución de la Economía Global

1. **Crecimiento de Activos Intangibles:** En las últimas décadas, ha habido un aumento significativo en el valor y la prevalencia de los activos intangibles en las empresas. Patentes, marcas, software, know-how y otros intangibles se han convertido en pilares fundamentales del valor corporativo.

2. **Globalización y Comercio Internacional:** La globalización ha llevado a un aumento en las transacciones internacionales de bienes, servicios e intangibles. Las empresas multinacionales han expandido sus operaciones y han necesitado gestionar y transferir intangibles entre diferentes jurisdicciones fiscales.

Normativas y Directrices Internacionales

1. **Directrices de la OCDE:** La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) ha sido pionera en desarrollar directrices para los precios de transferencia. El "Informe sobre Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales" de 1979 y las "Directrices sobre Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias" de 1995 establecieron las bases para la regulación internacional de los precios de transferencia.

2. **Base Erosion and Profit Shifting (BEPS):** El proyecto BEPS de la OCDE, iniciado en 2013, busca abordar la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. Las acciones del BEPS, especialmente la Acción 8-10, se centran en asegurar que los precios de transferencia de intangibles reflejen el valor real creado por las actividades de las empresas multinacionales.

Prácticas de las Empresas Multinacionales

1. **Planificación Fiscal Internacional:** Las multinacionales han utilizado estrategias de planificación fiscal para transferir intangibles a jurisdicciones con impuestos más bajos, reduciendo así su carga fiscal global. Estas prácticas han llevado a una preocupación creciente entre las autoridades fiscales sobre la equidad y la legalidad de dichas estrategias.

2. **Acuerdos de Licencia y Royalty:** Las empresas han establecido acuerdos de licencia y pago de royalties entre sus entidades para compensar el uso de intangibles. La determinación de estos pagos ha sido un área crítica en la valoración de los intangibles.

Desafíos en la Valoración de Intangibles

1. **Falta de Comparables Directos:** Dada la singularidad y especificidad de muchos intangibles, encontrar transacciones comparables para la valoración puede ser extremadamente difícil.

2. **Volatilidad y Ciclo de Vida:** Los intangibles pueden tener ciclos de vida cortos y una valoración volátil, complicando aún más la determinación de un precio de transferencia adecuado.

3. **Contribuciones Económicas Diversas:** Los intangibles a menudo se desarrollan y utilizan en múltiples jurisdicciones, lo que hace complejo atribuir valor y beneficios de manera justa.

Regímenes Fiscales Nacionales

4. **Legislación y Regulaciones Locales:** Los países han desarrollado sus propias legislaciones y regulaciones en materia de precios de transferencia para intangibles, basándose en gran medida en las directrices de la OCDE, pero adaptándolas a sus contextos específicos.

5. **Auditorías y Disputas Fiscales:** La complejidad y la subjetividad en la valoración de intangibles han llevado a un aumento en las auditorías y disputas fiscales. Las autoridades fiscales buscan asegurar que los precios de transferencia reflejen el valor económico real de las transacciones.

Subcapítulo II: Casos prácticos

Casos Destacados

1. **Disputas y Ajustes de Precios de Transferencia:** Ha habido varios casos destacados en los que las autoridades fiscales han ajustado los precios de transferencia de intangibles, resultando en grandes liquidaciones y multas para las multinacionales.

2. **Reformas y Nuevas Normativas:** En respuesta a las disputas y a la presión internacional, muchos países han reformado sus normativas de precios de transferencia para incluir requisitos más estrictos de documentación y reportes.

Contexto y Objetivos de la Acción 8

Contexto:

La creciente importancia de los activos intangibles en la economía global ha creado oportunidades para que las multinacionales utilicen estos activos para trasladar beneficios a jurisdicciones con impuestos más bajos. Esto ha resultado en la erosión de las bases imponibles en las jurisdicciones donde realmente se crea el valor.

Objetivos:

La “BEPS 8 Asegurar que los resultados de los precios de transferencia están en línea con la creación de valor” tiene como objetivo¹:

“Desarrollar reglas que impidan la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios por medio del movimiento de intangibles entre miembros de un grupo. Esto implicará:

- (i) la adopción de una definición de intangibles amplia y claramente delineada;*
- (ii) asegurar que los beneficios asociados a la transferencia y al uso de intangibles están debidamente asignados de conformidad con (en lugar de separados de) la creación de valor;*
- (iii) desarrollar normas de precios de transferencia o medidas especiales para las transferencias de intangibles de difícil valoración; y*
- (iv) actualizar la regulación sobre los mecanismos de reparto de costes.”*

La BEPS 8 se vio reflejada en un cambio en el capítulo VI Consideraciones específicas aplicables a los activos intangibles de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias – Julio 2017², a continuación, mostramos como cambio la estructura de dicho capítulo en comparación con la versión previa.

Tabla 8.1

Cambios en la estructura del capítulo VI en comparación con la versión previa

Versión previa a BEPS	Versión Post BEPS
A. Introducción	A.- Identificación de activos intangibles
B. Intangibles Comerciales	B.- Titularidad de intangibles y operaciones que conllevan el desarrollo, mejora, mantenimiento, protección y explotación de intangibles
C. Aplicación del principio de plena competencia	C.- Transacciones que conllevan el uso o la transmisión de intangibles
D.- Actividades de comercialización realizadas por empresas que no son propietarias de una marca comercial o nombre comercial	D.- Pautas complementarias para determinar las condiciones de plena competencia en casos que involucran intangibles

¹ OECD (2013), *Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios*, OECD Publishing. (p23)

² *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017* © 2017 OECD traducida en el 2018 Instituto de Estudios Fiscales (IEF).

El primer cambio significativo es sin duda la definición del término de intangible el mismo que es definido de la siguiente forma³:

“6.6 Por tanto, en lo que concierne a estas Directrices, el referente del término “intangible” no es un activo físico ni un activo financiero² que pueda poseerse o controlarse para su uso en actividades comerciales y cuyo uso o transferencia generaría una compensación en caso de que la operación se realizara entre partes independientes en circunstancias comparables. Trascendiendo las definiciones contables o legales, la esencia de un análisis de precios de transferencia en un caso relacionado con activos intangibles debe ser la determinación de las condiciones que hubieran acordado partes independientes en una operación comparable.”

La inclusión de la definición de intangible para efectos de precios de transferencia es importante porque determina el campo sobre los cuales se pueden aplicar las guías sobre dichos bienes. Ahora bien, la norma nos indica algunos ejemplos de intangibles tales como:

- Patentes
- Conocimientos prácticos (Know -how) y secretos comerciales
- Marcas comerciales, nombres comerciales y marcas
- Derechos conferidos por los contratos y licencias administrativas
- Licencias y derechos limitados similares sobre activos intangibles
- Fondo de comercio y valor de las actividades en desarrollo
- Sinergias de grupo
- Características específicas del mercado

Ahora bien, el capítulo 6 de las Directrices de la OCDE nos señala la importancia crucial de determinar qué entidad o entidades tienen derecho a participar de los rendimientos del grupo. En este análisis se reconoce que el rendimiento de los intangibles debe realizarse tomando en cuenta las funciones que se realicen, tales como el desarrollo, mejora, mantenimiento, protección y explotación. Pudiendo tanto el propietario como los otros miembros del grupo recibir una participación, dado que podrían haber utilizado activos o asumidos riesgos, por lo que también se espera que sean remunerados. Sin duda, este desarrollo de las guías intenta evitar que sólo la propiedad legal sea remunerada y que en función de ello se busque esquemas nos acorde con el principio de libre competencia.

Con la finalidad de ilustrar el criterio desarrolla las Guías de Precios de Transferencia desarrollan una serie de casos, que trataremos de resumir

Tabla 8.2

Casos de las guías de precios de transferencia

Empresa X	Empresa Y	Repartición de los beneficios
-----------	-----------	-------------------------------

³ *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017 © 2017 OECD traducida en el 2018 Instituto de Estudios Fiscales (IEF). P 285*

Caso 1 • X es la matriz del Grupo • X desarrolla las actividades de I+S • El personal de X hace la defensa legal del intangible	• Y tiene asignada los derechos de los inventos • Los registros y patentes se mantienen a nombre de Y, para ello tiene contratado 3 abogados. • Y le concede a X una licencia exclusiva	• X tiene derecho a la mayor parte de los beneficios. • A Y se le debería imputar el ingreso relacionado a la administración de licencias.
Caso 2 Igual que caso 1 La diferencia radica de que “Y” transfiere a terceros		EN este escenario también se le tiene que remunerar la mayor parte a la empresa X y a la empresa Y solo por su trabajo administrativo.
Caso 3 Igual que caso 1 La diferencia radica de que “Y” transfiere a vinculados		EN este escenario también se le tiene que remunerar la mayor parte a la empresa X y a la empresa Y solo por su trabajo administrativo.
Caso 4 Igual que caso 3	• La empresa Y tiene personal que toma las decisiones en relación del intangible. • La empresa Y vende a un independiente el intangible	Y tiene el derecho de quedarse con la mayor parte de la utilidad
Caso 5 Igual que caso 3	• La empresa Y tiene personal que toma las decisiones en relación del intangible.	Y tiene el derecho de quedarse con la mayor parte de la pérdida.

	La empresa Y vende a un independiente el intangible, a pérdida.	
--	---	--

Las Guías analizan dos grupos de operaciones relacionadas a los intangibles:

- Operaciones que conllevan la transmisión de intangibles o derechos en intangibles**
En este grupo se analizan la transmisión de los intangibles que podría ocurrir con vinculados, así como también el caso de intangibles que se transmiten en conjunto en una operación y por último la transmisión de los intangibles que se realiza conjuntamente con operaciones del negocio.
- Operaciones que conllevan el uso de intangibles en relación con la venta de bienes o la prestación de servicios**
En este caso se analiza el caso de operaciones en donde no se transmiten intangibles, pero para la fabricación de los bienes vendidos a los vinculados se ha hecho uso de los intangibles que la empresa posee.

Experiencia en el Perú

1. El desarrollo de las marcas en Perú

El Perú no ha sido ajeno al desarrollo de las marcas a través de las solicitudes de inscripción de las mismas, en los últimos 20 años, pasando de unas 8 mil anuales al comienzo de los 2000 hasta unas 25 mil al año 2022.

Cuadro N° 4 PBI (índice 2007=100) y Nro de solicitudes de marca en los últimos años en Perú

Año	PBI (1)	Nro de Solicitudes (2)
2003	921.86	8,227.00
2004	967.56	8,667.00
2005	1,028.38	10,468.00
2006	1,105.80	11,058.00
2007	1,200.00	12,778.00
2008	1,309.43	14,980.00
2009	1,323.78	
2010	1,434.11	14,810.00
2011	1,524.82	
2012	1,618.48	16,092.00
2013	1,713.19	15,535.00
2014	1,754.02	16,381.00
2015	1,811.06	17,596.00
2016	1,882.67	17,470.00
2017	1,930.16	18,923.00
2018	2,006.77	21,381.00
2019	2,051.74	26,709.00
2020	1,828.72	23,578.00
2021	2,074.09	26,727.00
2022	2,129.76	25,631.00

Notas y Comentarios:
 (1) Obtenido de: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/resultados/PN01770AM/html>
 (2) Data obtenida del portal www3.wipo.int.
 Elaboración Propia

De igual forma resulta interesante verificar si existe una relación con el índice del 2007 del PBI, para estos efectos también realizamos el análisis con el Coeficiente de correlación de Pearson y encontramos que dicho índice asciende de 0.9230.

El índice determinado de 0.9230 quiere señalarnos que existe una correlación positiva fuerte, lo que implica que ambas se desplazan en el mismo sentido, es decir cuando aumenta el índice del PBI aumenta el número de solicitudes. El resultado hallado no implica que un factor depende del otro.

Ahora bien, un elemento importante a determinar es la importancia de las regalías pagadas por las empresas peruanas, en la economía peruana y en la recaudación, para ello hemos tomado el camino de investigar la data contenida en el Sistema de Información de la Encuesta Económica Anual 2020, que se encuentra en la página del Instituto Nacional de Estadística e Informática, para lo cual se procesó dicha información en los archivos que contienen los estados financieros de las empresas que contestaron dicha encuesta.

Los resultados obtenidos se muestran a continuación:

Tabla 8.3

Análisis del estado de resultados por naturaleza.

Grupo	Ventas de la empresa S/.	Gasto de Regalías S/.	Resultado antes de participación e impuesto a la Renta S/.	Impuesto a la Renta S/.
Grupo N° 1	5,415,900,496.00	12,405,278.00	611,241,045.00	221,924,563.00
Grupo N° 2	3,700,109,591.00	15,099,354.00	414,977,387.40	166,752,703.05
Grupo N° 3	271,438,701,712.00	5,749,871,389.00	45,492,413,071.00	15,240,364,762.00
Total general	280,554,711,799.00	5,777,376,021.00	46,518,631,503.40	15,629,042,028.05
entre S/..1,000,000	280,554.71	5,777.38	46,518.63	15,629.04

Nota:

Datos obtenidos del Sistema de Información de la Encuesta Económica Anual 2020, que contiene

información del año 2019

Elaboración y procesamiento propio

Para verificar la representatividad de la data hemos comparado el PBI del año 2019 que ascendió a 740,710 millones de soles, lo cual implica que un 37.87% del PBI total de la economía. Asimismo, se obtuvo de la nota tributaria de SUNAT⁴ el Impuesto a la Renta de tercera categoría pagado durante el año 2019 y el de regularización, los mismos que asciende a 23,116 millones, lo que implica que la data analizada representa el 68% de la recaudación del Impuesto a la Renta, lo cual es concordante con la estructura piramidal de distribución de la riqueza en el Perú.

Los datos analizados en el acápite anterior nos permiten realizar las siguientes inferencias:

- El Impuesto a la Renta contabilizado es el 33.60% de la Renta Neta Imponible, lo cual implica una diferencia de 4.10% con respecto a la tasa del impuesto.
- El gasto de regalía representa el 2.06% de los ingresos.
- Pero representa el 12.42% de la Utilidad antes de participación e impuesto a la renta.
- El efecto potencial en el impuesto a la renta asciende a 3.66% del impuesto recaudado de dicho impuesto.

2. La conflictividad tributaria sobre las regalías en Perú

Para estudiar la conflictividad tributaria sobre las regalías de marcas hemos tomado el camino metodológico del análisis de las resoluciones del tribunal fiscal sobre dicho tema.

⁴ <https://www.sunat.gob.pe/estadisticasestudios/ingresos-recaudados.html>

Del análisis realizado a la muestra, hemos podido identificar cuatro etapas en la naturaleza de los reparos a los gastos por regalías, realizado por la administración tributaria, las mismas que detallamos a continuación:

Tabla 8.4

Etapas en la naturaleza de los reparos a los gastos y regalías.

a) Primera etapa (El mar tranquilo) Hasta el 2016	: Reparos distintos a la causalidad
b) Segunda etapa (El mar de contradicciones) Desde 2017 al 2022	: El reparo del gasto por causalidad
c) Tercera etapa (El mar desconocido) A partir del 2020	: Reparos por norma XVI
d) Cuarta etapa (El futuro inmediato)	: Aplicación de la BEPS 8

Debido al objetivo de este artículo sólo vamos a desarrollar las acotaciones relacionadas a la tercera como a la cuarta etapa.

3. Análisis de la Tercera Etapa: Reparos por normas anti elusiva

a) Un repaso rápido a los conceptos

Con la finalidad de proceder al análisis del reparo de las regalías por marca y elusión es necesario analizar los conceptos de economía de opción, simulación, fraude de ley y abuso del derecho, dado que en función de ellos luego deberemos leer la Norma XVI del Código Tributario.

El Tribunal Económico-Administrativo Central de Madrid (España) señaló que “La economía de opción se da cuando la Ley explícitamente ofrece a un hecho imponible dos fórmulas jurídicas igualmente válidas, pero con consecuencias tributarias distintas”.⁵

La Corte Superior de Justicia de Lima estableció que: “En la economía de opción, las partes son libres de elegir para sus negocios las formas jurídicas que llevan consigo a reducir el coste fiscal de transacción al máximo en cuanto sean legales.”⁶

⁵ Tribunal Económico-Administrativo Central de Madrid (España). Fallo 00-647-2001. Madrid: 28 de mayo del 2004.

⁶ Sentencia de la Corte Superior de Justicia de Lima, página 35, caso Cementos Lima S.A..

Ferrara, « Simulación de los negocio jurídicos », citado por Borda, Guillermo Alejandro señaló que en: “El acto simulado es aquel que tiene una apariencia distinta de la realidad. Hay un contraste entre la forma externa y la realidad querida por las partes; el negocio que aparentemente es serio y eficaz es en sí ficticio y mentiroso o constituye una máscara para ocultar un negocio distinto”.⁷

Rosembuj señala que “...el fraude de ley en materia tributaria presenta ciertas características que la doctrina especializada ha puesto de relieve. La principal es, como se dijo, la existencia de dos normas: La norma defraudada y la norma de cobertura a la cual recurre el contribuyente a la hora de evitar el nacimiento de la obligación tributaria.”⁸

Por otro lado, encontramos que en la jurisprudencia, más precisamente en el expediente N° 473-92- Huarochirí. D.J. se señala que “la figura del abuso del derecho se presenta cuando en el ejercicio de un derecho subjetivo, existe un exceso que provoca una desarmonía social y, por ende, una situación de injusticia” (Gaceta Jurídica, 2007). Además, de acuerdo con lo expuesto en la Casación N° 559-2002-Lima, existe un límite jurídico respecto al ejercicio de los derechos subjetivos de los individuos: es correcto ejercer los derechos siempre que no se cause lesiones o daños a terceros no protegidos por ciertas normas específicas (Corte Suprema de Justicia, 2002)⁹

a. Un análisis a la Norma XVI

En 18 de julio del 2002, mediante el Decreto Legislativo N° 1121 se modificó la Norma VIII del Código Tributario y se incorporó la Norma XVI¹⁰. La

⁷ Ferrara, « Simulación de los negocio jurídicos », citado por Borda, Guillermo Alejandro en « Tratado de derecho civil », parte general, tomo 2, página 322. Abeledo-Perrot, 2003.

⁸ Lalanne, Guillermo (2005). Economía de opción y fraude de Ley en el Derecho Tributario, páginas 103-141

⁹ Mildreth Estephany Carbajal Sanchez Tesis “La norma XVI del título preliminar del Código Tributario y la vulneración de la seguridad jurídica de los contribuyentes en el Perú”

¹⁰ NORMA XVI: CALIFICACIÓN, ELUSIÓN DE NORMAS TRIBUTARIAS Y SIMULACIÓN

Para determinar la verdadera naturaleza del hecho imponible, la SUNAT tomará en cuenta los actos, situaciones y relaciones económicas que efectivamente realicen, persigan o establezcan los deudores tributarios.

En caso que se detecten supuestos de elusión de normas tributarias, la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria - SUNAT se encuentra facultada para exigir la deuda tributaria o disminuir el importe de los saldos o créditos a favor, pérdidas tributarias, créditos por tributos o eliminar la ventaja tributaria, sin perjuicio de la restitución de los montos que hubieran sido devueltos indebidamente.

Cuando se evite total o parcialmente la realización del hecho imponible o se reduzca la base imponible o la deuda tributaria, o se obtengan saldos o créditos a favor, pérdidas tributarias o

exposición de motivos del Decreto Legislativo N° 1121 indica con relación a la norma anterior lo siguiente:

“Con la redacción subsistente el Tribunal Fiscal fue sentando una línea jurisprudencial, por ejemplo mediante la Resolución N° 06686-4-2004, ha señalado que el segundo párrafo de la Norma VIII vigente no incluye entre los supuestos que regula a la figura del fraude a la ley...”

Por otro lado, la exposición de motivos reconoce la existencia de una clasificación tripartita: ahorro tributario o economía de opción, elusión y evasión, y señala que el concepto de elusión tributaria suele ser interdependiente de conceptos como *fraus Legis* o de conceptos como abuso del derecho.¹¹

En el desarrollo de la exposición de motivos queda claro que la Norma XVI desea evitar los efectos de la elusión tributaria, la misma que no tiene una definición expresa en la norma, pero de la cual nos deja ver sus contornos en el tercer párrafo.¹²

Siguiendo lo señalado en la Norma XVI se establece tres casos en donde se debe evaluar su aplicación y estos son:

créditos por tributos mediante actos respecto de los que se presenten en forma concurrente las siguientes circunstancias, sustentadas por la SUNAT:

- a) Que individualmente o de forma conjunta sean artificiosos o impropios para la consecución del resultado obtenido.
- b) Que de su utilización resulten efectos jurídicos o económicos, distintos del ahorro o ventaja tributarios, que sean iguales o similares a los que se hubieran obtenido con los actos usuales o propios.

La SUNAT, aplicará la norma que hubiera correspondido a los actos usuales o propios, ejecutando lo señalado en el segundo párrafo, según sea el caso.

Para tal efecto, se entiende por créditos por tributos el saldo a favor del exportador, el reintegro tributario, recuperación anticipada del Impuesto General a las Ventas e Impuesto de Promoción Municipal, devolución definitiva del Impuesto General a las Ventas e Impuesto de Promoción Municipal, restitución de derechos arancelarios y cualquier otro concepto similar establecido en las normas tributarias que no constituyan pagos indebidos o en exceso.

En caso de actos simulados calificados por la SUNAT según lo dispuesto en el primer párrafo de la presente norma, se aplicará la norma tributaria correspondiente, atendiendo a los actos efectivamente realizados.

¹¹ Exposición de motivos Decreto Legislativo 1121: “Ahora bien, la clasificación tripartita (ahorro tributario o economía de opción, elusión y evasión) deja de tener sentido si un Estado rechaza la posibilidad de que ocurran fraudes a la ley tributaria o si uno rechaza la idea general del fraude a la ley. El concepto de elusión tributaria suele ser interdependiente del concepto de *fraus Legis* (o de conceptos como el abuso del derecho y abuso de las posibilidades de configuración del Derecho)...”

¹² Alberto Tarsitano, la elusión fiscal y la norma XVI del Título Preliminar del Código Tributario en Revista *Ius Veritas* N° 49, Diciembre 2014 p 40 a la 49.

- Cuando se evite total o parcialmente la realización del hecho imponible; o,
- Se reduzca la base imponible o la deuda tributaria; o,
- Se obtengan saldos o créditos a favor, pérdidas tributarias o créditos por tributos.

Una vez determinados algunos de los supuestos señalados la administración debe evaluar que los mismos no se hayan generado por actos que:

- a) Que individualmente o de forma conjunta sean artificiosos o impropios para la consecución del resultado obtenido.
- b) Que de su utilización resulten efectos jurídicos o económicos, distintos del ahorro o ventaja tributarios, que sean iguales o similares a los que se hubieran obtenido con los actos usuales o propios.

b. Las observaciones al gasto de regalía por marca y la norma XVI

i. La estructura impositiva en el país.

Un elemento importante de analizar es la estructura impositiva en el Perú, al respecto debemos indicar que la tasa a las personas naturales es de 5% a las rentas de 2da categoría, entre las cuales se encuentra la regalía.

Al respecto debemos indicar que, en contexto, el Estado, dentro de su política fiscal, a previsto que cuando una persona cobre a una empresa regalías por marca, tributará con una tasa del 5% y la empresa deducirá un gasto que le permite una deducción del impuesto del 29.5% de dicho monto.

ii. El análisis del arbitraje fiscal.

Stiglitz (1985) ha señalado como una posibilidad de elusión fiscal al Arbitraje entre individuos que enfrentan tasas impositivas distintas: dentro de una familia o generando transacciones “ad hoc”, o sea diseñadas con el único objeto de reducir la carga tributaria de uno de los agentes que participan de la misma.

En esa línea de pensamiento, en el Perú la posibilidad del arbitraje fiscal se presenta en el caso de regalías en donde es posible lograr una deducción del 29.5% de impuesto por un gasto que tributará en el generador del mismo sólo la tasa del 5%.

iii. La aplicación de la norma antielusiva.

Al respecto hemos relevado de los expertos internacionales que la aplicación de la norma antielusiva es una práctica que las administraciones tributarias han comenzado a realizar en diferentes partes de américa latina, tal como se ha evidenciado en el Cuadro N° 3.

En el Perú, la documentación disponible sobre las observaciones al gasto de regalía por marca nos remite a la Versión 1.0 de Esquemas de Alto Riesgo publicado en febrero de 2020 por la Administración Tributaria, en donde de 5 esquemas presentados 2 de ellos corresponden a esquemas referidos a marcas. A continuación, pasaremos a resumir el esquema relacionado a la discusión de la BEPS 8

En este esquema se narra el caso de una compañía constituida en el Perú, que era titular de una marca debidamente inscrita. El esquema comienza señalando que la empresa no renueva el registro de la marca y posteriormente uno de los accionistas que tiene una participación mayor al 90% la inscribe, para luego ceder el uso a la empresa, por un monto determinado. Al respecto dicho monto es deducido por la empresa, lo que le permite un ahorro del 29.5% del monto de dicho pago y al mismo tiempo genera un impuesto del 5% de 2da categoría por el cobro realizado.

Al respecto debemos indicar que se ha emitido el 29 de abril del 2024 la sentencia de casación 23232-2023 Lima que establece lo siguiente:

“Décimo Cuarta: Por otro lado, se debe indicar además que si la empresa contribuyente decidió no oponerse al registro de los signos distintivos por los cuales realizó los pagos, tal decisión atiende a razones exclusivas a la gestión empresarial, toda vez que no existe prohibición legal alguna que impida considerar como gasto los pagos de regalías que efectúa la empresa por el uso de la marca, por el solo hecho de haberla inscrito con posterioridad a su utilización inicial de manera gratuita.”

Con lo cual se marca una distancia entre el motivo principal del esquema de riesgo de SUNAT y el criterio de la sentencia de casación.

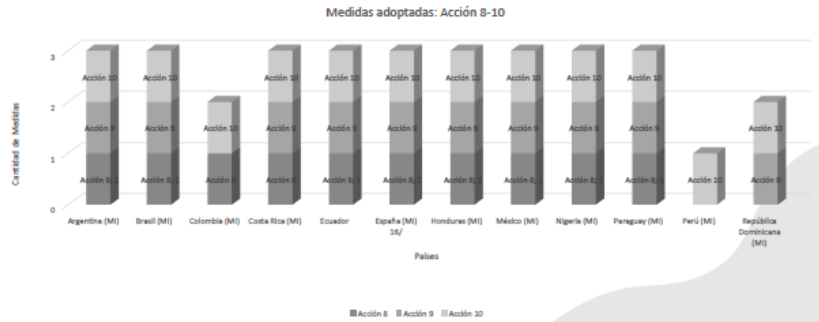
4. Análisis de la Cuarta etapa: La aplicación de la BEPS 8

a. La adaptación de la BEPS 8 a la legislación nacional

De acuerdo a la Base de Datos BEPS Actualizada a mayo 2024 de la Acción 8-10 tenemos los siguientes resultados:

Figura 8.1

Resultados del análisis de los datos actualizados a mayo 2024

ACCIÓN 8-10**ASEGURAR QUE LOS RESULTADOS EN LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA ESTÉN EN LÍNEA CON LA CREACIÓN DE VALOR.****MEDIDAS ADOPTADAS**

Como se puede notar en el Perú no se ha tomado ninguna medida para adoptar dentro de su legislación la modificación realizada por la BEPS 8.

b. Las posibles consecuencias

La falta de cambios impositivos para la implementación de la BEPS 8 dentro de la legislación nacional ha generado, que exista incertidumbre en los siguientes aspectos:

- El concepto de intangibles de la BEPS 8 y su respectiva metodología no puede ser tomada para efectos del impuesto a la renta.
- No se puede establecer razonablemente que la propiedad legal no debe ser remunerada.

Casos prácticos en Perú

Cómo hemos mencionado en los acápites anteriores en el Perú no se han tomado medidas para implementar la BEPS 8, pero ello no ha impedido que la administración tributaria analice el cobro de regalías tomando aplicando la norma antielusivas, pero teniendo como base del análisis el origen de la marca.

1. Uso de marca por el dueño de la empresa (Caso consignado en los Esquemas de Alto Riesgo Fiscal de la Administración Tributaria)**o Los Hechos:**

- La empresa A Co no renueva el registro de la Marca.
- La persona B inscribe registra legalmente la marca.
- B cede en uso la marca a la empresa A y cobro regalías y paga la tasa del 5% sobre los ingresos que genera.
- A deduce como gasto las regalías que paga.

- La administración señala que al realizarse la figura de cambio de titular de la marca se deja de tributar el 24.5% de impuesto a la renta.
- **El análisis realizado:**
 - A Co ha sido titular originario de la marca y la ha explotado incluso después de que no renovara su registro.
 - A Co ha generado gasto deducible que genera un menor de impuesto por el importe de 29.5% del importe de las regalías.
 - La administración señala que los hechos descritos no influyen en el desarrollo normal de la empresa salvo por el gasto tributario.

2. Probanza de Know How (RTF 01826-10-2023)

- **Los Hechos:**
 - El contribuyente registra gastos por Know How originados por una persona natural.
 - Se presenta contrato.
 - Se adjuntan "Instrucciones para el Área de cocina".
- **El análisis realizado:**
 - El contrato no presentaba fechas ciertas.
 - Las instrucciones para el área de cocinas no contenían referencia a la persona natural.
 - La administración tributaria desconoció el gasto.

Experiencia en la Republica del Paraguay

Antecedentes de los Precios de Transferencia en la Republica del Paraguay

Los precios de transferencia en Paraguay han evolucionado como parte de la respuesta del país a la creciente globalización de la economía y la necesidad de alinear su marco fiscal con las prácticas internacionales. A continuación, se presentan los antecedentes clave en relación con los precios de transferencia en Paraguay:

Contexto Económico y Fiscal

Paraguay ha experimentado un crecimiento económico sostenido en las últimas décadas, impulsado en parte por su integración en mercados internacionales y por el aumento de las actividades de empresas multinacionales en el país. Como consecuencia, surgió la necesidad de adaptar su legislación fiscal para regular las transacciones entre partes relacionadas y evitar la erosión de la base imponible.

Alineación con Estándares Internacionales

Adopción de Directrices de la OCDE: La legislación paraguaya se alineó con las directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) sobre precios de transferencia, especialmente en lo que respecta a la metodología para la determinación de los precios de transferencia y la documentación requerida. Esto incluye la adopción de métodos reconocidos internacionalmente para valorar las transacciones entre partes relacionadas, como el método del precio comparable no controlado (CUP), el método del costo incrementado (Cost Plus), y otros.

Las empresas multinacionales que operan en Paraguay han tenido que adaptarse a estas nuevas regulaciones, lo que ha implicado la necesidad de un mayor rigor en la documentación y en la planificación fiscal para cumplir con las normativas de precios de transferencia.

Disposiciones Legales Vigentes

Las disposiciones legales que regulan los precios de transferencia en Paraguay son parte de un esfuerzo más amplio para alinearse con las prácticas internacionales y asegurar que las transacciones entre partes relacionadas reflejen el valor de mercado, evitando así la erosión de la base imponible. A continuación, se presentan las principales disposiciones legales en Paraguay relacionadas con los precios de transferencia:

Ley N° 5061/2013

Marco General:

- **Objetivo:** La Ley N° 5061/2013 establece la base legal para la aplicación de los principios de precios de transferencia en Paraguay. Su objetivo es asegurar que las transacciones entre partes relacionadas se realicen de acuerdo con el principio de plena competencia (arm's length principle), es decir, en condiciones similares a las que habrían acordado partes independientes en circunstancias comparables.
- **Ámbito de Aplicación:** Esta ley se aplica a las transacciones entre empresas domiciliadas en Paraguay y sus partes relacionadas en el exterior, así como a transacciones entre entidades paraguayas cuando una de ellas goza de un régimen fiscal especial.

Principios Clave:

- **Principio de Plena Competencia:** Establece que las operaciones entre partes relacionadas deben realizarse a precios que reflejen los que habrían sido pactados entre partes independientes en condiciones de mercado.
- **Partes Relacionadas:** Define lo que constituye una parte relacionada, abarcando tanto relaciones de control directo o indirecto como relaciones de influencia significativa.

Decreto N° 4644/2020

Desarrollo y Regulación:

- **Objetivo:** Emitido en diciembre de 2020, el Decreto N° 4644/2020 desarrolla y especifica las disposiciones de la Ley N° 5061/2013, brindando un marco más detallado para la implementación de las normativas de precios de transferencia.

- **Métodos de Valoración:** El decreto establece los métodos aceptados para la determinación de precios de transferencia, los cuales incluyen:
 - **Método del Precio Comparable no Controlado (CUP):** Compara los precios de transacciones entre partes relacionadas con transacciones comparables realizadas entre partes independientes.
 - **Método del Costo Incrementado (Cost Plus):** Aplica un margen de beneficio sobre los costos incurridos en la producción de bienes o servicios.
 - **Método del Precio de Reventa (Resale Price Method):** Se basa en el precio al que un producto comprado de una parte relacionada es revendido a un tercero independiente, deduciendo un margen bruto apropiado.
 - **Método del Margen Neto de Transacción (TNMM):** Examina el margen neto obtenido por una entidad en relación con una base apropiada (como ventas o activos) en una transacción controlada.
 - **Método del Split de Beneficios (Profit Split Method):** Divide los beneficios generados por transacciones entre partes relacionadas según la contribución de cada una a la generación de dichos beneficios.

Obligaciones de Documentación:

- **Estudio de Precios de Transferencia:** Las empresas con operaciones internacionales deben preparar un Estudio de Precios de Transferencia que justifique los precios utilizados en sus transacciones con partes relacionadas. Este estudio debe estar disponible para la revisión por parte de la Administración Tributaria.
- **Reporte Local y Maestro:** El decreto establece la obligación de preparar y presentar un Reporte Local que detalle las operaciones específicas dentro de la jurisdicción paraguaya, y en algunos casos, un Reporte Maestro que proporcione una visión global de la política de precios de transferencia del grupo multinacional.

Resoluciones de la Subsecretaría de Estado de Tributación (DNIT), en la actualidad Dirección Nacional de Ingresos Tributarios (DNIT)**Regulación y Fiscalización:**

- La Subsecretaría de Estado de Tributación (DNIT) emite resoluciones y directrices adicionales para la aplicación práctica de las normas de precios de transferencia. Estas resoluciones pueden incluir criterios específicos para la presentación de documentación, procedimientos de ajuste, y sanciones en caso de incumplimiento.

Sanciones y Consecuencias del Incumplimiento**Ajustes y Penalidades:**

- **Ajustes Fiscales:** Si la DNIT determina que las transacciones entre partes relacionadas no se realizaron conforme al principio de plena competencia, puede ajustar los precios de transferencia y exigir el pago de impuestos adicionales sobre la base ajustada.
- **Multas y Sanciones:** El incumplimiento de las obligaciones de documentación y presentación puede resultar en multas significativas. Además, la falta de un Estudio de Precios de Transferencia adecuado o de reportes requeridos puede derivar en sanciones administrativas y fiscales.

Las disposiciones legales sobre precios de transferencia en Paraguay, encabezadas por la Ley N° 5061/2013 y el Decreto N° 4644/2020, junto con las resoluciones de la SET, constituyen un marco regulatorio que obliga a las empresas multinacionales a establecer políticas de precios de transferencia alineadas con el principio de plena competencia. Este marco tiene como objetivo asegurar que las transacciones entre partes relacionadas reflejen un valor de mercado justo y evitar la erosión de la base imponible en Paraguay. La correcta aplicación y documentación de estos principios es esencial para evitar ajustes fiscales y sanciones.

- **Actualidad en la Republica del Paraguay**

La normativa de precios de transferencia en Paraguay, en especial en lo que respecta a los intangibles, ha seguido evolucionando para alinearse con las mejores prácticas internacionales y responder a las necesidades de fiscalización y cumplimiento en un contexto globalizado. A continuación, se detallan los aspectos actuales y relevantes sobre precios de transferencia de intangibles en Paraguay.

Contexto Actual

Globalización y Crecimiento de Intangibles:

- El crecimiento de las economías digitales y el aumento de la importancia de los intangibles (como marcas, patentes, know-how, software y derechos de autor) han llevado a una mayor atención por parte de las autoridades fiscales en Paraguay. Estos activos suelen ser difíciles de valorar y transferir, lo que complica su regulación y el aseguramiento de que los precios de transferencia reflejen el valor de mercado.

Adopción de Recomendaciones de la OCDE:

- Paraguay ha avanzado en la adopción de recomendaciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en especial aquellas relacionadas con la Base Erosion and Profit Shifting (BEPS). Esto incluye la Acción 8 del Plan BEPS, que se centra en asegurar que los precios de transferencia de intangibles reflejen la creación de valor real.

Regulación Específica de Intangibles

Definición de Intangibles:

- La normativa paraguaya reconoce y regula una amplia gama de activos intangibles, que incluyen propiedad intelectual (patentes, marcas, derechos de autor), intangibles comerciales (know-how, listas de clientes), y otros activos de naturaleza similar. Estos deben ser correctamente identificados y valorados en las transacciones entre partes relacionadas.

Métodos de Valoración de Intangibles:

- **Método del Precio Comparable no Controlado (CUP):** Es el método preferido cuando existen transacciones comparables en el mercado.
- **Método del Split de Beneficios (Profit Split):** Este método se aplica cuando los intangibles están fuertemente interrelacionados entre las partes y contribuyen conjuntamente a la generación de beneficios.

- **Método del Margen Neto de Transacción (TNMM):** Utilizado cuando los otros métodos no son aplicables, este método analiza el margen neto obtenido de la explotación de intangibles.

Documentación y Cumplimiento

Requisitos de Documentación:

- Las empresas deben preparar un Estudio de Precios de Transferencia que justifique la valoración de los intangibles transferidos. Esto incluye un análisis funcional detallado, la identificación de todos los intangibles relevantes, y una justificación de los métodos de valoración utilizados.

Reporte Maestro y Local:

- Las multinacionales con operaciones en Paraguay deben cumplir con los requisitos de documentación del Reporte Maestro (Master File) y el Reporte Local (Local File), que proporcionan una visión global y específica, respectivamente, de las políticas de precios de transferencia de la empresa, con un enfoque en los intangibles.

Desafíos Actuales

Dificultad en la Valoración:

- La valoración de intangibles sigue siendo uno de los mayores desafíos debido a la falta de comparables directos y la subjetividad en la valoración de activos únicos o altamente especializados.

Auditorías y Fiscalización:

- La Subsecretaría de Estado de Tributación (DNIT) ha incrementado sus esfuerzos para fiscalizar las transacciones de intangibles, lo que ha resultado en un mayor escrutinio de los precios de transferencia aplicados por las empresas multinacionales. Las empresas deben estar preparadas para justificar sus políticas de precios de transferencia ante posibles auditorías.

Riesgo de Ajustes y Sanciones:

- La DNIT está atenta a las posibles manipulaciones de precios de transferencia que podrían erosionar la base imponible en Paraguay. Las empresas que no cumplan con las normativas o que no puedan justificar adecuadamente sus precios de transferencia de intangibles podrían enfrentar ajustes significativos y sanciones fiscales.

Perspectivas Futuras

Adaptación a Nuevas Directrices Internacionales:

- Se espera que Paraguay continúe alineándose con las nuevas directrices internacionales en precios de transferencia, especialmente en lo que respecta a la creciente importancia de los intangibles en la economía digital.

Mayor Colaboración Internacional:

- Paraguay podría incrementar su colaboración con otros países y organizaciones internacionales para mejorar la fiscalización de las transacciones de intangibles y compartir mejores prácticas en la regulación de precios de transferencia.

Conclusión

La experiencia de Paraguay en precios de transferencia de intangibles aún está en evolución, impulsada por la reciente implementación del marco normativo y el alineamiento con estándares internacionales como los establecidos por el Plan de Acción BEPS. El desafío principal radica en la valoración de intangibles y en la necesidad de crear una cultura de cumplimiento tributario más robusta. Las empresas deben ser diligentes en documentar adecuadamente sus transacciones y estar preparadas para cumplir con los requerimientos fiscales, mientras que la administración tributaria sigue fortaleciendo sus capacidades de fiscalización en este ámbito.

Casos analizados:

1. Cobros por Marcas
 - a) Los ejemplos 1 al 5 de las Guías de OCDE nos señalan el caso de empresas que desarrollan actividades de investigación y desarrollo patentables que son transferidos a otras entidades. En estos casos los ejemplos analizan diferentes escenarios con respecto a la tarea de defensa de la marca, trabajadores, entre otros aspectos. La inversión en investigación y desarrollo no tiene en Sudamérica el mismo grado de avance que en los países miembros de la OCDE.
 - b) Hemos evidenciado, que pese a la falta de desarrollo de la investigación y desarrollo el mercado sudamericano ha experimentado un crecimiento importante de marcas que cumplen un papel diferenciador del producto.
 - c) En ese escenario, hemos podido verificar la existencia del cobro de regalías por parte de los dueños legales de las marcas. En donde la principal función del dueño de la marca es la defensa legal del uso de la misma ante terceros. Por lo que el pago deberá remunerar esa tarea.
 - d) Sin embargo, algunas administraciones tributarias están solicitando la existencia de pruebas de la mayor renta generada por la marca y no por su función de protección ante terceros.
2. Transferencia de Marca
 - a) Otro tipo de operación bastante extendida es la transferencia de marcas entre empresas usando los procesos de reorganización empresarial mediante la cual esta operación no se encuentra alcanzada por el gravamen del Impuesto a la Renta.
 - b) Si bien la transferencia del intangible no esta gravada por mandato expreso de la ley, un factor a evaluar es si la empresa que tiene el derecho legal debe cobrar sobre dicho intangible.

Casos prácticos en Paraguay

3. **Uso de marca internacional**

- Una empresa paraguaya de retail utiliza la marca global de su grupo multinacional.
- Se paga un **royalty** a la matriz extranjera.
- La DNIT debe verificar si la tasa del royalty (ej. 5% sobre ventas) se ajusta al valor de mercado y si el intangible realmente aporta valor económico en Paraguay.

4. **Transferencia de know-how o software**

- Una multinacional de telecomunicaciones provee a su filial en Paraguay un software de gestión desarrollado en el extranjero.
- Se factura un cargo anual por licencia.
- El análisis debe determinar si ese precio es razonable en comparación con lo que pagaría una empresa independiente por software similar.

5. **Servicios técnicos y asistencia especializada**

- Una agroindustrial en Paraguay recibe asistencia técnica en biotecnología (semillas mejoradas, procesos de cultivo) de la matriz en Brasil.
- Se pagan regalías por ese know-how.
- El reto es comprobar si el conocimiento realmente genera beneficios y si el monto pagado es proporcional al valor recibido.

6. **Derechos de distribución exclusiva**

- Una empresa paraguaya obtiene de su vinculada extranjera la exclusividad para distribuir productos farmacéuticos en el país.
- Se paga un canon por esa exclusividad.
- La administración tributaria debe analizar si la exclusividad en el mercado paraguayo justifica el monto y si genera rentas adicionales frente a un distribuidor común.

7. **Cesión de intangibles intra-grupo a precios bajos**

- Una filial paraguaya transfiere a otra entidad del grupo en el exterior un intangible desarrollado localmente (ej. base de datos de clientes, software adaptado a la realidad paraguaya).
- El precio pactado es bajo y no refleja el potencial de ingresos futuros.
- Aquí la DNIT podría ajustar el valor de transferencia para que refleje el verdadero valor económico creado en Paraguay.

Conclusión

En Paraguay, los casos más comunes en materia de precios de transferencia de intangibles giran en torno a **marcas, software, know-how agrícola, derechos de distribución y regalías por servicios técnicos**. La DNIT tiene la potestad de ajustar estos valores si considera que no cumplen con el principio de plena competencia.

Caso: Uso de marca internacional en Paraguay

Situación:

- Una empresa paraguaya de retail (Filial PY) utiliza la **marca global** de su grupo multinacional (Matriz USA).
- La filial paga un **royalty del 8% sobre ventas brutas** a la matriz.
- La DNIT debe analizar si ese porcentaje es razonable.

Datos

- Ventas brutas de Filial PY en 2024: **USD 10.000.000**
- Royalty pactado: **8% sobre ventas brutas**
- Pago a la matriz: **USD 800.000**

Estudio de comparables (Benchmarking):

- Se analizan contratos similares de licencias de marcas internacionales en América Latina.
- Rango intercuartílico de mercado: **3% – 6% de las ventas brutas**.

Análisis

- El royalty pagado (**8%**) está por encima del rango de mercado (**3% – 6%**).
- Esto sugiere una posible **erosión de base imponible en Paraguay**, ya que la filial está transfiriendo más valor a la matriz de lo que correspondería en condiciones de mercado.

Ajuste de precios de transferencia

- Royalty aceptado por la DNIT (punto medio del rango): **5% de ventas brutas**.
- Monto razonable: **USD 500.000** ($10.000.000 \times 5\%$).
- Diferencia a ajustar: **USD 300.000** ($800.000 - 500.000$).

Consecuencias tributarias

1. Impuesto a la Renta Empresarial (IRE):

- La filial dedujo USD 800.000 como gasto.
- La DNIT solo acepta USD 500.000.
- Diferencia no deducible: **USD 300.000**.
- Ajuste en renta imponible: **+300.000**.
- Impacto en el IRE (10%): **USD 30.000 adicionales a pagar**.

2. Retención en la fuente (INR):

- Los pagos al exterior por regalías están sujetos a retención.

- Si la retención aplicada fue sobre 800.000, la DNIT podría exigir correcciones para que coincida con el monto ajustado.

Conclusión

En este caso, la empresa paraguaya habría pagado USD 300.000 en exceso a la matriz. La DNIT podría ajustar el gasto deducible y exigir el pago de impuestos adicionales, además de posibles multas e intereses.

Caso: Transferencia de know-how agrícola

Situación:

- Una empresa multinacional (Matriz Brasil) transfiere a su filial paraguaya (Agro PY) un **know-how** en biotecnología: semillas resistentes a plagas y técnicas avanzadas de cultivo.
- Se pacta un pago de **royalty del 12% sobre las ventas netas** de Agro PY.
- La **DNIT** revisa si el porcentaje es razonable.

Datos del caso

- Ventas netas de Agro PY en 2024: **USD 20.000.000**
- Royalty pactado: **12% sobre ventas netas**
- Pago a la matriz: **USD 2.400.000**

Estudio de comparables:

- Revisión de contratos de know-how agrícola en América Latina.
- Rango intercuartílico de mercado: **5% – 9% sobre ventas netas**.

Análisis

- El royalty pagado (**12%**) está por encima del rango (**5% – 9%**).
- Esto genera indicio de **erosión de base imponible en Paraguay**.

Ajuste de precios de transferencia

- Royalty aceptado (punto medio del rango): **7%**.
- Monto razonable: **USD 1.400.000** ($20.000.000 \times 7\%$).
- Diferencia a ajustar: **USD 1.000.000** ($2.400.000 - 1.400.000$).

Consecuencias tributarias

1. Impuesto a la Renta Empresarial (IRE):

- Agro PY dedujo USD 2.400.000 como gasto.
- La DNIT solo acepta USD 1.400.000.
- Diferencia no deducible: **USD 1.000.000**.
- Ajuste en renta imponible: **+1.000.000**.
- Impacto en el IRE (10%): **USD 100.000 adicionales a pagar**.

2. Impuesto a la Renta de No Residentes (INR):

- El pago al exterior de regalías está sujeto a retención (15%).
- Sobre USD 2.400.000, Agro PY retuvo **USD 360.000**.
- Con el ajuste, la DNIT reconoce solo USD 1.400.000 → retención válida **USD 210.000**.
- Posible reclamo de exceso o ajustes administrativos.

Conclusión

La filial paraguaya habría pagado **USD 1.000.000 en exceso** a su matriz. La **DNIT** ajustaría el gasto deducible y exigiría el pago de **USD 100.000 adicionales de IRE**, además de revisar la retención aplicada al pago al exterior.

Caso: Licencia de software de gestión empresarial

Situación:

- Una multinacional (Matriz España) concede a su filial en Paraguay (ParaguaySoft S.A.) el uso de un **software de gestión integral (ERP)** desarrollado internamente.
- Se pacta un **canon anual del 15% sobre las ventas netas** de la filial.
- La **DNIT** analiza si este precio es acorde al principio de plena competencia.

Datos del caso

- Ventas netas de ParaguaySoft en 2024: **USD 5.000.000**
- Canon pactado: **15% sobre ventas netas**
- Pago a la matriz: **USD 750.000**

Estudio de comparables (Benchmarking):

- Contratos de licencias de software similares en la región: **4% – 8% sobre ventas netas**.

Análisis

- El canon pagado (**15%**) está **fuera del rango de mercado (4% – 8%)**.
- Esto implica que la filial paraguaya estaría transfiriendo utilidades en exceso al exterior.

Ajuste de precios de transferencia

- Canon aceptado por la DNIT (punto medio del rango): **6%**.
- Monto razonable: **USD 300.000** ($5.000.000 \times 6\%$).
- Diferencia a ajustar: **USD 450.000** ($750.000 - 300.000$).

Consecuencias tributarias

1. Impuesto a la Renta Empresarial (IRE):

- Gasto deducido: USD 750.000.
- Gasto aceptado: USD 300.000.

- Diferencia no deducible: **USD 450.000.**
 - Ajuste en renta imponible: **+450.000.**
 - Impacto en el IRE (10%): **USD 45.000 adicionales a pagar.**
2. **Impuesto a la Renta de No Residentes (INR):**
- Retención aplicada al pago de regalías: 15%.
 - Sobre USD 750.000 → **USD 112.500 retenidos.**
 - La DNIT podría reconocer solo USD 300.000 como base imponible válida → **USD 45.000 de retención.**
 - Exceso: **USD 67.500**, que podría dar lugar a reclamos o no ser acreditado.

Conclusión:

En este escenario, la filial paraguaya estaría sobre remunerando el uso del software en comparación con empresas independientes. La DNIT ajustaría el gasto deducible en USD 450.000 y exigiría USD 45.000 adicionales en IRE, además de revisar las retenciones aplicadas al exterior.

Tabla 8.5

Cuadro comparativo de casos de intangibles en Paraguay

Caso	Ventas Netas (USD)	Tasa pactada	Pago pactado (USD)	Rango de mercado	Tasa aceptada (punto medio)	Pago aceptado (USD)	Ajuste (USD)	Impacto IRE (10%) (USD)
Uso de marca internacional	10.000.000,00	8%	800.000,00	3% - 6%	5%	500.000,00	300.000,00	30.000,00
Know-how agrícola	20.000.000,00	12%	2.400.000,00	5% - 9%	7%	1.400.000,00	1.000.000,00	100.000,00
Licencia de software	5.000.000,00	15%	750.000,00	4% - 8%	6%	300.000,00	450.000,00	45.000,00

Conclusiones

Ante la magnitud de la evasión a través de los paraísos fiscales y las jurisdicciones de bajo nivel de imposición, las últimas décadas fueron prolíficas internacionalmente en medidas tanto normativas como de gestión para limitar dichas maniobras, tanto en lo relativo con los beneficios de las empresas multinacionales, como del traslado de los activos financieros de los individuos.

Para el control de los precios de transferencia de intangibles, es fundamental que las autoridades fiscales y las empresas implementen mecanismos rigurosos que aseguren que las

transacciones entre partes relacionadas reflejen el valor de mercado de los intangibles y no se utilicen para evadir impuestos o trasladar utilidades de manera indebida. A continuación, se presentan las conclusiones clave para controlar efectivamente los precios de transferencia de intangibles:

1. Aplicación del Principio de Plena Competencia

- Las autoridades fiscales deben asegurarse de que las transacciones entre empresas vinculadas cumplan con el **principio de plena competencia**, es decir, que los precios acordados en transacciones con intangibles reflejen lo que terceros independientes pagarían en condiciones similares. Esto es crucial para evitar que se utilicen precios artificiales para minimizar la carga fiscal.

2. Uso de Métodos Apropriados de Valoración

- Los métodos de valoración, como el **Método del Precio Comparable no Controlado (CUP)**, el **Método del Margen Neto de Transacción (TNMM)**, y el **Método de Partición de Utilidades**, deben aplicarse según la naturaleza de los intangibles y las características de la transacción. La elección del método adecuado es clave para reflejar con precisión el valor económico de los intangibles.
- Las empresas deben utilizar datos comparables y estudios de mercado robustos para sustentar las valoraciones.

3. Documentación Exhaustiva

- La **documentación de precios de transferencia** debe ser exhaustiva y detallada, demostrando que las transacciones con intangibles fueron realizadas a precios de mercado. Esta documentación debe incluir análisis funcionales, estudios comparativos y justificación clara de los métodos utilizados.
- La presentación oportuna y precisa de esta documentación es crucial para que las autoridades fiscales puedan evaluar y controlar adecuadamente las transacciones.

4. Evaluación de la Substancia Económica

- Es fundamental que los intangibles estén alineados con la **substancia económica** de las operaciones. Las autoridades deben verificar que las utilidades derivadas de los intangibles estén relacionadas con la creación de valor real en la jurisdicción donde se localizan. El simple traslado de intangibles a jurisdicciones con bajos impuestos sin actividades económicas sustantivas puede ser considerado como una estrategia de evasión fiscal.

5. Implementación de las Directrices BEPS

- Las autoridades fiscales deben seguir las recomendaciones de la **Acción 8 del Plan BEPS (Base Erosion and Profit Shifting)**, que establece lineamientos específicos para el control de precios de transferencia de intangibles. Estas directrices buscan evitar la erosión de la base imponible y la transferencia de beneficios a través de precios de transferencia mal valorados.
- Las empresas deben alinear sus políticas de precios de transferencia con estas directrices para asegurar un cumplimiento adecuado.

6. Revisión y Supervisión Regular

- Las autoridades fiscales deben implementar sistemas de supervisión y revisión periódica de las transacciones con intangibles, utilizando auditorías de precios de transferencia, análisis de riesgo y comparaciones entre las empresas del mismo sector para identificar posibles irregularidades.
- Por su parte, las empresas deben revisar sus políticas de precios de transferencia regularmente para ajustarse a los cambios en la normativa y las condiciones del mercado.

Bibliografía

Naciones Unidas (2021). *Manual Practico de Precios de Transferencia para países en Desarrollo*

Dominguez, E (2021) *La Valoración de los Intangibles y la normativa de Precios de Transferencia*. Facultad de Derecho. Comillas Universidad Pontifica.

Vélez Restrepo, J. F. (2017). *Precios de Transferencia: Una Visión Práctica en Iberoamérica*. Editorial CESA.

OCDE (2015). *Directrices de la OCDE sobre precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias*. OCDE Publishing.

OCDE (2015). *Plan de Acción BEPS, Acción 8-10: Asegurar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor*.

De la Garza, J. R. (2019). *Precios de Transferencia y Fiscalidad Internacional: Implementación del Plan BEPS en América Latina*. Wolters Kluwer.

Romero, S. (2018). "Impacto de la Acción 8 del BEPS en los Precios de Transferencia de Intangibles en América Latina". *Revista Tributaria Internacional*, No. 24, pp. 45-60.

Torres, M. (2019). "Desafíos de la Acción 8 del Plan BEPS en la Valuación de Intangibles: Perspectivas en América Latina". *Impuestos Hoy*, No. 17.

Glosario

BEPS Erosión de la base Imponible y el traslado de beneficios

G20 Grupo de países las principales 20 economías del mundo

LIR Ley del Impuesto a la Renta

OCDE Organización para la Cooperación y Desarrollo económico

DNIT Dirección Nacional de Ingresos Tributarios

IRE Impuesto a la Renta Empresarial

INR Impuestos a No Residentes

Acción 9: Gestión de riesgos y asignación de capital

Autor:



José Miguel Argandoña Pérez

Auditor Financiero, Abogado, Maestría en tributación – España. ex Gerente de Auditoria PwC. Maestría en educación Superior - Bolivia USFX. Jefe de Contabilidad e Impuestos en Cia. Petrolera Chaco SA. Docente de Posgrado en varias universidades en Bolivia. Seminarios en el exterior sobre impuestos: España, Colombia, Brasil y Perú. Expositor en CIC 2019, 2021, 2023; Docente de Posgrado en Bolivia - UMSA, UAGRM, USFX, UTO, UNSXX, UPB, UNIFRANZ. miguel.argandonap@gmail.com

Subcapítulo I: Teoría

I Resumen

La Acción BEPS No. 9, relacionada con la Gestión de Riesgos y Asignación de Capital, se refiere a un problema importante dentro de la tributación internacional, que se relaciona a la forma como las empresas o grupos empresariales, de manera estratégica y planificada, transfieren riesgos entre entidades del grupo en función de una mayor o menor presión fiscal de los Países donde tienen operaciones o asignan capital de manera excesiva o mínima para minimizar su carga fiscal en su sede de operaciones o en sede de la Filial o Sucursal.

La acción BEPS No. 9 está dirigida a que los Países desarrollen normas fiscales sobre precios de transferencia o medidas especiales que impidan que una entidad acumule resultados inadecuados simplemente por asumir contractualmente riesgos o haber aportado un capital ficticio cuyo monto tiene fines exclusivamente fiscales, en función de la mayor o menor carga fiscal en el País de destino, produciendo por ejemplo la subcapitalización, que habitualmente origina el otorgamiento de financiamiento destinado a repatriar utilidades sin pago alguno de impuestos o con pagos a tasas menores que las establecidas por el País de destino para el Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (income taxes).

La acción BEPS No. 9, que propone realizar un análisis con mayor precisión de los riesgos incurridos en las operaciones celebradas entre partes relacionadas e identificar las diferentes

funciones de los integrantes de un grupo económico para la creación de valor, para efectos de establecer la distribución idónea de los riesgos asumidos y de esta forma, definir la proporción correcta de los beneficios esperados de acuerdo a los riesgos asumidos por cada miembro involucrado en la creación de valor.

En primera instancia, se deben identificar las relaciones comerciales y financieras de la operación, pudiendo ser a través del acuerdo escrito, el cual podría delinear inicialmente la operación, definiendo los riesgos, responsabilidades y beneficios de las partes. No obstante, cuando existe un acuerdo por escrito, es necesario analizar la conducta de las partes para deducir y delinear la operación y verificar si las partes cumplen estrictamente lo acordado o la realidad de las transacciones y operaciones es otra.

Cuando existen diferencias entre lo definido con términos contractuales y el comportamiento económico de las partes, lo que regirá en el análisis económico, es lo que realicen operativamente.

Los riesgos son difíciles de identificar y el proceso se complica cuando los contratos intercompañía carecen de la especificación de los intereses de las partes y de muchos otros aspectos relacionados con la operativa del acuerdo. En una operación a valor de mercado, generalmente la entidad con mayor control es la que deberá asumir mayores riesgos.

II Antecedentes

El 15 de octubre de 2015, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), publicó las 15 recomendaciones finales, en relación con la Erosión de la Base y la Ubicación de Utilidades (BEPS, por sus siglas en inglés).

Las 15 acciones BEPS se categorizan en tres grandes áreas:

- **Sustancia:** que consiste en asegurar que los resultados de los precios de transferencia estén alineados con la creación de valor.
- **Coherencia en el sistema tributario internacional:** que consiste en eliminar las diferencias sustanciales entre los sistemas tributarios.
- **Conducirse con transparencia:** proporcionar a las administraciones tributarias información (intercambio de información).

La tarea para los Países es, continuar incluyendo en las reformas fiscales, para aquellos Países que comenzaron con las reformas, o iniciar a la brevedad posibles reformas fiscales, a objeto de incorporar las 15 acciones BEPS recomendadas por la OCDE y de esa manera armonizar las normas fiscales con los demás Países.

La Acción No. 9 de BEPS, es muy importante en la lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, centrándose en la gestión de riesgos y la asignación de capital dentro de grupos empresariales. En este capítulo se intentará explorar detalladamente los objetivos,

desafíos y beneficios asociados con la Acción BEPS No. 9, que busca evitar la acumulación de resultados inadecuados derivados de la transferencia estratégica y planificada de riesgos entre entidades del grupo en función de una mayor o menor presión fiscal de los Países donde tienen operaciones y de la asignación desproporcionada de capital, excesiva o mínima para minimizar su carga fiscal en su sede de operaciones o en sede de la Filial o Sucursal.

III Normas sobre Precios de Transferencia y Medidas Especiales – principio de “Arm’s Length”

Lo esencial de la Acción BEPS No. 9, se refiere a la adopción de normas sobre precios de transferencia o medidas especiales que se relacionen con una mayor y mejor control en los Países, sobre Precios de Transferencias. Estas normas deberán estar diseñadas para asegurar que una entidad no acumule resultados inadecuados únicamente por haber asumido contractualmente riesgos o haber aportado capital. La consigna que persigue la Acción BEPS No. 9, es alinear los resultados financieros de una entidad con la creación real de valor, evitando manipulaciones artificiales de la gestión de riesgos y la asignación de capital con fines exclusivamente fiscales.

La Acción BEPS No. 9 se posiciona como una herramienta esencial en la construcción de un sistema tributario internacional más equitativo y transparente. Al abordar estratégicamente la transferencia de riesgos y la asignación de capital, se establece un marco regulatorio que busca alinear los resultados financieros con la creación real de valor.

Tiene como objetivo esencial, el prevenir la transferencia de riesgos o colocación excesiva o mínima de capital dentro de un grupo corporativo, estableciendo reglas y medidas de protección para evitar rendimientos ineficientes o excesivos, identificando la distribución adecuada de riesgos, no conforme a lo establecido en los contratos, sino en base al comportamiento económico de las partes para la creación de valor.

En primera instancia, se deben identificar las relaciones comerciales y financieras de la operación, pudiendo ser a través del acuerdo escrito el cual podría delinear inicialmente la operación, definiendo los riesgos, responsabilidades, beneficios de las partes. No obstante, cuando existe un acuerdo por escrito, es necesario analizar la conducta de las partes para deducir y delinear la operación, porque es sabido que el hecho de contar con acuerdos escritos, no garantiza necesariamente que las partes actúen conforme lo establecido en los mismos, sino que puede tratarse de un acuerdo que, si bien establece en forma clara las obligaciones y derechos de cada una de las partes, sin embargo podría también tratarse solo de un acuerdo que en la práctica no se cumple a cabalidad o existen operaciones que no están definidas ni explicitadas en el mismo.

Cuando existen diferencias entre lo definido en términos contractuales y el comportamiento económico de las partes, lo que regirá en el análisis económico, es lo que en los hechos realicen operativamente.

Los riesgos son difíciles de identificar y el proceso se complica cuando los contratos intercompañía carecen de la especificación de los intereses de las partes. En una operación a valor de mercado, generalmente la entidad con mayor control es la que deberá asumir mayores riesgos.

Uno de los aspectos primordiales de la acción BEPS No. 9, en el plan de acción para combatir la evasión fiscal y la transferencia de utilidades, tiene que ver con las reglas de precios de transferencia. El objetivo central de dichas reglas es evitar que las operaciones entre partes relacionadas sean distorsionadas en su valor con el consecuente efecto en las bases gravables de las partes relacionadas participantes de la transacción. Con este propósito la OCDE, desde los lineamientos de precios de transferencia de 1979, propuso como estándar de asignación de utilidades a las operaciones intercompañía el principio “**arm’s length**”, (principio de asimilación a empresas independientes), mediante el cual establece que cuando se realice una operación entre partes relacionadas, ésta debe realizarse en los términos que acordarían terceros independientes en operaciones comparables. La omisión en cuanto al seguimiento del principio “**arm’s length**”, eventualmente conduciría a los contribuyentes a una corrección en la base gravable (ya sea en el ingreso o en la deducción que se derive de la operación intercompañía).

En función de lo mencionado, seguramente surge la interrogante: ¿Por qué fue necesario modificar las reglas de precios de transferencia por el plan BEPS? El principio “**arm’s length**”, requiere que las operaciones intercompañía se asimilen a la dinámica de negociación que habrían seguido terceros independientes en operaciones comparables. Sin embargo, las reglas de precios de transferencia previas a la incorporación del nuevo marco regulatorio de las acciones BEPS Nos. 8 a 10, podían conducir a situaciones en las que la asignación de utilidades no estuviera alineada con la actividad económica que las originó, por ello el principio “**arm’s length**” se ha visto en ocasiones manipulado, al facilitar la asignación contractual de funciones, activos o riesgos, en detrimento de la conducta económica real de las partes.

En respuesta de todo lo anterior, las acciones del plan BEPS buscan limitar las posibilidades de transferencia de utilidades a partir de la reformulación de los lineamientos de precios de transferencia en tres áreas principales:

i) intangibles (acción No. 8), en cuanto a la incorporación de un nuevo concepto de intangible para efectos de precios de transferencia, la distinción entre la propiedad económica y legal de este tipo de activos y el derecho del o los propietarios sobre los mismos, así como los casos en los que se transfieren intangibles difíciles de valorar.

ii) riesgo y capital (acción No. 9), en consideración a la asignación contractual de riesgos cuando no corresponde a la realidad económica de la transacción intercompañía, así como en los casos en que el rendimiento de entidades financieras no corresponde a su nivel de actividad económica y

iii) transacciones de alto riesgo (acción No. 10), con respecto a los casos en los que se tendrían que recharacterizar transacciones intercompañía, el uso de métodos

de precios de transferencia para asignar utilidades sin considerar la actividad económica del grupo y la neutralización de ciertos pagos de carácter administrativo que no contribuyen a la creación de valor para el receptor y además erosionan la base gravable de los contribuyentes.

El propósito del principio de **“arm’s length”**, es aplicar el concepto de Entidad Separada, a las transacciones dentro de un grupo de empresas vinculadas, la idea es que los miembros del grupo económico sean gravados sobre la base de que actúan entre sí como empresas separadas e independientes entre si y que se tomen los precios pactados entre las empresas vinculadas como si fueran precios pactados entre empresas independientes.

En las situaciones que se detecten diferencias entre los precios pactados y los precios del mercado, habrá que realizar el ajuste correspondiente para eliminar los efectos de las condiciones pactadas.

Las siguientes son las ventajas y desventajas de la aplicación del principio **“arm’s length”**:

Ventajas:

- a) Permite una amplia paridad en el tratamiento fiscal de las multinacionales y las empresas independientes.
- b) Promueve el comercio internacional y la inversión.
- c) Funciona de manera efectiva en un gran número de situaciones.

Desventajas:

- a) Dificultad de aplicación en los casos de producción de bienes o prestación de servicios muy especializados e integrados entre asociadas, y en la mayoría de las transacciones que involucren intangibles.
- b) Es visto por algunos, como inherentemente imperfecto porque el enfoque de entidad por separado no siempre toma en consideración las economías de escala y la interrelación de las diversas actividades existentes en negocios integrados.
- c) Las transacciones efectuadas por las empresas vinculadas que no se presentan en el caso de empresas independientes.
- d) Evaluar un gran número y variedad de operaciones después de varios años que han ocurrido puede resultar una carga administrativa tanto para el contribuyente como para la administración fiscal.
- e) Dificultad para obtener la información adecuada para aplicar el principio **“arm’s length”**, la evaluación de transacciones entre empresas vinculadas.

Las directrices para determinar los precios de transferencia determinados por la OCDE son las siguientes:

- 1.- Análisis de comparabilidad

- 2.- Identificación de las operaciones realmente efectuadas
- 3.- Evaluación de operaciones separadas y combinadas
- 4.- Utilización de un rango “**arm’s length**”
- 5.- Utilización de datos de varios años
- 6.- Pérdidas
- 7.- Efectos de las políticas de los poderes públicos
- 8.- Compensaciones intencionales
- 9.- Utilización del valor de aduana
- 10.- Uso de los métodos de precios de transferencia

1.- Análisis de comparabilidad. - La aplicación del principio “**arm’s length**”, será de utilidad siempre que las características económicas que se comparen sean suficientemente similares o comparables, o sea, que en caso de existir diferencias que afecten en forma significativa la comparación, ésta se pueda solucionar a través de la realización de un ajuste.

Ser similar o comparable significa que ninguna de las diferencias entre las transacciones que se comparan afecte materialmente al precio del producto o margen de la operación, o que en caso de producirse diferencias éstas puedan ajustarse de una forma precisa para eliminar los efectos económicos de las mismas. Ser comparables significa que las características y efectos económicos relevantes de las situaciones que se comparan: a) Son iguales; b) Hay diferencias, pero no afectan a la determinación del precio y c) Hay diferencias que afectan a la determinación del precio, pero se pueden realizar ajustes precisos para eliminar esas diferencias.

Para realizar el análisis de comparabilidad es necesario comparar los atributos de las transacciones o de las empresas que podrían afectar las condiciones del “**arm’s length**”

2.- Identificación de las operaciones realmente efectuadas. - Al momento de llevar a cabo la revisión de una transacción entre empresas vinculadas, la administración fiscal debe evaluar la forma como ocurrió realmente la transacción.

Puede darse que las transacciones analizadas por la administración fiscal no cumplan con el principio de **Arm’s Length** y que hayan sido realizadas con el objetivo de evadir o disminuir la carga tributaria. Detectadas estas diferencias se deberán efectuar los ajustes correspondientes de manera que representen la realidad económica de la transacción.

3.- Evaluación de operaciones separadas y combinadas. - Aquí se trata de identificar cuando es conveniente analizar las transacciones de forma individual y cuando es conveniente realizarlas en forma unificada a todas las transacciones de un mismo paquete.

Existen circunstancias en que diferentes transacciones no se pueden evaluar por separado ya que tienen muchas vinculaciones entre sí y por lo tanto hay que evaluarlas en forma unificada.

En otros casos puede que sea más conveniente evaluar las transacciones en forma separada. Una vez determinados los precios de transferencias se deberán sumar para obtener el precio de transferencia del paquete para poder efectuar la comparación.

4.- Utilización de un rango “arm’s length”. - La aplicación del principio “arm’s length” da una aproximación al precio de transferencia entre empresas independientes, muchas veces no se obtiene una cifra única, sino que se obtienen cifras dentro de un rango de valores.

Esta situación puede estar dada porque las empresas independientes no utilicen el mismo precio para transacciones similares, puede ser por la aplicación de varios métodos o que la información no sea del todo confiable. En estos casos la administración fiscal exigirá que los precios de transferencia se encuentren dentro de un determinado rango, si las partes están en desacuerdo con el rango propuesto deberán presentar la documentación correspondiente para justificar el precio de transferencia propuesto y en caso de no poder justificarlo se deberán acoger al rango.

5.- Utilización de datos de varios años. - La administración fiscal podrá contar con la información sobre las transacciones de años anteriores, pudiendo de estas surgir hechos que tengan incidencia a la hora de fijar los precios de transferencia.

6.- Pérdidas. - Hay situaciones en las que se debe prestar especial atención a una determinada situación. Se da en aquellas empresas vinculadas que presentan pérdidas recurrentes ejercicio tras ejercicio, mientras la empresa controlante obtiene ganancias. Se pueden dar casos en que la empresa controlada genere pérdidas y la controlante ganancias, pero esa situación no se puede extender en el largo plazo ya que pasaría a no ser negocio para la controlante. De darse esta situación la administración fiscal debería llevar a cabo los controles correspondientes para determinar si no hay alguna actividad fraudulenta.

7.- Efectos de las políticas de los poderes públicos. - Las intervenciones del gobierno deben ser considerados como condiciones del mercado al fijar los precios de transferencias. Los gobiernos fijan y llevan a cabo políticas económicas, financieras y sociales con varios objetivos, como el crecimiento del empleo, la inversión, el ingreso per cápita. Estos objetivos se consiguen por ejemplo con regulación en el mercado cambiario, en el control de tasas de interés, etc.

8.- Compensaciones intencionales. - Se denominan compensaciones intencionales a las transacciones efectuadas entre dos partes que se transfieren beneficios mutuamente.

Las empresas vinculadas puede que realicen compensaciones de beneficios y pueden afirmar que de esas transacciones no han surgido ni utilidades ni pérdidas. Estos acuerdos deben ser controlados por la administración fiscal para determinar si dichos beneficios cumplen con el principio “arm’s length”.

9.- Utilización del valor de aduana. - Este principio también es usado por la administración de aduanas para determinar si los valores de los productos importados por empresas

vinculadas son adecuados. Un valor menor al que debería ser reduciría la carga arancelaria de dichos bienes. Asimismo, un valor mayor podría ser una evidencia de trasladar beneficios a la Casa Matriz o a otra subsidiaria de otro País, sin el pago de impuesto alguno por concepto de Impuestos sobre las Utilidades de las Empresas (income taxes) o el impuesto sobre remesa de utilidades a Casa Matriz.

10.- Uso de los métodos de precios de transferencia. -

a) Métodos tradicionales relacionados con precios de transferencia:

1) CUP: Método de precio comparable no controlado; “CUP” por sus siglas en inglés. (Comparable Uncontrolled Price) El método, busca comparar el precio cobrado por algún bien o servicio con aquel precio cobrado en una transacción no controlada comparable que se haya suscitado en circunstancias similares.

2) RPM: Método de precio de reventa; “RPM” por sus siglas en inglés. (Resale Price Method, RPM), El método de precio de reventa es utilizado para determinar el valor de mercado de un bien adquirido a un sujeto vinculado que es vendido a un sujeto independiente. Se basa en la premisa de que, en una economía abierta, la remuneración por el ejercicio de funciones similares en actividades diferentes tiende a igualarse, de lo que se desprende que, si dos revendedores venden productos similares, asumiendo riesgos análogos e involucrando activos parejos, pretenderán recibir a cambio una rentabilidad equivalente.

3) CPM: Método de costo más margen; “CPM” por sus siglas en inglés, (Critical Path Method o Método de la Ruta Crítica), es una técnica utilizada en la gestión de proyectos para planificar, programar y controlar las actividades necesarias para completar un proyecto en el menor tiempo posible. El CPM se basa en la identificación de las actividades críticas, es decir, aquellas que no pueden retrasarse sin afectar la duración total del proyecto. Estas actividades críticas están interrelacionadas y forman una cadena o ruta crítica que determina la duración mínima del proyecto.

b) Métodos no tradicionales:

1) Método de división de utilidades; busca eliminar el efecto en las utilidades de condiciones especiales hechas o impuestas en una transacción controlada, determinando la división de utilidades que empresas independientes hubieran esperado obtener participando en la transacción o transacciones.

2) Método transaccional del margen neto: Consiste en determinar en transacciones entre partes vinculadas, la utilidad de operación que hubieran obtenido partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos gastos o flujo de efectivo. En este método se compara el margen neto de ganancia de la parte examinada, con el margen neto de ganancia de la parte no controlada o empresas comparables. El

margen obtenido proviene de las ventas menos el conjunto de los costos totales operativos. En la práctica el método margen transaccional neto es utilizado como método de último recurso, para ser aplicado después de que se haya comprobado la inaplicación de los otros métodos tradicionales.

IV Alineación de Resultados con la Creación de Valor

Un aspecto fundamental y clave de la Acción BEPS No. 9, es la necesidad de alinear los resultados financieros con la creación de valor real. Esto significa que las prácticas de gestión de riesgos, la asignación de capital y otros, deben reflejar la contribución efectiva de cada entidad del grupo al proceso de generación de los ingresos. Al garantizar esta alineación, se evita la transferencia artificial de beneficios a jurisdicciones con tasas impositivas más bajas.

Este aspecto es de suma importancia, sobre todo considerando que la “Creación de valor” se refiere al proceso por el cual una empresa incrementa el valor de su producto o servicio para sus clientes mediante la innovación, mejora en calidad, eficiencia operacional, entre otros aspectos, generando así, un mayor beneficio y satisfacción para los clientes y proporcionando a la vez un rendimiento superior para los accionistas.

La creación de valor es el núcleo de toda actividad empresarial y es el principio fundamental de las actividades de toda unidad empresarial, podríamos definir la ‘creación de valor’ como ese arte mediante el cual una empresa se esfuerza por hacer que sus productos o servicios valgan más para sus clientes. Esto es algo que puede alcanzarse a través de diferentes vías. La innovación constante, la mejora continua de calidad, o incrementar nuestra eficiencia en las operaciones del día a día son solo algunas formas válidas y efectivas para lograrlo. El objetivo final no debe ser otro que entregar mayor beneficio al cliente y obtener en consecuencia una mayor satisfacción por su parte.

El principio “**arm’s length**” como se ha explicado en punto anterior, requiere que las operaciones intercompañía se asimilen a la dinámica de negociación que habrían seguido terceros independientes en operaciones comparables. Sin embargo, las reglas de precios de transferencia previas a la incorporación del nuevo marco regulatorio de las acciones 8 a 10, podían conducir a situaciones en las que la asignación de utilidades no estuviera alineada con la actividad económica que las originó. La OCDE señala que el principio “**arm’s length**” se ha visto en ocasiones manipulado, al facilitar la asignación contractual de funciones, activos o riesgos, en demérito de la conducta económica real de las partes.

En respuesta, las acciones del plan BEPS buscan limitar las posibilidades de transferencia de utilidades a partir de la reformulación de los lineamientos de precios de transferencia en tres áreas principales: **i) intangibles (acción BEPS No. 8)**, en cuanto a la incorporación de un nuevo concepto de intangible para efectos de precios de transferencia, la distinción entre la propiedad económica y legal de este tipo de activos y el derecho del o los propietarios sobre los mismos, así como los casos en los que se transfieren intangibles difíciles de valorar; **ii) riesgo y capital (acción BEPS No. 9)**, en consideración a la asignación contractual de riesgos cuando no corresponde a la

realidad económica de la transacción intercompañía, así como en los casos en que el rendimiento de entidades financieras no corresponde a su nivel de actividad económica y **iii) transacciones de alto riesgo (acción BEPS No. 10)**, con respecto a los casos en los que se tendrían que recaracterizar transacciones intercompañía, el uso de métodos de precios de transferencia para asignar utilidades sin considerar la actividad económica del grupo, y la neutralización de ciertos pagos de carácter administrativo que no contribuyen a la creación de valor para el receptor y además erosionan la base gravable de los contribuyentes.

Es importante mencionar que la redefinición de los lineamientos de precios de transferencia, a partir de la adopción de las acciones 8 a 10 del plan BEPS liberadas en octubre de 2015, es un esfuerzo sin precedentes por parte de la OCDE para adecuar las reglas de este régimen al contexto económico y de negocios actual. Al respecto la OCDE en sus lineamientos advierte que en caso de que no sea posible contener la transferencia de utilidades por el uso indebido de las reglas de precios de transferencia, eventualmente se estarían contemplando medidas adicionales más allá del actual marco regulatorio en cuanto a la aplicación del principio “**arm’s length**” para contener las prácticas fiscales agresivas de los contribuyentes.

Uno de los objetivos centrales del plan BEPS es garantizar la funcionalidad del estándar “**arm’s length**” como parámetro de asignación de utilidades a las operaciones entre partes relacionadas. Para este propósito, se efectuó una revisión sustancial al capítulo I de los lineamientos de precios de transferencia. Las principales adecuaciones fueron las siguientes:

1.- El énfasis del fondo sobre la forma. La identificación de las relaciones comerciales o financieras de la transacción intercompañía

Una de las reformas sustantivas a los lineamientos de precios de transferencia de 2010, consecuencia de la instrumentación de las recomendaciones derivadas del plan BEPS en su acción No. 9 (riesgo y capital) es la reformulación del estándar de aplicación del principio “**arm’s length**”. Los lineamientos modifican sustancialmente el apartado D “guía para la aplicación del principio de asimilación a empresas independientes”, para incorporar una sección nueva que enfatiza que la confirmación de la condición “**arm’s length**” de las operaciones intercompañía, *debe realizarse mediante el análisis de la conducta económica real de las partes en la transacción.*

Para efectos de facilitar el análisis económico de las operaciones intercompañía, los lineamientos realizan una serie de adecuaciones al estándar de análisis de las operaciones, principalmente en cuanto al peso específico de los términos contractuales en las operaciones intercompañía en los casos en los que la conducta económica de los participantes se desapegue de los términos que habrían sido aceptados por terceros independientes, así como en cuanto al proceso de análisis de los riesgos implicados en la realización de una operación entre partes relacionadas.

2.- El peso de los términos contractuales en el análisis de las operaciones intercompañía

Uno de los procesos previos a la confirmación del valor “**arm’s length**” de una operación entre partes relacionadas es el análisis de sus términos contractuales. Al contrario de lo que sucede entre terceros independientes, es posible que entre partes relacionadas no existan los incentivos para reflejar en los términos contractuales, la dinámica de negociación que se habría seguido con terceros. O que habiendo establecido términos **arm’s length**, en la práctica éstos sean sustituidos por otros distintos.

También puede pasar que la operación intercompañía se tipifique de manera errónea y se asigne una forma contractual incorrecta a la operación. Incluso, que tengan lugar actividades que no se registren a nivel legal o contable en demérito de alguna de las partes contratantes.

Por lo anterior, y en atención a las recomendaciones del plan BEPS en sus acciones 8 a 10, la revisión de los términos contractuales que norman a las operaciones intercompañía y de la consistencia de dichos términos con las características de la operación, funciones efectuadas, activos utilizados y riesgos asumidos –inclusive no sólo en cuanto a la pertinencia del riesgo con respecto a la transacción sino también en relación a la capacidad económica y control de las partes contratantes sobre los riesgos asumidos- es imprescindible, en el propósito de evitar una potencial recaracterización de la operación o eventualmente, la desestimación de los términos contractuales pactados, con el consecuente impacto en la base gravable de los participantes de la operación.

V Coordinación con Deducciones de Gastos de Interés y Pagos Financieros y Acuerdos de Contribución de Costos

La tarea de la Acción BEPS No. 9, se coordinará muy de cerca con el trabajo sobre deducciones de gastos de interés y otros pagos financieros. Esta coordinación es fundamental para garantizar la coherencia y eficacia del marco regulatorio en su conjunto, abordando de manera integral las estrategias de erosión de la base imponible relacionadas con la gestión de riesgos y la asignación de capital.

A este respecto, se debe considerar, con relación a las deducciones de gastos y pagos financieros lo siguiente:

- La deducibilidad de intereses y otros gastos financieros está habitualmente limitada.
- Las principales limitaciones afectan a operaciones con empresas del grupo y en el extranjero.

Habitualmente, los **gastos financieros** (intereses y otros gastos financieros como comisiones, sobre tasas, recuperaciones y otros), son un elemento fundamental del estado de Pérdidas y Ganancias.

Cambios en la deducción de Gastos Financieros son bastante comunes en las legislaciones tributarias basadas habitualmente en el principio de causalidad, por lo que, si las empresas incurren en gastos en un ejercicio gravable, éstos deben ser necesarios en la generación de renta o en el mantenimiento de la fuente generadora de la renta.

Con relación a Préstamos y los gastos por intereses que se generen, es muy importante analizar si se cuenta con documentación que permita identificar su destino y que en consecuencia se acredite dicha causalidad.

Con relación a los acuerdos de contribución de costos, adecuación a los nuevos estándares de riesgo y capital, la OCDE establece que un acuerdo de contribución de costos es ***“un arreglo contractual entre empresas para compartir las contribuciones y los riesgos del desarrollo, producción u obtención conjunta de intangibles, tangibles, y servicios, en el entendimiento de que dichos tangibles, intangibles o servicios proveerán de beneficios a cada uno de los participantes del acuerdo.”***

Los acuerdos de contribución de costos son relevantes para la adecuada organización de las operaciones intercompañía, porque permiten la participación ordenada de los miembros de un grupo multinacional. Adicionalmente, para el caso de intangibles o servicios, permiten abordar proyectos que, por su naturaleza, difícilmente podrían ser ejecutados por una sola entidad.

Para confirmar la dinámica **“ arm’s length”** de los participantes de un acuerdo de contribución de costos, los lineamientos de precios de transferencia en atención a las recomendaciones de las acciones 8 a 10 del plan BEPS, establecen que:

- i) Todas las partes integrantes del acuerdo deben tener una expectativa de beneficio presente o futuro con relación al objeto del acuerdo.
- ii) Se ha calculado el valor de la contribución de cada una de las partes en el acuerdo, y
- iii) Finalmente se ha confirmado que la asignación de beneficios obtenidos por medio del acuerdo corresponde a la contribución de cada una de las partes.

Es necesario enfatizar que, conforme al nuevo marco regulatorio, los participantes de los acuerdos de contribución de costos deben confirmar la sustancia económica de su participación en el acuerdo, confirmar la correlación entre su conducta y los términos contractuales pactados y además tener control sobre los riesgos asociados a su participación y contar con la capacidad financiera para enfrentar su posible materialización.

Asimismo, es importante mencionar que las adecuaciones al marco regulatorio de los acuerdos de contribución de costos resultan relevantes para efectos fiscales para cualquier legislación tributaria, por lo cual esto debería conducir a los contribuyentes a una revisión inmediata y exhaustiva de los acuerdos de contribución de costos que regulen la recepción de este tipo de gastos para estar en posibilidad de garantizar su deducción, bajo el ambiente normativo BEPS.

VI Desafíos en la Implementación: Coordinación y Adaptabilidad

Como en todo proceso que implica cambios, los principales desafíos en la gestión es la resistencia al cambio, la falta de comunicación efectiva, la falta de liderazgo y la falta de participación de los involucrados.

Para superar la resistencia al cambio es importante comunicar claramente los beneficios del cambio, involucrar a los actores y proporcionar apoyo y capacitación adecuados.

Para garantizar una comunicación efectiva durante el cambio es importante utilizar diferentes canales de comunicación, como foros, convenciones, reuniones, correos electrónicos y mensajes en intranet, y asegurarse de que la información sea clara, concisa y oportuna.

El liderazgo desempeña un papel crucial en la gestión del cambio, ya que los líderes deben proporcionar una visión clara, motivar a todos los involucrados así facilitar la transición y gestionar los desafíos y resistencias que puedan surgir.

Por todo lo mencionado, la implementación efectiva de la Acción BEPS No. 9, enfrenta desafíos significativos. La coordinación entre jurisdicciones y la adaptabilidad para abordar nuevas formas de gestión de riesgos y asignación de capital son cruciales. La complejidad inherente a estas prácticas financieras requiere un enfoque dinámico y una capacidad de respuesta constante por parte de las autoridades fiscales.

VII Beneficios de la Acción BEPS No. 9: Justicia Fiscal y Transparencia

Al prevenir la acumulación de resultados inadecuados derivados de la transferencia artificial de riesgos y capital, la Acción BEPS No. 9, promueve la justicia fiscal y la transparencia en el sistema tributario internacional. La equidad en la asignación de impuestos contribuye directamente a la sostenibilidad financiera de las jurisdicciones y fortalece la integridad del sistema tributario global.

Como se puede apreciar, el plan de acción para efectos de evitar la “erosión de la base imponible y el traslado de las utilidades” (BEPS por sus siglas en inglés), compuesto por 15 acciones divididas en tres áreas, que tiene por objetivo combatir la erosión de la base gravable y la no tributación que se ha presentado en los últimos años con los grupos multinacionales, persigue de manera general la justicia fiscal y la transparencia; todo lo cual debe obligar a replantear a los contribuyentes a revisar la manera en la que se gestionan sus operaciones intercompañía para efectos de organización y cumplimiento. Preventivamente, se hace indispensable revisar a cada una de las operaciones intercompañía realizadas bajo la nueva perspectiva que trae el plan BEPS en las 15 acciones, identificar los riesgos y eventualmente instrumentar medidas que permitan eliminar la posibilidad de alguna futura controversia con las autoridades.

No hay que perder de vista que de la mano de las acciones BEPS Nos. 8, 9 y 10 relacionadas con los Precios de Transferencia, permitirá a las autoridades fiscales conocer con muchas mayor profundidad sobre políticas relacionadas con Precios de Transferencia a nivel global y nacional, así como de su adecuación a los nuevos estándares impuestos, por lo que la revisión continua de

las operaciones para garantizar que los resultados de precios de transferencia están alineados con la creación de valor, se vuelve indispensable.

Finalmente, para que el tema de la acción BEPS No. 9: “GESTIÓN DE RIESGOS Y ASIGNACIÓN DE CAPITAL” pueda ser mejor entendido, se incluye en la Parte II, el desarrollo de Casos Prácticos que ayudaran al lector, entender de una mejor manera el objeto de la Acción BEPS No. 9, sobre: Cobro por servicios prestados a Subsidiaria, que no están establecidos contractualmente; Asignación mínima de “Capital Asignado” a una Sucursal, porque en el País donde se establece la Sucursal, no existen legislación que limite los gastos por conceptos de interés por préstamos de Cías. Vinculadas; Los términos contractuales difieren de la realidad económica de la operación; Transferencia ficticia de participación accionaria, efectuada de manera exclusiva con fines de favorecer de ciertas ventajas impositivas vigentes en el País donde el beneficiario está radicado; Desestimación de una transacción intercompañía y Sinergias de grupo y su efecto en la base gravable.

VIII Conclusiones

La Acción No. 9 de BEPS, se posiciona como una herramienta esencial en la construcción de un sistema tributario internacional más equitativo y transparente. Al abordar estratégicamente la transferencia de riesgos y la asignación de capital, se establece un marco regulatorio que busca alinear los resultados financieros con la creación real de valor. Este enfoque no solo beneficia a los gobiernos al asegurar ingresos fiscales adecuados, sino que también crea un terreno de juego nivelado para las empresas, donde la competencia se basa en la innovación, la eficiencia y la calidad. La implementación efectiva de estas normas no solo contribuirá a una tributación más justa, sino también a la construcción de un entorno empresarial global más equitativo y sostenible.

La Acción No. 9 de BEPS (Base Erosión and Profit Shifting), se erige como un componente vital en la lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, centrándose en la gestión de riesgos y la asignación de capital dentro de grupos empresariales. Los desafíos y beneficios asociados con la Acción No. 9, son la búsqueda de evitar la acumulación de resultados inadecuados derivados de la transferencia estratégica de riesgos y de la asignación desproporcionada de capital.

El plan de acciones de BEPS busca como principal objetivo evitar la erosión de la base gravable y la transferencia de las utilidades a Países de baja o nula imposición, esto debido a que las administraciones tributarias, de muchos Países, como la OCDE, han identificado que diversos grupos multinacionales implementan estrategias fiscales para efectos de bajar la carga tributaria por medio de las operaciones celebradas entre las entidades de los grupos, trasladando la riqueza principalmente a empresas ubicadas en Países con tasas de impuesto sobre la renta menor o nula a comparación con otros Países.

Aunado a lo anterior, la OCDE y los Países miembros del G20, cuestionan el hecho de que dichas empresas situadas en Países con carga tributaria menor no cuenten con actividades económicas (funciones, activos y riesgos asumidos) que justifiquen las utilidades percibidas en las

operaciones celebradas, careciendo de sustancia económica, generando así un cuestionamiento de la distribución de la riqueza e incluso la presunción de operaciones inexistentes.

Es por ello, que a través de la acción 9 de BEPS, la OCDE tiene como objetivo prevenir la transferencia de riesgos o colocación excesiva de capital dentro de las entidades de un grupo, por medio de reglas y medidas de protección, buscando la repartición justa de la riqueza en virtud de una distribución idónea de los riesgos, conforme al comportamiento económico de las partes siendo congruente con el nivel de riesgos asumidos y la administración de los mismos.

Subcapítulo II: Casos prácticos

A continuación, se incluyen algunos casos prácticos que permiten una mejor comprensión del tema tratado, relacionado con la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS) – Acción BEPS No. 9 - Gestión de Riesgos y Asignación de Capital

Caso 1:

Cobro por servicios prestados a Subsidiaria, que no están establecidos contractualmente:

La **Compañía Petrolera XYZ**, es la casa matriz de la **Compañía Petrolera ABC** que está establecida en el **País A**, esta **Cía. Petrolera ABC**, tiene suscrito un contrato de exploración y explotación hidrocarburífera con el **País A**, a través de la **Entidad Estatal P**, que este **País (A)**, designó para el manejo de todos los negocios relacionados a la exploración y explotación de hidrocarburos del País.

A pesar de no existir contrato alguno de prestación de servicios entre la **Compañía Petrolera XYZ**, con su subsidiaria **Compañía Petrolera ABC**, la **Compañía Petrolera XYZ** efectúa los siguientes servicios en favor de la **Cía. Petrolera ABC**: asesoramiento en temas legales y de cumplimiento de todas las cláusulas del contrato de exploración y explotación hidrocarburífera suscrito con el **País A**; asesoramiento en temas contables, procesamiento y reprocesamiento sísmico, análisis de muestras de hidrocarburos, asesoramiento en temas regulatorios de parte de la **Cía. Petrolera XYZ** en el País A y otros servicios inherentes a cumplimiento legal de parte de **Cía. Petrolera XYZ**.

En forma mensual remite a su Subsidiaria, **Cía. Petrolera ABC**, una factura (Invoice) por los servicios prestados durante el mes con un detalle de horas, tipo de servicio prestado y monto.

Comentario:

En función de la evidencia sobre la conducta económica de las partes, puede concluirse que al no existir un contrato de prestación de servicios de la **Compañía Petrolera XYZ**, con la **Cía.**

Petrolera ABC, que defina entre muchos otros: servicios a ser prestados, precios de los servicios, forma de facturación y pago, forma de solicitud de los servicios, tiempos de respuestas, responsabilidades de las partes, personas asignadas para la prestación de los servicios y otros aspectos que cualquier contrato de prestación de este tipo de servicios debe consignar-

Como conclusión de la situación descrita, se considera que el análisis de precios de transferencia, relacionados a los servicios mencionados, debería estar enfocado a verificar que los precios cobrados por la **Compañía Petrolera XYZ**, no difieren de los precios de mercado de similares servicios, para lo cual es posible recurrir a listas de precios existentes en la industria hidrocarburífera u otras fuentes existentes relacionadas con precios referenciales de servicios de similares características (a la fecha existen sistemas contables que cuentan con bases de proveedores de servicios alrededor del mundo que incluyen precios referenciales por tipo de servicio).

Caso 2:

Asignación mínima de “Capital Asignado” a una Sucursal, porque en el País donde se establece la Sucursal, no existen legislación que limite los gastos por conceptos de interés por préstamos de Cías. Vinculadas:

La **Compañía ALFA**, establece una **Sucursal** en el **País BETA**, Sucursal destinada a prestar servicios a la industria de hidrocarburos, servicios que también presta la casa Matriz: **Compañía ALFA**.

Como en el **País BETA**, no existe legislación que limite los cargos por concepto de intereses pagados por préstamos de Cías. Vinculadas, la **Compañía ALFA**, asigna a su **Sucursal** en el **País BETA**, un Capital Asignado mínimo (el capital mínimo permitido en el **País BETA**, para constituir Sucursales).

Para financiar las operaciones de la **Sucursal** de la **Compañía ALFA** en el **País BETA**, la **Compañía ALFA** otorgó un préstamo a su Sucursal que tiene una relación respecto al capital asignado de 10 a 1, permitiendo a la Sucursal constituida en el **País BETA**, mostrar resultados sujetos al Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (income taxes), mínimos (o quebrantos impositivos que en el **País BETA** está permitido el arrastre de quebrantos impositivos sin límite de tiempo).

Al margen de todo lo mencionado, el impuesto por las remesas a Cías del exterior por concepto de interés, representa solo el 20% respecto al Impuesto sobre las Utilidades de las empresas (income taxes) en el **País BETA**.

Comentario:

En función de los antecedentes descritos, es evidente que existe una subcapitalización de la **Sucursal de Compañía ALFA**, constituida en el **País BETA**, con fines meramente fiscales,

por lo que el análisis de precios de transferencia debería considerar la relación de 10 a 1 del préstamo vs. Capital Asignado y la relación de que el impuesto por las remesas por concepto de interés representa el 20% respecto al Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (income taxes) en el **País BETA**, al margen de la legislación relacionada con el tratamiento de los quebrantos impositivos en el **País Beta**.

En este caso, queda claro que la única intención de la **Compañía ALFA**, de asignar un capital mínimo a la Sucursal, es beneficiarse de la legislación existente en el **País BETA**, relacionado con aspectos tales como: i) No existencia de limitaciones al pago de intereses por préstamos a Cías. Vinculadas; ii) Tasa impositiva a las remesas de intereses a Cías. del exterior inferior a las tasas del Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (income taxes), al margen del tratamiento a los quebrantos impositivos en el **País Beta**.

Caso 3:

Los términos contractuales difieren de la realidad económica de la operación:

La **Compañía P**, es una multinacional radicada en el **País P**. La **Compañía S**, ubicada en el **País S**, es una subsidiaria al 100% de la **Compañía P** y es concesionario de los productos de la **Marca P** que produce y comercializa la **Compañía P** en el mercado del **País S**.

El contrato de agencia entre la **Compañía P** y la **Compañía S**, no hace referencia alguna sobre actividades adicionales de comercialización en el **País S**, que la **Compañía S** debe realizar.

Del análisis de las características económicamente relevantes de la operación, y en particular de las funciones realizadas, se identifica que la **Compañía S**, lanzó una campaña de medios en el **País S**, destinada a posicionar la **Marca P**, -actividad esta distinta a las que realizaría una Cía. Subsidiaria-. Esta campaña representa una inversión significativa para la **Compañía S**.

Comentario:

En función de la evidencia sobre la conducta económica de las partes, puede concluirse que el contrato no refleja en su totalidad el acuerdo entre las partes. En consecuencia, el análisis de precios de transferencia no debería limitarse a los términos contractualmente pactados, sino que debe considerar la conducta de las partes, incluyendo los términos en los que la **Compañía S**, decidió ejecutar la campaña publicitaria de la **Marca P** en beneficio de la **Compañía P**.

En este caso es importante considerar que como se trata de una campaña destinada a posicionar la **Marca P** de propiedad de la **Compañía P**, la inversión debería ser realizada por esta Cía., o la menos considerar esta inversión en el Convenio suscrito entre la **Compañía P** con **Compañía S**, sobre todo considerando que el mayor beneficiario del posicionamiento de la **Marca P** será la **Compañía P**.

Caso 4:

Transferencia ficticia de participación accionaria, efectuada de manera exclusiva con fines de favorecer de ciertas ventajas impositivas vigentes en el País donde el beneficiario está radicado

Transferencia ficticia de participación accionaria, a una filial radicada en un País que grava con una tasa sustancialmente inferior, la remesa de Utilidades efectuada por una filial a su Casa Matriz, con relación a la tasa del Impuestos sobre las Utilidades de las Empresa (income taxes), del País donde se originan las utilidades, al margen de favorecerse del Convenio de Doble Imposición suscrito con el País donde se originan las Utilidades

Una Cia. Domiciliada en el **País A**, cuya Casa Matriz está también radicada en el **País A**, se adjudicó la adquisición del 90% de acciones de una Cia. del Sector Hidrocarburos radicada en el **País B**, después de tres meses de la adjudicación de las acciones, esta Cía. Domiciliada en el **País A**, transfiere a otra Cía., también subsidiaria de su Casa Matriz, radicada en el **País C** (cuyo principal activo son las participaciones en acciones en distintas empresas alrededor del mundo), las acciones adjudicadas de la empresa radicada en el **País B**.

La transferencia es efectuada porque el **País C**, tiene suscrito con el **País B**, un Convenio para Evitar la Doble Imposición, que incluye una cláusula sobre el Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (income taxes) que el **País B** grava a las remesas de utilidades, este Convenio, permite gravar este impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (income taxes) por remesas de utilidades, en el País de radicatoria del accionista (en este caso, en virtud de la transferencia de acciones de la casa Cía.. radicada en el **País A**, a otra filial radicada en el **País C**), donde la tasa de este impuesto representa el 20% de la tasa con que grava el **País B**.

Asimismo, es importante mencionar entre los antecedentes, que la Cía. domiciliada en el **País A** que se adjudicó la adquisición del 90 % de las acciones de una Cía. del Sector Hidrocarburos radicada en el **País B**, participo en la licitación internacional porque cumplía con todos los requisitos exigidos en el pliego de especificaciones relacionados con la licitación de las acciones de la Cía. del sector hidrocarburos, no así la Cía. a la cual fueron transferidas las acciones (radicada en el **País C**); Esto fue efectuado de esta manera, porque el contrato de transferencia de acciones incluía una cláusula que permitía la transferencia de acciones sin mayores requisitos que el cumplimiento de las inversiones originalmente comprometidas.

Comentario:

En función de la evidencia sobre la conducta económica de las partes, puede concluirse que la transferencia de participación accionaria que se adjudicó la empresa radica en el **País A**, a otra Filial de su Casa Matriz, radicada en el **País C**, responde a un tema exclusivamente fiscal. En consecuencia, el análisis de precios de transferencia debe considerar la conducta de las partes, excluyendo la transferencia de acciones de parte de la Cía. radicada en el **País A**.

Caso 5:

Desestimación de una transacción intercompañía

La empresa **X1** realiza actividades de manufactura, para la cual mantiene niveles significativos de inventarios y una importante inversión en maquinaria y equipo. La empresa y sus activos están situados en un área propensa a inundaciones cada vez más frecuentes en los últimos años por lo que las aseguradoras no ofrecen ya servicios en la zona en la que se encuentra la planta de la empresa **X1**, debido a la exposición que tienen por el riesgo constante de inundación.

La empresa **X2**, una empresa asociada, asegura a la empresa **X1**, para lo que establece como contraprestación una prima del 70% del valor de los activos de la empresa **X1**.

A pesar del alto costo del seguro, la empresa **X1**, obtiene una rentabilidad aproximada del 3% respecto al capital aportado por los socios.

Comentario:

En este caso, la empresa **X1** ha entrado en una transacción comercialmente irracional, ya que no existe mercado para el seguro, dada la posibilidad de reclamos significativos y ya sea la reubicación o el no aseguramiento deberían ser alternativas más realistas porque la transacción es comercialmente irracional, no hay un precio que sea aceptable tanto para **X1** como para **X2** desde sus perspectivas individuales, a pesar de que la empresa **X1**, obtenga rentabilidad en su operación.

Caso 6:

Sinergias de grupo y su efecto en la base gravable

Un grupo multinacional con sede en el **País A**, tiene filiales manufactureras en el **País B** y en el **País C**. El **País B** tiene una tasa de income taxes del 30% y el **País C** tiene una tasa del 10%. El grupo también mantiene un centro de servicios compartidos en el **País D**.

Suponiendo que las filiales manufactureras en el **País B** y el **País C**, necesitan cada una de 5.000.- piezas producidas por un proveedor independiente como insumo para sus procesos de fabricación. Adicionalmente consideremos que la compañía de servicios compartidos del **País D** es compensada consistentemente por sus actividades por otros miembros del grupo, incluidos las filiales manufactureras del **País B** y el **País C**, bajo un método de costo adicionado, que, para los fines de este ejemplo, se asume arm's length para el nivel y la naturaleza de los servicios que brinda.

El proveedor independiente vende a 10 dólares la pieza y sigue una política de proporcionar un descuento de precio del 5% para compras en exceso de 7.500.- unidades. Un empleado de compras del centro de servicios compartidos del **País D** se acerca al proveedor independiente y confirma que si las filiales manufactureras del **País B** y del **País C** compran simultáneamente 5.000.- piezas cada uno, para lograr una compra grupal total de 10.000.- piezas, el descuento de

compra se aplicará a la compra total realizada por el grupo. El proveedor independiente confirma que venderá un total de 10.000.- piezas al grupo de empresas multinacionales a un precio total de USD 95.000.-, que incluye el descuento del 5% del precio al que ninguna de las dos empresas afiliadas, hubiera podido conseguir si hubiesen adquirido las piezas directamente del proveedor.

El empleado que realiza la función de compras en el centro de servicios compartidos realiza entonces el pedido de piezas y solicita que el proveedor facture a la filial manufacturera del **País B** por 5.000.- piezas a un precio total de USD 50.000.- y facture a la filial manufacturera del **País C** 5.000.- piezas en un precio total de USD 45.000. El proveedor cumple con esta solicitud, ya que dará lugar a que se pague al proveedor el precio acordado de USD 95.000.-, por el total de las 10 000 piezas suministradas.

En estas circunstancias, el **País B** tendría derecho a realizar un ajuste de precios de transferencia que reduzca los gastos de la filial manufacturera del **País B** en USD 2.500.- El ajuste de precios de transferencia es apropiado porque el precio acordado por el empleado que ejecuta la función de compras en el centro de servicios compartidos asigna de manera inadecuada el beneficio obtenido de la compra acumulada de las piezas. El ajuste se confirma como razonable a pesar del hecho de que la filial manufacturera del **País B**, que si actuara por sí sola no hubiera podido comprar las piezas por un precio inferior a los USD 50.000.- que pagó. La acción concertada deliberada del grupo al organizar el descuento de compra, proporciona una base para la asignación de parte del descuento a la filial manufacturera del **País B**, a pesar del hecho de que no existe una transacción explícita entre las filiales manufactureras del **País B** y del **País C**.

Comentario:

En este caso, es clara la intención de la transacción, en sentido de favorecer a la filial del **País B**, respecto de la filial del **País C**, porque la tasa del income taxes, en el **País B**, es del 30% mientras en el **País C** solo del 10%, siendo clara la intención de cargar mas costos a la filial del **País B**, solo para efectos de reducir el pago del Impuestos sobre las Utilidades de las Empresas (income taxes), razón por la cual, a efectos de neutralizar el efecto de la arbitraria distribución del descuento, a efectos de precios de transferencia, la filial radicada en el **País B**, debe efectuar el ajuste en el precio de los insumos.

Conclusiones:

Los casos expuestos demuestran en forma clara la importancia de la Acción No. 9 de BEPS relacionada con la gestión de riesgos y asignación de capital, en la búsqueda de alinear los resultados financieros con la creación real de valor.

Se expone de forma clara que, como en los casos señalados, existen muchas otras situaciones, donde la actuación de las partes relacionadas tiene un enfoque y una motivación exclusivamente fiscal con la clara intención de reducir la carga fiscal y el aprovechamiento de ciertas ventajas (o vacíos) impositivos en algunos países.

En todos estos casos, a objeto de efectuar una evaluación equilibrada, es importante prescindir de las formas adoptadas tomando siempre en cuenta al comportamiento económico de las partes siendo congruente con el nivel de riesgos asumidos y la administración de los mismos.

Bibliografía:

Juan Carlos Hernández Santoyo y Cristian Bernabé Vásquez Sánchez (2022), *Precios de Transferencia – Aplicación Práctica Total*, México, Editorial Thompson Reuters, 5° edición

Rubén M. Mosqueda Almanza (2009), *Precios de Transferencia – Estrategia y Norma Fiscal*, México, Editorial Cengage learning Latín América

Fundación Impuestos y Competitividad Plan de Acción BEPS – Una reflexión Obligada – (2017) Editorial: Fundación Impuestos y Competitividad,

Glosario de términos de la OCDE - https://www.oecd.org/es/publications/glossary-of-key-terms-in-evaluation-and-results-based-management-for-sustainable-development-second-edition_632da462-en-fr-es.html

Las 15 acciones BEPS: <https://es.scribd.com/document/409682452/Las-15-Acciones-Del-Plan-Beps>

La acción No. 9 BEPS: <https://tpcgroup-int.com/noticias/beps-y-precios-de-transferencia-accion-9/>

Acciones BEPS Nos. 8, 9 y 10: <https://qcgpreciosdetransferencia.com/2019/07/16/acciones-8-10-alineamiento-de-precios-de-transferencia-con-la-creacion-de-valor/>

Asociación Interamericana de Contabilidad (AIC); *Tópicos Tributarios de Latinoamérica y el Caribe*: <https://contadores-aic.org/libro-interamericano-topicos-tributarios-de-latinoamerica-y-el-caribe/>

Glosario:

BEPS: En inglés: *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS), es el término que designa, en fiscalidad internacional, las estrategias de planificación fiscal utilizadas por las empresas multinacionales para aprovecharse de las discrepancias, lagunas e inconsistencias de los sistemas fiscales nacionales y trasladar sus beneficios a Países de escasa o nula tributación, donde las entidades apenas ejercen ninguna actividad económica y eludir de esta forma el pago del impuesto sobre sociedades (income taxes).

Proyecto BEPS: Se conoce como proyecto BEPS, la iniciativa puesta en marcha por la OCDE a partir de 2013 que trata de combatir las prácticas de elusión fiscal a nivel internacional.

15 acciones BEPS: La presentación efectuada por la OCDE, en julio de 2013, de un Plan de Acción que diagnosticaba los principales problemas que había que afrontar relativos a la erosión de la base imponible y traslado de beneficios, que recibió el respaldo en la Cumbre del G20 de San Petersburgo de 2013. En este plan de acción se incluían quince medidas cuyo desarrollo debía

permitir combatir el problema de la evasión fiscal de las empresas multinacionales. Dichas medidas o Acciones son 15 y se conocen como las 15 acciones BEPS.

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, es un organismo de cooperación internacional compuesto por 38 estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales

Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas: que es el equivalente al Impuestos sobre las Rentas: de muchos Países, es el Impuesto que grava los beneficios obtenidos por las empresas o personas por el desarrollo de actividades económicas.

Income taxes: (impuesto a los ingresos por la traducción al español) significa el equivalente al Impuesto sobre las Rentas o sobre las Utilidades de las Empresas, establecidos en la mayoría de las legislaciones tributarias latinoamericanas.

arm's length: (*traducción literal: a un brazo de distancia*), es el principio de asimilación de situaciones económico-financieras como si se trataran de empresas totalmente independientes.

Acción 10: Precios de Transferencia

Coautores:



Fabiola del Carmen Rojas de G.

Licenciada en Contaduría Pública, Economista y Abogada, Especialista en Tributos, Especialista en Auditoria, Certificada en Normas Internacionales de Contabilidad, Perito Evaluador, Asesor Inmobiliario afiliada a la cámara Inmobiliaria del estado Falcon, Socia de la Firma Lemus & Rojas.



Sergio E. Aristeguieta Czerny

Licenciado en Contaduría Pública (UCV). Magister en Administración, mención Gerencia Tributaria de la empresa (UNIMET). Diplomado en Tasación (LUZ). Certificado en Normas Internacionales de Contabilidad (IAESIF-FCCPV). Consultor asociado a la firma S. I. Consulting Asociados, C. A. sac@siconsulting.com.ve

Subcapítulo I: Teoría

Resumen/Abstract

En este artículo buscamos analizar la Acción #10 del Plan de Acción BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), centrada en la alineación de los resultados de los precios de transferencia con la creación de valor, y su evolución hacia las complejidades de BEPS 2.0. La erosión de la base imponible y el traslado de beneficios representa una pérdida de recaudación global para los gobiernos de entre 100 a 240 mil millones de USD, lo que equivale del 4% al 10% de los ingresos mundiales por impuesto de sociedades. Este documento aborda la necesidad de establecer precios de transferencia que se ajusten al principio de plena competencia, evitando así la transferencia de activos entre compañías asociadas con el fin de obtener beneficios fiscales indebidos.

A lo largo de este análisis, se examinan las directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) a partir de 2016, que establecieron nuevas pautas para transacciones con materias primas y profundizaron en la metodología del método de la distribución del resultado, un enfoque sugerido para las Acciones. Además, se explora el surgimiento de BEPS 2.0, una reforma que se estructura en dos pilares:

Pilar Uno, que busca reasignar el beneficio residual a las jurisdicciones del mercado y que introduce el enfoque de la Cantidad B; y el

Pilar Dos, que establece un impuesto mínimo global del 15% para grandes empresas multinacionales (GloBE).

Finalmente, se presenta un análisis de la normativa local venezolana y su alineación con los principios de la OCDE, así como la intersección crítica entre las normas de precios de transferencia y la NIIF 15, destacando cómo la documentación contable puede servir de respaldo para justificar el precio de plena competencia.

Desarrollo del tema. Estructura acorde al tema señalado.

Cuando hablamos de precios de transferencia, es común que la referencia principal sean las guías de estudio publicada por la **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (Guías de la OCDE)**, comúnmente con base en las disposiciones legales de cada país que regulan las operaciones entre las partes relacionadas, pero cabe destacar, que existen varias definiciones encontradas de la cual, hay una definición que aparece en la revista electrónica “**Economipedia**, la cual está redactada por: **Francisco Coll Morales** y revisado por: **José Francisco López**. Actualizado el 1º octubre del 2020, y textualmente dice así: “**Los precios de transferencia son precios pactados entre dos compañías que están asociadas, siendo el objetivo de dicho precio transferir, entre ambas, bienes, derechos o cualquier otro activo**”.

Tomando lo anteriormente descrito: El precio de transferencia, es el precio establecido para la transferencia de bienes; derechos; así como otra serie de activos, entre empresas que son asociadas. Con el fin de evitar que las empresas se transfieran bienes y derechos sin establecer precios de mercado, y con el objetivo de obtener un beneficio fiscal, se establecen los precios de transferencia. Estos aseguran que las transferencias de estos activos se realizan de acuerdo con el mercado, y no con objetivos perversos que tratan de evitar el pago de impuestos correspondiente.

Es importante recordar que la base del análisis para demostrar que las transacciones realizadas entre empresas relacionadas es la información financiera de las entidades en cuestión, teniendo éstas que cumplir con normas contables que permitan obtener información confiable. Todo esto conforme al país en donde se encuentre dicha empresa, o se realice el intercambio. O según las leyes que regulan los mercados internacionales, si fuera el caso.

Profundización y Actualización del Marco de Precios de Transferencia

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) como resultado de las acciones propuestas en materia de “erosión de la base imponible y el traslado de beneficios”.

O identificadas en inglés como: “Base erosion and profit shifting”, conocidas con sus siglas en inglés como “BEPS”, han integrado a su legislación fiscal diversas disposiciones jurídicas, las cuales están compuestas con 15 acciones, las cuales están enfocadas en proporcionar a los países miembros, instrumentos nacionales e internacionales, para que alineen mejor la potestad tributaria de los países participantes en la OCDE y del G-20. Con las actividades económicas que realizan las empresas a fin de garantizar que los beneficios empresariales, se graven principalmente donde se realizan las actividades económicas que las generan y crean valor. Cabe destacar que entre éstas 15 acciones que sugiere la OCDE se encuentran las referentes a cómo abordar los retos de la imposición de la economía digital.

La Evolución del Enfoque "Alinear los Resultados con la Creación de Valor"

Las Acciones 8; 9 y 10, a pesar de tener el mismo título, como es “**Precios de transferencia**”, podemos aclarar que tienen enfoques o características distintas, pero siempre partiendo del hecho que éstas tres acciones están en línea, con la **creación de valor**. En atención a estas tres acciones, se menciona que se han reforzado y clarificado los estándares actuales en el ámbito de precios de transferencia, incluyendo unas pautas sobre el principio de plena competencia y el establecimiento de una metodología para garantizar la determinación de precios adecuados para los intangibles de difícil valoración, de acuerdo al principio de plena competencia. Las directrices objeto de revisión se centran en las tres áreas claves, y éstas son las siguientes:

i) La acción 8 examina los aspectos relativos a los precios de transferencia producto de las operaciones vinculadas que involucran activos intangibles (Los aspectos de los precios de transferencia relativos a las operaciones con activos intangibles). La distribución inadecuada de los beneficios generados por los intangibles valiosos ha contribuido en gran medida a la erosión de la base imponible y al traslado de beneficios;

ii) La acción 9 se ocupa de la atribución contractual de riesgos, concluyendo que sólo se respetarían cuando dichas atribuciones se corresponden efectivamente con la toma de decisiones (Los acuerdos contractuales, incluida la asignación contractual de los riesgos económicos soportados y la consiguiente atribución de ingresos, pudiendo no corresponderse dichos rendimientos con las actividades efectivamente desarrolladas, al tiempo que se aborda la tasa de retorno de la inversión realizada por una empresa del grupo multinacional con gran capital social y número de activos, no respondiendo dichos beneficios al nivel de actividad realizado por la compañía que efectúa la inversión); y

iii) La acción 10 se ha concentrado en otras áreas de alto riesgo entre otros, como es el uso de ciertos tipos de pagos, entre los miembros del grupo multinacional, como por ejemplo: los gastos de gestión, para erosionar la base imponible sin que exista una correspondencia con la creación de valor (otros ámbitos de alto riesgo).

El informe de la OCDE encomienda, asimismo, efectuar una labor de seguimiento en lo concerniente al método división y reparto de los beneficios de explotación cuyos resultados habrán de plasmarse en directrices exhaustivas acerca de las modalidades de aplicación de este método, útiles e idóneas para alinear los resultados de los precios de transferencia con **la creación de valor**.

Para el año 2016, la OCDE publica con la búsqueda de garantizar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con **la creación de valor**, para las tres acciones 8; 9 y 10, antes mencionadas, y en la publicación “OCDE (2016), *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 de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios, Éditions OCDE, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264258280-es>” dejan constancia que el trabajo realizado bajo el mandato de las acciones 8; 9 y 10, del Plan de acción BEPS, serviría para alinear mejor los resultados de los precios de transferencia con la creación de valor dentro del grupo multinacional. Siempre manteniendo el principio de plena competencia, y sugieren llevar a cabo un trabajo adicional sobre los métodos de reparto de beneficios y operaciones financieras. Este informe pone un especial énfasis en las exigencias de los países en desarrollo, así como la interacción con la acción 14, que versa sobre la resolución de conflictos que servirá para asegurarse de que las medidas adoptadas en materia de precios de transferencia, no generen situaciones con doble imposición.

Pautas aplicables al Precio de Transferencia

En el capítulo 2, de esta publicación, para el año 2016, se han modificado las directrices sobre los precios de transferencia para incluir unas nuevas pautas que son aplicables, sobre todo, a las transacciones con materias primas. Estas provisiones recogen algunos de los elementos y experiencias más importantes de los países que han adoptado normas nacionales encaminadas a poner precio a las transacciones con materias primas. Las tres nuevas directrices establecen:

- i) El método del precio libre comparable que suele ser un método de precios de transferencia adecuado para las transacciones con materias primas entre empresas asociadas,
- ii) Pueden utilizarse los precios cotizados al aplicar al método del precio libre comparable, con sujeción a ciertas consideraciones, como referencia del precio de plena competencia de la transacción con materias primas entre empresas vinculadas; y
- iii) Deberían realizarse ajustes de comparabilidad razonablemente precisos, en caso necesario, para asegurar que los atributos de importancia económica de las operaciones vinculadas e independientes sean suficientemente comparables.
- iv) Y una nueva disposición adicional, sobre la determinación de la fecha de fijación del precio en las transacciones con materias primas, la cual busca impedir que los contribuyentes utilizaran fechas de fijación de precios en los contratos que permitan adoptar la cotización más ventajosa. La fecha de envío queda como fecha de fijación del precio de la transacción con materias primas.

El resultado de este trabajo aportará conocimientos, mejores prácticas y herramientas para los países ricos en materias primas para determinar el precio en las transacciones con estas materias primas, para los efectos de la determinación del precio de transferencia.

Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias 2017-2022

Para el año 2017, la OCDE publica con la búsqueda de fijar las **Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias**. “OCDE Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017, 2017 OCDE”. Después de definir en su Capítulo I. el principio de plena competencia; en su Capítulo II, la metodología para la determinación de los precios de transferencia, y en la Parte III, de este Capítulo II, establecen el Método basados en el resultado de las operaciones, entre otros tenemos el Método de la distribución del resultado, que es el método sugerido para la Acción 10.

El método de la distribución del resultado aspira eliminar el efecto que provoca sobre los resultados, por las condiciones especiales acordadas o impuestas en una operación vinculada, determinando la distribución de los beneficios que hubieran acordado las empresas independientes, atendiendo a su participación en la (s) operación (es). El método de la distribución del resultado identifica, en primer lugar, el beneficio que han de distribuirse, entre las empresas asociadas por las operaciones vinculadas en las que ellas participan, se conoce también como resultados conjuntos.

Dentro de las conclusiones sobre los métodos basados en el resultado de las operaciones, tenemos que en los párrafos desde el 2.1 al 2.12 (a. i.), éstos contienen las líneas rectoras para la selección del método de determinación de precios de transferencia, más apropiado a las circunstancias de cada caso. La aceptación de la posible necesidad de la adopción de los métodos basados en el resultado de las operaciones, no pretende sugerir que las empresas independientes, deban recurrir a este método, para determinar sus precios. Como con cualquier otro método, al utilizar los métodos basados en el resultado de las operaciones es importante que puedan realizar los ajustes correlativos necesarios, admitiendo que en ciertos casos, los ajustes correlativos pueden determinarse sobre la base agregada, conforme a los principios de agregación recogidos en los párrafos desde el 3.9 al 3.12.

En cualquier caso, la prudencia debe regir para la determinación de si un método basado en el resultado de las operaciones, aplicado a un aspecto en concreto de un caso particular, puede arrojar un resultado de plena competencia, bien por si mismo o en conjunto con un método tradicional basado en las operaciones. Además de elaborar éstas conclusiones, se supone que los sistemas fiscales de los países están lo suficientemente preparados, como para aplicar estos métodos, y siempre y cuando el análisis de comparabilidad de las partes que intervienen, en la operación, la disponibilidad y fiabilidad de datos sean fiables y comparables.

Para el año 2022, la OCDE publica de nuevo las **Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias 2022**. “OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/7063add0-es>”. El crecimiento de las empresas multinacionales plantea cuestiones fiscales cada vez más complejas, tanto para las administraciones tributarias como para las propias empresas multinacionales, ya que no se puede considerar aisladamente la normativa fiscal aplicable a las empresas multinacionales en cada país, sino que se debe abordar en un contexto internacional amplio.

En principio, las potestades tributarias reivindicadas por cada jurisdicción dependen de si se utiliza un sistema de imposición basado en la residencia, en la fuente o en ambos. En un sistema fiscal basado en la residencia, la jurisdicción incluirá en su base imponible toda o parte de la renta de cualquier persona, a la que considere residente de esa jurisdicción, comprendida la renta procedente de fuentes extranjeras. En un sistema fiscal basado en la fuente, la jurisdicción incluirá en su base imponible las rentas obtenidas dentro de la jurisdicción fiscal, con independencia de la residencia del contribuyente. Al aplicar estos dos criterios, a las empresas multinacionales, se suele considerar a cada empresa del grupo multinacional como una entidad independiente. Los países miembros de la OCDE han elegido este criterio de la entidad independiente como el medio más adecuado para llegar a unos resultados equitativos y así minimizar el riesgo de no eliminar la doble imposición. De esta manera, cada miembro individual del grupo está sujeto a imposición por la renta que obtiene, según el criterio de residencia o de fuente. Estas Directrices definidas por la OCDE, se centran en los aspectos sobre los principios más importantes que surgen en materia de precios de transferencia. En el año 2010 lograron una revisión de los capítulos I al III, y la redacción de un nuevo capítulo IX, que reflejan el trabajo llevado a cabo por el Comité sobre comparabilidad, los métodos basados en el resultado de las operaciones y sobre ciertos aspectos de las reestructuraciones empresariales relacionados con precios de transferencia. Para el año 2013, lograron revisar las pautas sobre los regímenes de protección con la intención de reconocer que los regímenes de protección debidamente diseñados pueden ayudar a eliminar ciertas cargas de cumplimiento y a dotar a los contribuyentes de mayor certidumbre. Para el año 2016, se procedió a una importante revisión de estas Directrices, con el fin de que reflejaran las aclaratorias y revisiones cordadas, al amparo de los Informes del 2015, del Proyecto BEPS, sobre todo, en lo que concierne a las Acciones 8: 9 y 10, buscando garantizar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor, y sobre la Acción 13, para la Documentación de los precios de transferencia e Informe por país.

Para el año 2018 se aprueba la revisión de las pautas para la aplicación del método de la distribución del resultado del Capítulo II, así como la adición de un nuevo anexo al Capítulo VI que contiene las pautas dirigidas a las administraciones tributarias sobre la aplicación del enfoque para los activos intangibles de difícil valoración. Y para el año 2020 se añade un nuevo Capítulo X, a estas Directrices para incorporar pautas sobre los precios de transferencia, en las operaciones financieras.

El capítulo II, se divide en tres partes:

Parte I: define la selección del método de determinación de los precios de transferencia.

Parte II: tenemos los Métodos tradicionales basados en las operaciones, que se define en tres:

Método del precio libre comparable:

Método del precio de reventa; y

Método del costo incrementado

Parte III: tenemos los Métodos basados en el resultado de las operaciones, que se define con dos:

Método de margen neto operacional; y
Método de la distribución del resultado.

Para finales del año 2021, la OCDE publicó los BEPS 2.0, proyectándose hacia una hiper complejidad de la fiscalidad internacional. Con la intención de ponerlo en práctica, para el año 2023, actualiza el marco regulatorio de la imposición mínima a nivel internacional. Para el año 2013, el Senado de los EE. UU., advertía como una de las mayores empresas multinacionales tecnológicas americanas conseguía que billones de dólares en beneficios, no quedaran finalmente gravados en ninguna jurisdicción, y sin infringir norma alguna. En respuesta a esta inquietud, la OCDE se puso a trabajar, para buscar acordar medidas que evitaran este resultado de la aplicación de las reglas de fiscalidad internacional. Se estableció así un marco para limitar las posibilidades en la planificación fiscal agresiva y con nuevos estándares para alinear la tributación con la sustancia y **la creación de valor**; además de nuevos estándares también de transparencia que facilitarán el control del cumplimiento tributario.

Pese a los cambios introducidos en el proyecto BEPS, el sistema de tributación internacional de las empresas sigue estando estrechamente ligado a la presencia física en las diferentes jurisdicciones donde opera. De esta manera existe la carga fiscal por el Impuesto sobre la renta (o sobre sociedades), en la medida que exista un nexo suficiente con cada país en concreto, pero a pesar de que el sistema ha podido funcionar de manera adecuada, en el pasado, la mayoría de los modelos de negocio están actualmente, altamente digitalizados, lo que les permite penetrar en múltiples mercados con baja o nula presencia física local.

Como es comprensible, todo ello conlleva a una merma en la recaudación de los países participantes en el mercado, que han reaccionado de manera muy diversa, algunos aprobando nuevas fuentes de ingreso tributario como es el Impuesto sobre determinados servicios digitales. La reflexión de la OCDE, la UE y los diferentes países que conforman el marco inclusivo, se encuentran en una fase de replanteamiento de las reglas del juego, con el fin principal de reequilibrar la atribución de las bases imponibles entre los diferentes mercados y limitar la competencia entre los Estados miembros, estableciendo estándares de imposición mínima, que se cifra sobre un mínimo del 15%.

El hecho de que un grupo tenga un tipo efectivo a nivel consolidado superior al 15%, poco puede decir. Sería conveniente hacer un análisis desde cada jurisdicción, para ver si el tipo mínimo se respeta individualmente, en cada una de ellas. El cálculo se hará sobre la base de una serie de principios comunes que habrá que traducir a cada país. El cálculo del tipo efectivo se realizará finalmente conforme a los criterios de reconocimiento contable, tanto de beneficios como de gastos, por impuestos. La contabilidad de cada país tendrá que homogeneizarse con los criterios descritos en la Model Rules, con una multitud de ajustes. Así se opta por un sistema de alta complejidad, abierta a interpretación, y a un cálculo que puede conllevar un desvío relevante sobre la cifra de tipo efectivo y el resultado a efectos fiscales, que pueden estar considerando las multinacionales en cada país. Y así se prevén nuevas obligaciones de carga administrativa para

las multinacionales con el fin de evidenciar el cumplimiento tributario. Seguramente será necesario preparar un Globe Information Return, que exigirá obtener más de 50 fuentes de datos, de cada una de las jurisdicciones donde la multinacional esté presente.

La OCDE ha estado en constante evolución para desarrollar un acuerdo sobre un enfoque de dos pilares que ayuden a abordar la elusión fiscal; garantizar la coherencia de las normas fiscales internacionales; y en última instancia, un entorno fiscal más transparente, porque no olvidemos que el BEPS 2.0, busca abordar los desafíos que surgen de la tributación en la economía digital. Estos pilares, se conocen como:

Novedades Fundamentales de BEPS 2.0 (2024-2025)

La siguiente fase de la reforma, conocida como BEPS 2.0, busca abordar los desafíos fiscales derivados de la digitalización de la economía. Se estructura en dos pilares

1. Pilar Uno y el Enfoque de la Cantidad B (Amount B):

La Cantidad B es un enfoque simplificado y estandarizado (SSA, por sus siglas en inglés) para la aplicación del principio de plena competencia en actividades rutinarias de marketing y distribución. Su objetivo es aumentar la certidumbre fiscal y reducir la carga administrativa, especialmente para jurisdicciones con menor capacidad. El Enfoque de la Cantidad B fue incorporado como anexo al Capítulo IV de las Directrices de la OCDE el 19 de febrero de 2024 y su aplicación es opcional para los países en ejercicios fiscales que comenzarán a partir del 1 de enero de 2025. La OCDE ha continuado con publicaciones críticas, como los documentos de junio de 2024 que definen las "jurisdicciones calificadas" y "jurisdicciones cubiertas", y las nuevas herramientas de implementación lanzadas en diciembre de 2024. El capítulo debe presentar la Cantidad B no solo como una nueva regla, sino como una estrategia de la OCDE para mantener la cohesión del Marco Inclusivo, reconociendo las limitaciones de las administraciones tributarias de los países en desarrollo y promoviendo el cumplimiento. Este es un punto de alto valor para una audiencia interamericana. Para el Pilar Uno, que aplica para las grandes empresas multinacionales, sería reasignando ciertas cantidades de ingresos imponibles a jurisdicciones de mercado, lo que resultará en un cambio en la tasa impositiva efectiva, y en las obligaciones tributarias en efectivo, así como un impacto en los acuerdos actuales de precios de transferencia. Los clientes deben evaluar el impacto a largo plazo, de estos cambios, ya que la OCDE pretende aumentar el número de entidades sujetas al Pilar Uno, con el tiempo. Se desconoce el momento de su implementación, y dependerá de su aceptación por demasiadas críticas, por parte de las jurisdicciones.

2. Pilar Dos y el Impuesto Mínimo Global (GloBE):

El Pilar Dos, cuyo objetivo es garantizar que los ingresos de las grandes multinacionales se graven a una tasa efectiva mínima del 15%, también ha evolucionado rápidamente. Un informe de la OCDE de febrero de 2025 indica que 55 jurisdicciones ya han implementado o planean implementar la norma para los años 2024 o 2025, con otras 10 tomando medidas concretas. Un aspecto crucial que el capítulo debe explorar es la complejidad inherente al cálculo de este tipo de efectivo mínimo. No se basa en las reglas fiscales tradicionales de cada país, sino en las normas modelo de GloBE, que exigen una "homogeneización con los criterios de reconocimiento contables" con una "multitud de ajustes".¹ Este proceso crea una desconexión entre la contabilidad

para efectos financieros y el cálculo del impuesto mínimo, lo que impone una nueva y onerosa carga administrativa a las multinacionales. La mención de este "desvío relevante" en el capítulo demostrará un entendimiento profundo de las implicaciones prácticas de la nueva fiscalidad internacional.

Para el Pilar Dos, éste tiene como objetivo garantizar que los ingresos se graven a una tasa adecuada, y cuenta con varios mecanismos complejos para garantizar el pago de este impuesto. Las normas son complejas y requerirán nuevas formas sustanciales de datos financieros a los que los departamentos tributarios tal vez no tengan acceso actualmente dentro de su organización. En diciembre del 2021, el Marco Inclusivo (MI) de la OCDE/G20, sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS), publicó las normas Modelo Globales contra la Erosión de la Base Imponible (GloBE) (Norma Modelo), en el marco del Segundo Pilar. Estas Normas Modelo establecen un enfoque común, para establecer un Impuesto Mínimo Global del 15%, para las empresas multinacionales con una facturación por encima de los 750 millones de euros. El Marco Inclusivo ha publicado más orientaciones sobre las Normas Modelo, a lo largo del año 2022 y 2023, incluidos los comentarios; un Marco de Implementación y Orientaciones Administrativas. La Unión Europea junto con varias jurisdicciones tiene la intención de introducir el Pilar Dos, a partir del año 2024, mientras que otros países y territorios han preferido dejarlo para el año 2025.

Tabla 10.1

Cronología de los desarrollos clave de la OCDE (2015-2025)

Año	Publicación / Evento	Relevancia para el capítulo
2015	Publicación de los 15 informes finales del Plan de Acción BEPS.	Marco conceptual original de las Acciones 8, 9 y 10.
2016	Publicación de las pautas para transacciones con materias primas.	Establece la base para el uso de precios cotizados.
2017	Directrices de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias.	Marco estándar actualizado, con énfasis en el método de reparto de beneficios.
2018	Aprobación de la revisión de las pautas para el método de reparto de beneficios (Capítulo II).	Aclaratorias y reforzamiento del método sugerido para la Acción 10.

2020	Adición de un nuevo Capítulo X sobre operaciones financieras.	Expande la guía a transacciones financieras intragrupo.
2022	Directrices de Precios de Transferencia actualizadas (2022).	Consolidación del trabajo BEPS en un solo documento.
2024 (febrero)	Publicación del reporte sobre la Cantidad B (Amount B) y su incorporación a las Directrices.	Oficialización del enfoque simplificado para marketing y distribución, con vigencia a partir de 2025.
2024 (junio)	Publicación de guías administrativas sobre Pilar Uno (Cantidad B) y Pilar Dos.	Defina "jurisdicciones calificadas" y "cubiertas", y profundice en el cálculo del impuesto mínimo.
2024 (diciembre)	Lanzamiento de nuevas herramientas para la implementación de la Cantidad B.	Facilita el cálculo y la aplicación práctica del nuevo enfoque.
2025 (enero)	Implementación de la Cantidad B en jurisdicciones que la adopten.	Marque el inicio del periodo fiscal para su aplicación.
2025 (febrero)	Informe a los Ministros de Finanzas del G20 sobre el estado de la implementación del Pilar Dos.	Actualización sobre el número de jurisdicciones que han adoptado el impuesto mínimo.

Es importante considerar que, según el país en el que se encuentre dicha empresa, existen regulaciones específicas respecto a las normas contables y fiscales que deben adoptarse. Independientemente de lo anterior, cuando se trata de postulados contables, la base principal de estos principios son las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF o IFRS, por sus siglas en inglés), y las respectivas leyes gubernamentales aplicables a los países que participan, cuando se realice el intercambio o ejecuten la actividad, existiendo un interés general en que estos principios sean adoptados por las compañías para efectos de buscar homologar criterios en la presentación de los estados financieros, y así tratar de evitar una doble tributación.

La Intersección Crítica entre la NIIF 15 y el Principio de Plena Competencia

En la aplicación de la NIIF 15, la norma requiere que la entidad determine el precio de la transacción (incluyendo los pagos que se realicen diferentes al efectivo, las contraprestaciones de la otra parte, y el valor del dinero en el tiempo para contratos o transacciones que superan los 12 meses) por el cual se va a intercambiar el bien o servicio ofrecido. Adicionalmente, deberá considerar, si el valor de la transferencia podría tener un componente monetario variable o contingente. De acuerdo con lo anterior, la entidad estimará el valor que espera recibir o el valor que probablemente reciba por la transacción del bien o servicio. La norma obliga a que se haga una evaluación del valor estimado con el fin de que este no sea sobreestimado y genere deterioros sobre la cuenta por cobrar respectiva. **“Para mayor información, puede referirse al artículo titulado “Entendiendo el estándar NIIF – tercer paso NIIF 15 – determinar el precio de la transacción” de la fuente AprendeNIIF.com – Por Edmundo Alberto Flórez”.**

Tabla 10.2

Paralelismo analítico NIIF 15 vs principio de plena competencia.

Característica	NIIF 15: Ingresos de Contratos con Clientes	Principio de Plena Competencia
Objetivo	Reconocer los ingresos para informes financieros de forma transparente y comparable.	Asegurar que las transacciones intragrupo se valoren a precios de mercado para propósitos fiscales.
Concepto de precio	"Precio de la Transacción", entendido como la contraprestación que la entidad espera recibir. ¹¹	" Precio de Plena Competencia" , que es el que se habría acordado entre partes independientes en condiciones comparables. ¹
Metodología	Modelo de 5 pasos, donde el Paso 3 es la determinación del precio y el Paso 4 es su asignación a las obligaciones de desempeño. ¹	Cinco métodos de valoración (PCNC, PR, CA, MNT, DP) recomendados por la OCDE para determinar el precio de mercado. ¹
Soporte Documental	Análisis del contrato, identificación de obligaciones de desempeño, y estimación de precios de venta independientes. ¹³	Análisis funcional, de comparabilidad y justificación del método de valoración seleccionado.
Punto de Convergencia	La evidencia y los juicios utilizados para determinar el "precio de la transacción" bajo la NIIF 15 pueden servir como un punto de partida y un respaldo documental fundamental para justificar el "precio de plena competencia".	El cumplimiento riguroso de la NIIF 15, al obligar a una justificación del precio de la transacción, fortalece de manera indirecta el análisis de precios de transferencia.

Contextualización Regional y Normativa Específica

Los Precios de Transferencia en Venezuela tienen como antecedente normativo la reforma introducida en **octubre de 1999 a la Ley del Impuesto Sobre la Renta (la Ley)**. Desde dicho momento hasta la actualidad han pasado por ciertas reformas que han ayudado a establecer el marco normativo de precios de transferencia, que en cierta medida se ha ido alineando a lo señalado por la **Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)** en dicha materia. En el 2001, se produjo la primera modificación, en la cual se introdujo los lineamientos de la **OCDE** en el marco legal. Posteriormente, en 2007, se modificó el artículo referente a las pérdidas por diferencial cambiario y añadió un artículo que establece el tratamiento para las **operaciones de financiamiento entre partes vinculadas**. Actualmente, el régimen de precios de

transferencia se encuentra regulado del **Artículo 109 a 168** de la Ley, así como en la **Providencia Administrativa N°2003-2424** establecida por la Autoridad Tributaria y el Código Tributario en cuanto a las infracciones y sanciones a aplicar por el incumplimiento de la normativa de precios de transferencia. El principio de plena competencia o de “Arm’s length” es un principio base de los precios de transferencia, ya que tiene como fundamento que los precios o valores pactados entre partes vinculadas se encuentren a valor de mercado. La legislación de precios de transferencia en Venezuela recoge este principio en el **Artículo 109 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta**, cuando señala que aquellos contribuyentes que realicen transacciones con partes vinculadas están obligados, a determinar sus ingresos, costo y deducciones pactando dichas operaciones, en función a precios que hubiesen establecido partes independientes en operaciones comparables. De acuerdo al **Artículo 114 de la Ley**, se considerarán partes vinculadas a las siguientes:

- Aquella empresa que participe, de manera directa o indirecta, en la dirección, control o capital de otra empresa.
- Cuando ambas empresas tengan las mismas personas que participen directa o indirectamente en la dirección, control o capital en estas.

Asimismo, de acuerdo al **Artículo 115** de la Ley, también se aplicará las normas de precios de transferencia cuando se realicen las operaciones a través de persona interpuesta, que no sea considerada parte vinculada del contribuyente residente en Venezuela, pero ayude a este último a realizar operaciones con su parte vinculada en el exterior. Acorde al **Artículo 134** de la Ley, a fin de analizar si los precios pactados por operaciones con partes vinculadas se encuentran a valor de mercado, se establecen cinco métodos de valoración:

- Método del Precio Comparable no Controlado.
- Método del Precio de Reventa.
- Método del Costo Adicionado.
- Método de División de Beneficios.
- Método del Margen Neto Transaccional.

El contribuyente deberá elegir como primera opción el método del **precio comparable no controlado según el Artículo 140 de la Ley**. A fin de poder analizar si dos operaciones son comparables, el **Artículo 121 de la Ley** señala que se deberá tomar en consideración los siguientes elementos:

- Las características de las operaciones.
- Las funciones, activos y riesgos de cada parte involucrada en las operaciones.
- Los términos contractuales.
- Las circunstancias económicas.
- Las estrategias de negocios.

El Artículo 166 de la Ley señala los deberes formales en materia de precios de transferencia que deberán cumplir los contribuyentes sujetos a esta. El mencionado artículo indica que se deberá informar a la Administración Tributaria, de las operaciones con vinculadas efectuadas en un determinado ejercicio fiscal, mediante una declaración informativa. Así mismo, la **Providencia Administrativa N° 2003-2424** emitida por el **Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT)** que es la Autoridad Tributaria competente, señala que las

operaciones a declarar sólo serán aquellas que realice el contribuyente residente en Venezuela con una empresa vinculada en el exterior y se realizará mediante la Declaración Informativa de Operaciones Efectuadas con Partes Vinculadas en el ***Extranjero (Forma PT-99) y sus anexos***.

Adicionalmente y con el fin de ayudar al llenado de esta declaración, la SENIAT ha publicado en su página web un instructivo para la elaboración de la respectiva declaración.

Los contribuyentes sujetos a las normas de precios de transferencia deberán guardar y conservar la documentación respecto al análisis y cálculo de los precios de transferencia indicados en la declaración informativa. De acuerdo al ***artículo 167 de la Ley***, la documentación relacionada al cálculo de los precios de transferencia deberá ser conservada por el contribuyente durante el lapso previsto en la Ley, cuyo tiempo máximo de prescripción será de 10 años. Asimismo, deberá estar elaborado en idioma castellano o traducido, si fuese el caso.

Las infracciones relacionadas al incumplimiento de deberes formales respecto a los precios de transferencia se encuentran estipuladas en el Código Orgánico Tributario.

De este modo, el numeral 1 del Artículo 103 del Código establece que la no presentación, o presentación con retraso superior a un año de una declaración jurada se sancionará, con una multa ascendente a ciento cincuenta (150) veces el tipo de cambio oficial de la moneda de mayor valor, publicado por el Banco Central de Venezuela. Cabe señalar que adicionalmente a la multa indicada se procederá al cierre del local por diez días continuos.

A su vez, de acuerdo al ***numeral 3 del referido Código***, en caso de presentar la declaración de forma incompleta o con retraso inferior o igual a un año, esta se sancionará con una multa equivalente a cien veces el tipo de cambio oficial de la moneda de mayor valor, publicado por el Banco Central de Venezuela.

Asimismo, ***el numeral 12 del Artículo 104*** señala que el no conservar la documentación respecto al cálculo de los precios de transferencia se sancionará con clausura de la oficina o establecimiento por 10 días continuos y una multa equivalente a 1000 veces el tipo de cambio oficial de la moneda de mayor valor, publicado por el Banco Central de Venezuela.

Siguiendo con los parámetros establecidos por la **Organización para la Cooperación del Desarrollo Económico (Guías de la OCDE)** y **Centro Internacional de la Administración Tributaria (CIAT)**, nos encontramos con este grupo de cuadros sistematizados que garantizan la comprensión más amplia y sistemática que se puede observar, la misma se encuentra registrada en la página web del CIAT como:

Base de datos sobre normas y prácticas de precios de transferencia en países de América Latina y el Caribe

Gracias a los aportes de 25 administraciones tributarias de países de América Latina y el Caribe, la Secretaría Ejecutiva del CIAT pone a disposición de la comunidad internacional



Comisión de Tributación y Fiscalidad

Libro: Tributación Internacional: BEPS 2.0

tributaria la presente Base de datos sobre normas y prácticas de precios de transferencia. Los datos se encuentran actualizados al año 2022 y 2023.

Se comunica a los usuarios que en caso de tener observaciones o preguntas sobre la información contenida en esta Base de Datos, puede contactar al Sr. Isaác G. Arias E., Director de Cooperación y Tributación Internacional (garias@ciat.org), la Sra. Anarella Calderoni (acalderoni@ciat.org) y la Sra. Pamela González (pgonzalez@ciat.org).

Tabla 10.3

Criterios por país

Países *	Año de sanción de la norma	Año de vigencia de la norma	Criterios OCDE y propios del País	Criterios OCDE	Criterios propios del País
México	1992	1992	X		
Surinam	1992	1992	X		
República Dominicana	1992	2011	X		
Brasil	1996	1997		X	
Chile	1997	1997		X	
Argentina 1/	1998	1998	X		
Ecuador	1999	2005	X		
Venezuela	1999	1999	X		
Perú	2000	2001	X		
Colombia	2003	2004		X	
Uruguay	2006	2007	X		
El Salvador	2009	2010			X 2/
Panamá	2010	2011		X	
Honduras	2011	2014	X		
Guatemala	2012	2013	X		
Costa Rica	2013	2013	X		
Nicaragua	2013	2017	X		
Bolivia	2014	2014	X		
Jamaica	2015	2015		X	
Paraguay	2019	2021	X		
Cuba 3/	N/A	N/A			
* Países que no tienen normas para el control de precios de transferencia:					
Barbados, Belize, Bermuda, Guyana, Trinidad y Tobago					

Argentina	1/ El criterio de libre concurrencia se incorpora en la Ley de Impuesto a las Ganancias en 1976. Los métodos de precios de transferencia se incorporan a través de la Ley 25.063 (BO 30/12/1998).
El Salvador	2/ Sentencia de Inconstitucionalidad emitida por Corte Suprema de Justicia, imposibilita actualmente el uso de metodología OCDE, sin embargo, se ha preparado proyecto de reformas a Código Tributario que incluya los métodos utilizados internacionalmente.
Cuba	3/ Cuba tiene el principio de plena competencia en su legislación.

Figura 10.1

Año de sanción vs año de vigencia de la normativa de precios de transferencia adoptada por los países.

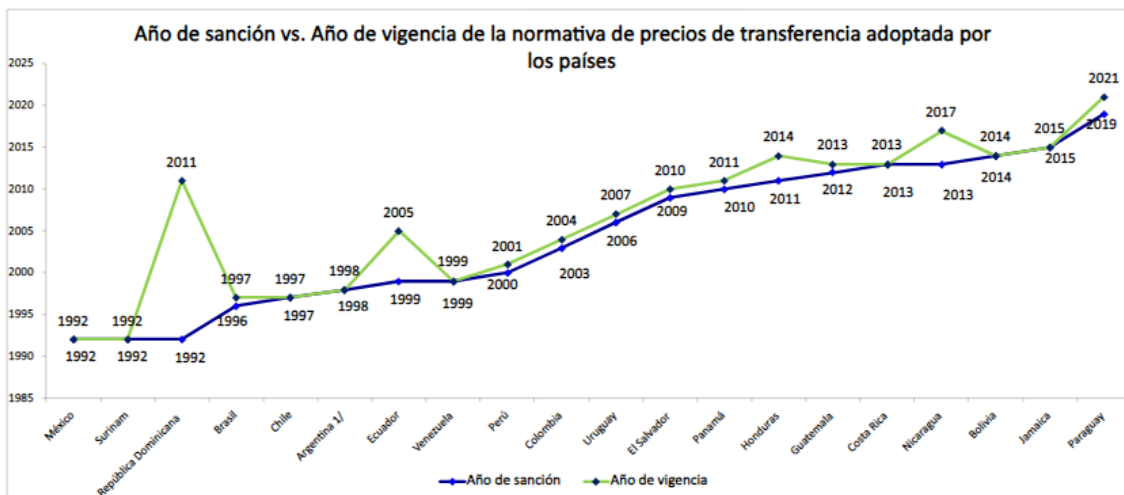


Figura 10.2

Enfoque adoptado al momento de incorporar la norma de precios de transferencia

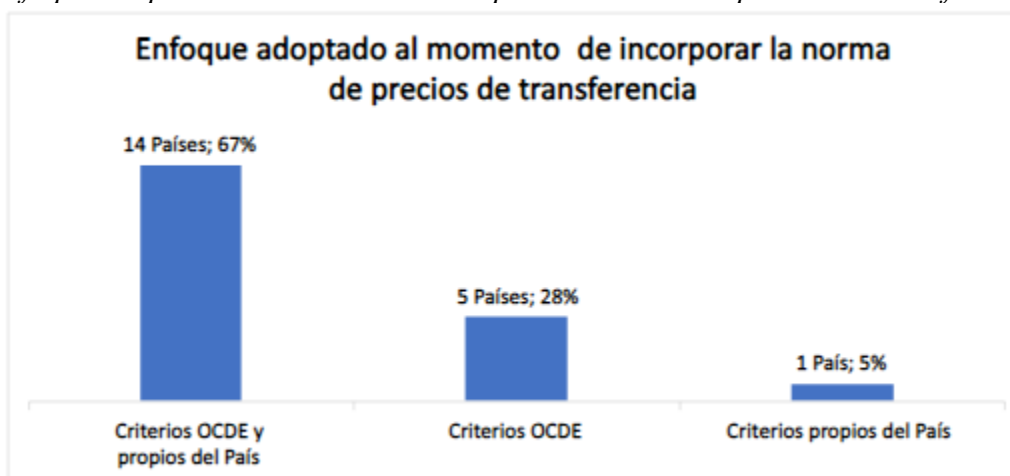


Tabla 10.3

Directrices sobre precios de transferencia de la OCDE.

Directrices sobre precios de transferencia de la OCDE				
Países	¿Tiene en la norma de Precios de Transferencia de su país un artículo que remite a las Directrices sobre precios de transferencia de la OCDE?		Caso positivo, indique:	
	Si (indicar disposición normativa)	No	Si remite a una versión específica de las guías	Si remite a la última versión de las guías
Argentina		X 1/		
Bolivia		X 5/		
Brasil	N/D			
Chile		X		
Colombia		X 2/		
Costa Rica		X		
Ecuador	X 3/			X
El Salvador		X 4/		
Guatemala		X		
Honduras	X 7/			
Jamaica		X		
México	X 8/		No se hace referencia a una versión específica	X
Nicaragua	N/D			
Panamá	X			X 9/
Paraguay		X		
Perú	X 6/			X
República Dominicana		X		
Surinam	N/D			
Uruguay		X		

Tabla 10.4

Directrices de la OCDE por país.

Argentina	Si bien de Precios de Transferencias no se remite a las Directrices de la OCDE la Jurisprudencia Argentina a establecido que las directivas de la OCDE.... Sirvan para interpretar aspectos sobre los cuales la normativa argentina no tiene posicion asumida.
Colombia	En el estatuto tributario no existe remisión a las Directrices de la OCDE, no obstante, la Corte Constitucional en sentencia C-690 de 2003, señala: "constituyen una herramienta interpretativa valiosa en un tema complejo y cambiante como el de los precios de transferencia
Ecuador	Art. 89 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno menciona que las Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias aprobadas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) vigentes al 1 de enero del período fiscal correspondiente se utilizarán como Referencia Técnica en Materia de Precios de Transferencia.
El Salvador	Se han preparado proyectos de reformas al código tributario interno mencionando que las directrices en Materia de Precios de Transferencias a empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias aprobadas por el Consejo de la Organización para la cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) vigente al 1ero de Enero del periodo fiscal correspondiente se utiliza como referencia técnica en materia de Precio de Transferencias
Bolivia	El Art. 2 de la Ley N°549 de 23 de Julio de 2014 si viene hace mención de la definición de precio de transferencia y los métodos de aplicación, no hace mención especifica a las directrices de la (OCDE)
Perú	(Art. 32-A inciso h de la LIR) remisión como fuente de interpretación, en tanto no se opongan a las disposiciones aprobadas por la Ley de Impuesto a la Renta (LIR)
Honduras	Art. 38 del Acuerdo N° 027-2015
México	Ultimo párrafo del Artículo 179 de la LISR
Panamá	2010 y sus Actualizaciones (762-D Código Fiscal)

Tabla 10.5

Principio y métodos adoptados para determinar precios de transferencia

Países	Principio de plena competencia	Métodos ortodoxos	Métodos heterodoxos	Si su país no tiene régimen de precios de transferencia, ¿aplica algún principio basado en cláusulas generales anti-abuso?
Argentina 7/	X	X	X	
Bolivia	X 2/	X	X3/	
Brasil	X	X	X	
Chile	X	X		
Colombia	X	X		
Costa Rica	X	X	X	
Ecuador	X	X	X	
El Salvador	X 9/		X 9.1/	
Guatemala	X	X	X	
Honduras 4/	X	X	X 4.1/	
Jamaica	X	X		
México	X	X		
Nicaragua	X	X		
Panamá	X	X		
Paraguay	X	X	X 5/	
Perú	X	X	X 6/	
República Dominicana	X	X	X	
Surinam	X	X		
Uruguay	X	X	X	
Venezuela	X	X		

Tabla 10.6

Directrices de los países para determinar precios de transferencia

Bolivia	Si bien la normativa boliviana no cita textualmente el "Principio de Plena Competencia", el Art. 45 de la Ley 843 modificado por la Ley 549 de 21/07/2014 establece: "En las operaciones comerciales y/o financieras realizadas entre partes vinculadas, el valor de transacción deberá ser aquel que se hubiera acordado entre partes independientes en operaciones comparables de mercado", el Art. 45 Bis del mismo cuerpo legal complementa: "La Administración Tributaria, podrá comprobar que las operaciones realizadas entre partes vinculadas sean valoradas de acuerdo a lo dispuesto en el Artículo precedente y efectuará los ajustes y/o revalorización correspondientes, cuando el valor acordado, independientemente de la forma jurídica que se adopte, no se ajuste a la realidad económica u ocasione una menor tributación en el país". En tal sentido, tales elementos son el soporte para la edificación del principio de plena competencia.
	La legislación boliviana no cuenta con medidas antiabuso para evitar la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. En lo principal el país avanzó en lo que concierne a la emisión de normativa sobre Precios de Transferencia y la introducción del sexto método denominado "Método del precio notorio en transacciones en mercados transparentes" que no se encuentra definida como una medida antiabuso, sino como un método para determinar el valor de mercado
Honduras	Artículo 16 del Reglamento de Precios de Transferencia, establece que se faculta a la Dirección Ejecutiva de Ingresos (denominación previa de Administración Tributaria) para tasar o determinar los precios, valores o rentabilidades fijados, o establecerlos en caso de no haberse fijado alguno, cuando las operaciones transfronterizas y aquellas que den cuenta de las reorganizaciones o reestructuraciones empresariales o de negocios que contribuyentes domiciliados, o residentes o establecidos en Honduras, lleven a cabo con partes relacionadas nacionales o extranjero y, no se hayan efectuado a precios, valores o rentabilidad normales de mercado
	Artículo 8 Numeral 6) del Decreto No.232-2011, señala: El contribuyente puede aplicar un método en materia de precios de transferencia distinto a los métodos mencionados anteriormente, siempre y cuando pueda demostrar que no se puede aplicar ninguno de estos de manera razonable, fiable para determinar las condiciones de libre o plena competencia de la operación relacionada o vinculada, y que este otro método genera un resultado compatible con el resultado que empresas independientes hubiesen obtenido en operaciones no relacionadas o vinculadas y comparables y llevadas a cabo en circunstancias comparables. El contribuyente que recurra al uso de un método distinto a los antes descritos, debe utilizar un método que esté de acuerdo con la norma y práctica internacional
Paraguay	Actualmente se encuentra en vigencia la Ley N° 6380/2019, que incorporó el Capítulo III al Título del Impuesto a la Renta Empresarial, que se denomina "Normas Especiales de Valoración de Operaciones", cuyo artículo 38 dispone que tratándose de bienes respecto de los cuales exista una cotización internacional pública a través de mercados transparentes mundiales o regionales, bolsas de comercio o similares, a efectos de establecer la base para la determinación del IRE, los precios consignados en los documentos de exportación deberán ajustarse a los precios fijados o establecidos por dichos mercados o bolsas a la fecha del cumplimiento de embarque, o en su defecto la del día anterior en que hubiere cotización. El Poder Ejecutivo, a través del Decreto N° 4644/2020 dispuso que esta medida se aplique a la soja, sus derivados, arroz, maíz y trigo
Perú	Últimos cambios introducidos mediante Decreto Legislativo Nro. 1312 (con vigencia a partir del 01/01/2017) , 1369 y 1381 (con vigencia a partir del 01/01/2019) que modificaron la Ley del Impuesto a la Renta.
Argentina	La legislación argentina faculta a la Administración Tributaria a recalificar una transacción en caso de observar divergencias entre la atribución contractual de funciones y riesgos de la transacción informada y la conducta evidenciada por las partes, la operación real u otros hechos del caso, y en su caso, a establecer y atribuir las funciones ejercidas, los activos involucrados y los riesgos asumidos por la o las partes, y a determinar los precios o márgenes de la operación, de modo consistente con la conducta entre terceros independientes, o incluso a determinar la inexistencia de remuneración, de corresponder. También podrá recalificar la transacción si se detectare que su propósito se explicare solamente por razones de índole fiscal o sus condiciones difirieran de las que hubieran suscripto empresas independientes conforme con las prácticas comerciales y por tales razones se fijaran precios o márgenes alejados de los que se hubieran pactado ente partes independientes. (Artículos 39 y 45 Decreto Reglamentario Ley de Impuesto a las Ganancias
El Salvador	X 9/ El artículo 62-A del Código Tributario vigente, luego de sentencia de inconstitucionalidad 96-2014, establece en el primer inciso la obligación de valorar las operaciones entre partes vinculadas considerando los precios pactados en operaciones entre sujetos independientes; la disposición no limita a contribuyentes a utilizar metodología OCDE.
	En procesos de fiscalización la Administración Tributaria, se encuentra supeditada a utilizar la metodología contenida en el artículo 199-B del Código Tributario, el cual regula el método de precio de mercado similar al CUP, sin embargo, más limitados pues los comparables deben ser de las mismas jurisdicciones involucradas en la operación analizada.

Figura 10.3

Panorama general de la normativa de precios adoptada por los países

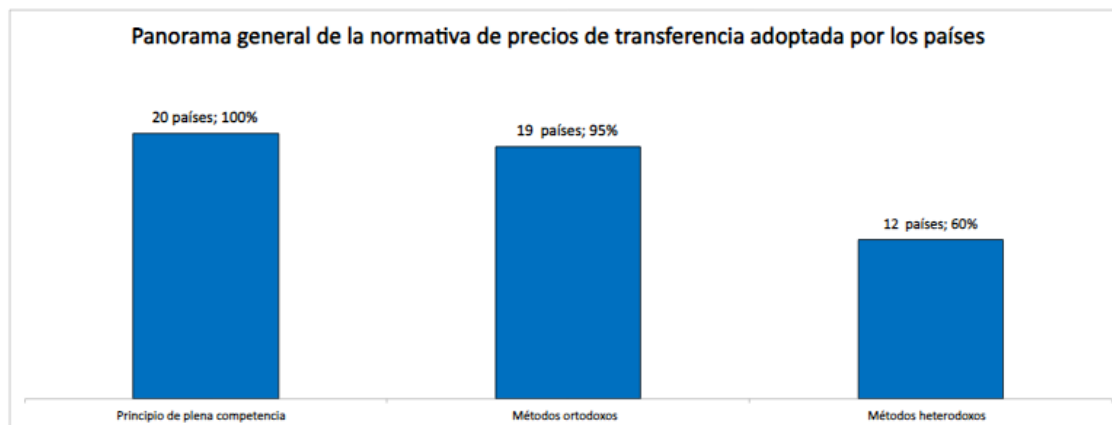


Tabla 10.7

Sujetos obligados al régimen de precios de transferencia

Sujetos obligados al régimen de precios de transferencia					
Países	Los que realizan transacciones con partes vinculadas	Los que realizan transacciones con sujetos en paraísos fiscales	Los que realizan transacciones con sujetos exentos o exonerados del ISLR	¿Existen umbrales para determinar los contribuyentes alcanzados por el régimen de precios de (Caso positivo, detalle)	Otros
Argentina	X	X 17/	X	X 21/	X 16/
Bolivia	X	X	X 1/		
Brasil	X	X			X
Chile	X	X			X 2/
Colombia	X	X 19/		X 23/	
Costa Rica	X	X 3/	X		
Ecuador	X 4/	X		X 22/	
El Salvador	X	X	X		
Guatemala	X 5/			No 24/	X 6/
Honduras	X 7/	X	X	X 25/	X 8/
Jamaica	X	X	X		
México	X	X			X 9/
Nicaragua	X	X	X		X 10/
Panamá	X 11/				
Paraguay	X/18	X	X		
Perú	X 12/	X	X		X 13/
República Dominicana	X 14/	X			X 15/
Uruguay	X	X	X 20/		
Venezuela	X	X	X		

Tabla 10.8

Detalles de los sujetos obligados al régimen de precios de transferencia

Argentina	Los contribuyentes están exentos de presentar la declaración de precios de transferencia cuando sus transacciones son inferiores a: 300,000 pesos argentinos por transacción individual, o, menos de 3,000,000 pesos argentinos acumulados, considerando las transacciones realizadas con sujetos vinculados o ubicados en jurisdicciones no cooperantes o de baja o nula tributación, dentro del período fiscal analizado. Operaciones de importación o exportación de mercaderías en las que intervenga un intermediario internacional que no sea, respectivamente, el exportador en origen o el importador en destino de la mercadería, que se encuentre vinculado al sujeto local o el exportador en origen o el importador en destino se encuentren vinculados con el sujeto local: Se deberá acreditar que la remuneración del intermediario guarda relación con los Activos utilizados, las funciones realizadas y los riesgos asumidos. Artículo 17 sexto párrafo Ley de Impuesto a las Ganancias http://biblioteca.afip.gob.ar/dcp/LEY_C_020628_2019_12_05
	Definición de “jurisdicciones no cooperantes”, artículo 19 de la Ley de Impuesto a las Ganancias (t.o. 2019). Listado de jurisdicciones no cooperantes art. 24 de su Decreto Reglamentario (t.o. 2019). Definición de “jurisdicciones de baja o nula tributación” artículo 20 de la Ley de Impuesto a las Ganancias y 25 de su Decreto Reglamentario.
	Umbral para la determinación de sujetos alcanzados por el Régimen de PT: 1) el artículo 17, 9no párrafo de la Ley de Impuesto a las Ganancias (t.o. 2019) prevé que la reglamentación establecerá los umbrales para la presentación del régimen de Precios de Transferencia; 2)-el antepenúltimo párrafo del artículo 55 del Decreto Reglamentario (t.o. según Dto 862/2019) establece que la obligación no será exigible para sujetos cuyas operaciones con sujetos vinculados o ubicados en jurisdicciones no cooperantes o de baja o nula tributación no superen el monto total equivalente a pesos argentinos \$ 3.000.000 o individual de \$ 300.000 y , por último, 3)-la Resolución General N.º 4717/2020 dispone: a) en su artículo 44 que deberán presentar el Estudio de Precios de Transferencia los sujetos cuyas operaciones con sujetos vinculados o ubicados en jurisdicciones no cooperantes o de baja o nula tributación superen el monto total equivalente a pesos argentinos \$ 3.000.000 o individual de \$ 300.000 en el ejercicio fiscal ; b) en su artículo 45 que deberán presentar el Informe Maestro aquellos sujetos pertenecientes a empresas integrantes de grupos multinacionales (i) cuyos ingresos anuales consolidados del grupo superen los \$ 4.000.000.000 en el ejercicio anterior al de la presentación; y (ii) cuyas transacciones realizadas con sujetos vinculados del exterior superen, en su conjunto en el período fiscal, el monto equivalente a \$ 3.000.000 o individual de \$ 300.000, en ambos supuestos, se podrá presentar una Nota ratificando la información enviada en el período anterior de no existir modificaciones, y (iii) en su artículo 47 que deberán presentar en el Formulario 2668 los datos de sus operaciones internacionales aquellos sujetos que se hayan encontrado obligados por el régimen de PT en alguno de los 2 últimos años. El artículo 48 dispone que asimismo deberán presentar el Formulario F2668 los sujetos que realicen operaciones internacionales: (A) con sujetos independientes cuyo monto anual -por ejercicio comercial- en su conjunto superen la suma de \$ 10.000.000, (B) Operaciones regidas por la normativa de precios de transferencia, en los casos en que todas las transacciones del contribuyente alcanzadas por este régimen y consideradas en su conjunto en el período fiscal, superen los \$ 3.000.000 o individual de \$ 300.000. Existe además un Régimen Simplificado establecido por la Resolución General N.º 5010/2021, aplicable para los sujetos que según la norma general estarían obligados a la presentación del EPT y/o del Formulario 2668. La RG 5010/2021 establece los requisitos para acceder al Régimen



Comisión de Tributación y Fiscalidad

Libro: Tributación Internacional: BEPS 2.0

Bolivia	Si bien la normativa contempla la exención de algunos contribuyentes del Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (IUE), a la fecha no se tiene norma que exencione a estos contribuyentes de las obligaciones tributarias por precios de transferencia.
Chile	Cuando una parte lleva a cabo una o más operaciones con un tercero que, a su vez, lleve a cabo, directamente o indirectamente, con un relacionado de aquella parte, una o más operaciones similares o idénticas a las que realiza con las primeras.
Costa Rica	Se incluyó como criterio de vinculación en la resolución de precios de transferencia, que cuando una persona o entidad tenga su residencia en una jurisdicción extraterritorial que no tenga facultades suficientes, según la legislación de ese país, para intercambiar información de relevancia fiscal con la Administración Tributaria costarricense.
Colombia	Están sujetos al régimen de precios de transferencia los contribuyentes que tengan operaciones celebradas con vinculados del exterior, o con vinculados ubicados en zonas francas, o con personas, sociedades, entidades o empresas ubicadas, residentes o domiciliadas en jurisdicciones no cooperantes de baja o nula imposición o regímenes tributarios preferenciales.
	Se tienen dos umbrales:
	1. Contribuyentes con patrimonio bruto en el último día del respectivo año o período gravable igual o superior al equivalente a cien mil (100.000) Unidad de Valor Tributario-UVT o con ingresos brutos fiscales del respectivo año iguales o superiores al equivalente a sesenta y un mil (61.000) Unidad de Valor Tributario-UVT: a.) cuando se efectúan operaciones con vinculados del exterior; b.) que estén ubicados, domiciliados o sean residentes en el Territorio Aduanero Nacional y realicen operaciones con vinculados ubicados en zona franca; c.) que sean establecimientos permanentes de personas naturales no residentes o de personas jurídicas o entidades extranjeras, sucursales y agencias de sociedades extranjeras y realicen operaciones con vinculados del exterior y/o realicen operaciones con vinculados ubicados en zona franca; d.) o de conformidad con el artículo 260-2 del mismo Estatuto, cuando las personas naturales no residentes o personas jurídicas o entidades extranjeras y/o vinculados ubicados en zona franca, celebren operaciones con otras personas naturales no residentes, personas jurídicas o entidades extranjeras a favor de dicho establecimiento permanente
	No obstante lo anterior, no habrá lugar a preparar y enviar el Informe Local de la documentación comprobatoria, por los tipos de operación señalados en la normativa interna, cuyo monto anual acumulado no supere el equivalente a cuarenta y cinco mil (45.000) Unidad de Valor Tributario-UVT del año o período gravable al cual corresponda la documentación comprobatoria.
	2. Aun cuando el patrimonio bruto o los ingresos no superan los topes anteriores y cumplan con alguna (s) de las siguientes situaciones: a.) que realicen operaciones con personas, sociedades, entidades o empresas ubicadas, residentes o domiciliadas en jurisdicciones no cooperantes de baja o nula imposición o regímenes tributarios preferenciales; b.) que sean establecimientos permanentes de personas naturales no residentes o de personas jurídicas o entidades extranjeras, o sucursales y agencias de sociedades extranjeras, contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementario, de que trata el párrafo del artículo 20-2 del Estatuto Tributario, y realicen operaciones con personas, sociedades, entidades o empresas ubicadas, residentes o domiciliadas en jurisdicciones no cooperantes de baja o nula imposición o regímenes tributarios preferenciales; c) que sean establecimientos permanentes de personas naturales no residentes o de personas jurídicas o entidades extranjeras, o sucursales y agencias de sociedades extranjeras, contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementario, de que trata el párrafo del artículo 20-2 del Estatuto Tributario, y de conformidad con el artículo 260-2 del mismo Estatuto, cuando personas, sociedades, entidades o empresas ubicadas, residentes o domiciliadas en jurisdicciones no cooperantes de baja o nula imposición o regímenes tributarios preferenciales, celebren operaciones con otras personas naturales no residentes, personas jurídicas o entidades extranjeras a favor de dicho establecimiento permanente.
	No obstante lo anterior, no habrá lugar a preparar y enviar el Informe Local de la documentación comprobatoria, por los tipos de operación señalados en la normativa interna, cuyo monto anual acumulado no supere el equivalente a diez mil (10.000) Unidad de Valor Tributario-UVT del año o período gravable al cual corresponda la documentación comprobatoria.



Comisión de Tributación y Fiscalidad
Libro: Tributación Internacional: BEPS 2.0

Ecuador	Excepciones:
	1) Transacciones que no sean comerciales ni financieras, siempre que no afecten al estado de resultados ni involucren un precio
	2) Las que se acogen a puerto seguro (impuesto causado superior al tres por ciento de sus ingresos gravables, no realicen operaciones con residentes en paraísos o regímenes fiscales preferentes y no mantengan suscrito con el Estado contrato para la exploración y explotación de recursos no renovables.)
	3) Las de transporte aéreo de carga y personas
	4) Aportes patrimoniales en efectivo, en dólares de los Estados Unidos de América;
	5) Compensaciones o reclasificaciones de cuentas contables de activo, pasivo o patrimonio, siempre que no afecten a
	6) Pagos en efectivo, en dólares de los Estados Unidos de América, de rendimientos patrimoniales (dividendos) o pasivos;
	7) Operaciones con entidades de derecho público ecuatoriano o empresas públicas ecuatorianas;
	8) Operaciones que estén cubiertas por una metodología aprobada vía absolución de consulta previa de valoración.
	9) Las alcanzadas por el impuesto único a la renta (enfocado a ciertas actividades de producción, venta y exportación agrícola)
	10) Operaciones con partes relacionadas locales siempre y cuando se acojan a la misma tarifa de impuesto a la renta.
	22/Umbral: Existen montos para la presentación de la documentación de precios de transferencia, sin embargo, esto no implica que estén fuera del régimen de Precios de Transferencia.
	Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas: USD 3 millones
Guatemala	Informe Integral de Precios de Transferencia: USD 15 millones
	Excepciones: Operaciones locales y/o domésticas
	Cuando en una operación de exportación entre partes relacionadas intervenga un intermediario que no tenga presencia real y efectiva en su país de residencia o no se dedique en forma mayoritaria a esta actividad de intermediación, se considera que el mismo está relacionado con el exportador en el sentido del artículo, definición de partes relacionadas del Libro I del Decreto No. 10-2012.
Honduras	La legislación guatemalteca no establece un umbral, derivado que el artículo el artículo 57, del Decreto No. 10-2012, establece: "El ámbito de aplicación de las normas de valoración de las operaciones entre partes relacionadas alcanza a cualquier operación que se realice entre la persona residente en Guatemala con la residente en el extranjero, y tenga efectos en la determinación de la base imponible del período en el que se realiza la operación y en los siguientes períodos"
	En los Obligados Tributarios en categoría "Pequeño", están obligados a presentar la declaración los que sus operaciones comerciales o financieras en un período fiscal superen el umbral de USD\$1,000,000.00
	Excepciones: Los Obligados Tributarios catalogados como "pequeños" no están sujetos a la presentación de la Declaración Jurada Anual Informativa Sobre Precios de Transferencia cuando sus operaciones comerciales y/o financieras durante un periodo fiscal no superen el umbral de \$1,000,000.00 de acorde a las disposiciones del Art.30 numeral 4) Acuerdo 027-2015 y Acuerdo
	Art. 11 Acuerdo 027-2015 Numeral 5) "Cuando goce de exclusividad como agente, distribuidor o concesionario para la compraventa de bienes, servicios o derechos por parte de otra, siempre y cuando la relación contractual entre ellas revista caracteres preferenciales en relación con las otorgadas ordinariamente en contratos de igual tipo";
	Numeral 6) Cuando se acuerden cláusulas contractuales de carácter preferencial, en relación con las otorgadas a terceros en
	Numeral 7) Cuando existe dependencia financiera o económica, (ejemplos Acuerdo de actuación conjunta, depósitos de
	Numeral 8) Cuando la Contraparte se encuentra constituida en un país o territorio que cumpla con los criterios de paraísos fiscales que publique la Dirección Ejecutiva de Ingresos y la Secretaría de Finanzas a través de un Acuerdo de carácter General.
	En los Obligados Tributarios en categoría "Pequeño", están obligados a presentar la declaración los que sus operaciones comerciales o financieras en un período fiscal superen el umbral de USD\$1,000,000.00

México	Otros:
	1) Transacciones realizadas por pequeños contribuyentes con actividades comerciales mediante las cuales vendan o presten servicios al público en general y cuyos ingresos por actividades empresariales e intereses obtenidos no excedan de 2 millones de pesos, Año de introducción 2002, según el Título IV. De las Personas Físicas, Capítulo II, Sección III de la Ley del Impuesto Sobre la Renta
	2) No están sujetas a obtener documentación de precios de transferencia personas cuyos ingresos en el ejercicio anterior no excedan 13 millones de pesos; lo anterior excepto que lleven a cabo operaciones con entidades residentes en paraísos fiscales (régimenes fiscales preferentes).
	3) No están sujetas a obtener documentación de precios de transferencia empresas cuyos ingresos por actividades empresariales en el ejercicio anterior no excedan 13 millones de pesos, y cuyos ingresos por servicios profesionales en el ejercicio anterior no excedan 3 millones de pesos; lo anterior excepto que lleven a cabo operaciones con entidades residentes en paraísos fiscales (régimenes fiscales preferentes) y los que tengan el carácter de contratistas o asignatarios en términos de la Ley de Ingresos sobre Hidrocarburos
Nicaragua	Otros:
	a) Una persona residente en el país y un distribuidor o agente exclusivo de la misma residente en el extranjero.
	b) Una persona residente en el país y sus establecimientos permanentes en el extranjero.
	c) Un distribuidor o agente exclusivo residente en el país de una entidad rediente en el exterior y esta última.
Panamá	d) Un establecimiento permanente situado en el país y su casa matriz residente en el exterior u otro establecimiento permanente de la misma o una persona con ella relacionada.
	Partes vinculadas en el exterior y a partir del 2019 se aplica para las operaciones entre partes relacionadas locales.
	Los sujetos afectados por la presente disposición son los contribuyentes del IRE (Impuesto a la Renta Empresarial) que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero o en el país, en este último caso cuando las operaciones para una de las partes se encuentren exoneradas, exentas o no alcanzadas por el IRE
	Paraguay
Perú	Valor de mercado en el pago de remuneraciones a partes relacionadas.
	Situaciones de vinculación previstas en el Art.24 del Reglamento Ley de Impuesto a la Renta.
República Dominicana	Se entiende por parte vinculadas los contribuyentes que apliquen a las disposiciones establecidas en el Párrafo 4 del Art.281 de la Ley 11-92 o Código Tributario Dominicano
	Los contribuyentes pueden estar exentos de realizar el análisis de precios de transferencia si sus transacciones acumulativas son inferiores a [aproximadamente] USD 240,000.00 (este monto corresponde a 2022, los valores son ajustados anualmente).
Uruguay	Siempre que sean excaves aduaneros exonerados del Impuesto a la renta o una tasa menor al 10%

Fundamentos legales.

El marco legal que sustenta este informe se basa en las siguientes normativas y directrices:

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE):

1.-Proyecto BEPS: Las 15 acciones, en particular la Acción #10, enfocada en alinear los precios de transferencia con la creación de valor. Las acciones 8, 9 y 10 refuerzan los estándares

en el ámbito de precios de transferencia y establecen pautas para los intangibles de difícil valoración

2.-Directrices de Precios de Transferencia: La publicación de 2017 y su actualización de 2022, que establecen la metodología para la determinación de los precios de transferencia y los métodos basados en el resultado de las operaciones, como el método de la distribución del resultado, sugerido para la Acción 10

3.-BEPS 2.0: La reforma que introduce el Pilar Uno y el Pilar Dos. El primero se enfoca en la reasignación de ingresos imposables y el enfoque de la Cantidad B, que fue incorporado como anexo al Capítulo IV de las Directrices de la OCDE en febrero de 2024.

Normas Modelo Globales contra la Erosión de la Base Imponible (GloBE), que fijan un impuesto mínimo global del 15% para empresas multinacionales con una facturación superior a 750 millones de euros.

Normativa venezolana:

Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISLR): Los Artículos del 109 al 168 regulan el régimen de precios de transferencia en Venezuela

Principio de plena competencia, y el Artículo 114 define qué se considera como partes vinculadas. El Artículo 134 establece los cinco métodos de valoración aceptados, los cuales son los mismos recomendados por la OCDE

Providencia Administrativa N° 2003-2424: Emitida por el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT), esta providencia regula la Declaración Informativa de Operaciones Efectuadas con Partes Vinculadas en el Extranjero (Forma PT-99) y sus anexos, la cual es un deber formal para los contribuyentes

Código Orgánico Tributario: Este código tipifica las infracciones y sanciones por el incumplimiento de los deberes formales en materia de precios de transferencia, como la no presentación de la declaración o la falta de conservación de la documentación

Normativa contable:

Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF): Específicamente la NIIF 15 (Ingresos de Contratos con Clientes), que establece un modelo de cinco pasos para el reconocimiento de ingresos y exige la determinación del "precio de la transacción", lo que provee un punto de partida y un respaldo documental para el análisis del precio de plena competencia

Conclusiones.

La implementación de la Acción #10 de BEPS y su evolución hacia BEPS 2.0 marcan un hito en la fiscalidad internacional, al buscar una mayor coherencia entre la tributación y la creación de valor. El enfoque simplificado de la Cantidad B, incorporado al Pilar Uno, tiene el potencial de aumentar la certidumbre fiscal y reducir la carga administrativa, lo cual es especialmente relevante para las jurisdicciones con menor capacidad. No obstante, el Pilar Dos impone una nueva y onerosa carga administrativa a las empresas multinacionales, dado que el cálculo del tipo efectivo mínimo

del 15% no se basa en las reglas fiscales nacionales, sino en las normas modelo de GloBE, que exigen una "homogeneización con los criterios de reconocimiento contable" con "multitud de ajustes".

La normativa venezolana, al igual que la de muchos otros países de la región, ha adoptado el principio de plena competencia y los métodos de valoración de la OCDE, evidenciando un esfuerzo por alinearse con los estándares internacionales. Sin embargo, la creciente complejidad de los nuevos estándares, como el cálculo del impuesto mínimo global, exigirá una adaptación significativa de los sistemas fiscales nacionales y una preparación exhaustiva de las empresas, que deberán generar nuevas formas de datos financieros para cumplir con las obligaciones tributarias. Un aspecto fundamental es la intersección entre las normativas de precios de transferencia y las contables, como la NIIF 15, ya que la documentación requerida para determinar el "precio de la transacción" puede servir como un respaldo invaluable para justificar el "precio de plena competencia".

Bibliografía.

1. acceso: diciembre 31, 1969,
2. seminario interamericano de contabilidad - aic - Asociación ..., acceso: agosto 8, 2025, <https://contadores-aic.org/seminario-interamericano-de-contabilidad/>
3. 6 - Comisión Técnica • Ética y Ejercicio Profesional - AIC, acceso: agosto 8, 2025, <https://contadores-aic.org/comision-tecnica-etica-y-ejercicio-profesional/>
4. Base erosion and profit shifting (BEPS) - OECD, acceso: agosto 8, 2025, <https://www.oecd.org/en/topics/base-erosion-and-profit-shifting-beps.html>
5. OECD's Amount B: Simplified Transfer Pricing for Routine Marketing ..., acceso: agosto 8, 2025, <https://www.gtlaw.com/en/insights/2025/1/oecd-amount-b-simplified-transfer-pricing-for-routine-marketing-and-distribution-activities>
6. Transfer pricing - OECD, acceso: agosto 8, 2025, <https://www.oecd.org/en/topics/transfer-pricing.html>
7. OECD/G20 Inclusive Framework releases documents on Pillar One ..., acceso: agosto 8, 2025, https://www.ey.com/en_gl/technical/tax-alerts/oecd-g20-inclusive-framework-releases-documents-on-pillar-one-am
8. Update on international tax cooperation provided to G20 finance ministers (Feb. 2025), acceso: agosto 8, 2025, <https://www.taxathand.com/article/38575/OECD/2025/Update-on-international-tax-cooperation-provided-to-G20-finance-ministers-Feb-2025>
9. El impacto real de la NIIF 15 en las empresas - Auditoría & Co, acceso: agosto 8, 2025, <https://auditoria-audidores.com/articulos/articulo-auditoria-el-impacto-real-de-la-niif-15-en-las-empresas/>
10. ¿Qué es la norma NIIF 15 de la ACCA sobre el reconocimiento de ingresos? - Stripe, acceso: agosto 8, 2025, <https://stripe.com/es-us/resources/more/what-is-acca-ifs-15>
11. NIIF 15 Ingresos ordinarios procedentes de contratos con clientes - | ICAC, acceso: agosto 8, 2025, <https://www.icac.gob.es/sites/default/files/2024-02/NIIF%2015.diciembre%2023.pdf>

12. Determining the transaction price - Staff paper, acceso: agosto 8, 2025, <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2024/march/iasb/ap6a-ifrs15-pir-transaction-price.pdf>
13. IFRS 15 — Revenue from Contracts with Customers - IAS Plus, acceso: agosto 8, 2025, <https://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs15>
14. Un acercamiento general a la NIIF 15 y a sus cambios respecto a la NIC 11 y NIC 18 - Revista - PUCP, acceso: agosto 8, 2025, <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/revistalidera/article/download/23597/22567/>
15. Precios de Transferencia en Venezuela - TPC Group, acceso: agosto 8, 2025, <https://tpcgroup-int.com/servicios/precios-de-transferencia/venezuela/>
16. Alerta – Función técnica - NIIF 15 - PwC, acceso: agosto 8, 2025, https://www.pwc.com/ve/es/publicaciones/assets/PublicacionesNew/Boletines/Alerta_Funcion_Tecnica_2018_NIIF15.pdf
17. fuga de capitales iv. argentina, 2014 la manipulación de los “precios de transferencia” - Centro de Documentación e Información, acceso: agosto 8, 2025, <https://cdi.mecon.gob.ar/bases/doc/cefid-ar/58.pdf>
18. (PDF) Transfer Pricing: Concepts and Practices of the 'Sixth Method' in Transfer Pricing, acceso: agosto 8, 2025, https://www.researchgate.net/publication/376205243_Transfer_Pricing_Concepts_and_Practices_of_the_'Sixth_Method'_in_Transfer_Pricing
19. La Base de Precios de Transferencia de data incorpora información ..., acceso: agosto 8, 2025, <https://www.ciat.org/la-base-de-precios-de-transferencia-de-ciatdata-incorpora-informacion-sobre-el-sexto-metodo-correspondiente-a-10-paises-de-america-latina/>
20. Base de datos sobre normas y prácticas de precios de transferencia en países de América Latina y el Caribe | Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, acceso: agosto 8, 2025, <https://www.ciat.org/precios-transferencia/>
21. ¿Estás obligado a cumplir con la declaración informativa de precios de transferencia?, acceso: agosto 8, 2025, <https://www.marambio-hlb.com/estas-obligado-a-cumplir-con-la-declaracion-informativa-de-precios-de-transferencia/?lang=es>
22. Venezuela: El SENIAT emitió Providencia Administrativa mediante la cual se establece la tasa aplicable para el cálculo de - Baker McKenzie InsightPlus, acceso: agosto 8, 2025, https://insightplus.bakermckenzie.com/bm/attachment_dw.action?attkey=WLIM0vxNkV4Zuli%2BLFlm36o8vm436OzNvBEewyfBtA8LyWQktPIRVMZTZFDX%2F0%2B9mW821LeS%2FvNvsOMLPsxkgqsQqkXyVtI%3D&nav=AFLSaAyyu4pqliK13ooBVJJ0xLqj76cGv3Q3GgyyWU%2B2deFajnShjqCzxnhm6jWnY5ZDdwR5K2k%3D&attdocparam=8LWtmkTrIsy2MR7mRBsPzFX%2FZ5ncmokbBKKTiexR3wfjXzC4Up2BB7QJ63eDaWQvPOMTVQGsitNylQ%3D%3D&fromContentView=1
23. Boletín Impuestos y Servicios Legales - 28 de enero, 2025 | Deloitte SLATAM, acceso: agosto 8, 2025, <https://www.deloitte.com/latam/es/services/tax/perspectives/30enero2025-boletin-informativo-legal.html>

Glosario.

- **BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*)**: Plan de 15 acciones de la OCDE/G20 para combatir la elusión fiscal internacional, asegurando que los beneficios se graven donde se realiza la actividad económica y se crea valor.¹
- **OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos)**: Organización internacional que proporciona directrices y estándares para la fiscalidad internacional, incluido el marco de precios de transferencia.¹
- **G20 (Grupo de los Veinte)**: Foro internacional que reúne a las principales economías del mundo, colaborando con la OCDE en la reforma de la fiscalidad internacional, como en el proyecto BEPS.¹
- **Pilar Uno**: Componente de la reforma BEPS 2.0 que busca reasignar beneficios imposables a las jurisdicciones de mercado, centrándose en los desafíos de la digitalización de la economía.¹
- **Pilar Dos**: Componente de la reforma BEPS 2.0 que busca establecer un Impuesto Mínimo Global (GloBE) del 15% para grandes empresas multinacionales.¹
- **Cantidad B (*Amount B*)**: Enfoque simplificado dentro del Pilar Uno para determinar la remuneración de plena competencia para actividades rutinarias de marketing y distribución, con el objetivo de reducir la carga administrativa y aumentar la certidumbre fiscal.⁵
- **Principio de Plena Competencia (*Arm's Longitud Principio*)**: Principio fundamental de los precios de transferencia que establece que las transacciones entre partes vinculadas deben valorarse como si se hubieran realizado entre partes independientes en condiciones comparables.¹
- **NIIF 15 (Normas Internacionales de Información Financiera)**: Norma contable que establece un modelo de cinco pasos para el reconocimiento de ingresos de contratos con clientes, con un enfoque en la determinación del precio de la transacción y las obligaciones de desempeño.¹
- **Sexto Método**: Un método de precios de transferencia que surgió en América Latina, principalmente en Argentina, para el control de transacciones de *commodities*, utilizando como referencia el precio de cotización en un mercado transparente en lugar de transacciones comparables entre terceros.¹⁷
- **LISLR (Ley del Impuesto Sobre la Renta)**: Ley venezolana que regula el marco legal de los precios de transferencia en el país, adoptando el principio de plena competencia y los cinco métodos de valoración tradicionales.¹
- **SENIAT (Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria)**: La autoridad tributaria de Venezuela, encargada de la fiscalización y la emisión de providencias administrativas relacionadas con los precios de transferencia.¹
- **CIAT (Centro Interamericano de Administraciones Tributarias)**: Organismo que promueve la cooperación y el intercambio de información entre las administraciones tributarias de la región, y ha documentado la aplicación del "Sexto Método" en varios países de América Latina.

Subcapítulo II: Casos prácticos

Casos de Precios de Transferencia

Caso 1: Aplicación del Principio de Plena Competencia y la Acción 10 de BEPS

Contexto:

"TechGlobal Corp.", una empresa multinacional con sede en Venezuela se dedica a la producción y venta de componentes electrónicos. Su subsidiaria en un paraíso fiscal (que llamaremos "Isla Fiscalia") le vende una materia prima esencial, el "chip-X", a un precio de \$5.000 por unidad. El costo de producción del chip-X para "Isla Fiscalia" es de \$1.000 por unidad. El margen de ganancia es extremadamente alto, y la empresa matriz, "TechGlobal Corp.", al comprar a este precio inflado, disminuye artificialmente su base imponible en Venezuela.

Análisis bajo la Acción 10 de BEPS:

Según la normativa venezolana, que se alinea con el principio de plena competencia de la OCDE, esta transacción debe ser revisada. Un análisis comparativo de precios no controlados (método CUP) revela que el precio de mercado del chip-X, si se comprara a un proveedor independiente, oscila entre \$1.500 y \$2.000 por unidad.

Acciones de la Administración Tributaria (SENIAT):

- El SENIAT, basándose en las directrices de la Acción 10 de BEPS, cuestiona la validez del precio de \$5.000.
- El contribuyente debe demostrar que el precio cumple con el principio de plena competencia. En este caso, la documentación de precios de transferencia de "TechGlobal Corp." es deficiente y no justifica el alto precio.
- El SENIAT, en uso de sus facultades de fiscalización, ajusta la base imponible de "TechGlobal Corp." en Venezuela, considerando un precio de \$2.000 por unidad (el valor de plena competencia). El diferencial de \$3.000 por unidad (\$5.000 - \$2.000) es reclasificado como un gasto no deducible, lo que aumenta la renta imponible en Venezuela y genera una obligación tributaria adicional para la empresa.

Caso 2: La intersección entre la NIIF 15 y el Precio de Plena Competencia

Contexto:

"Innovate Solutions S.A.", una empresa venezolana de desarrollo de software, contrata con su casa matriz en Estados Unidos, "Innovate Global Inc.", para la creación de una nueva plataforma digital. El contrato establece un precio fijo de \$1.000.000. Según la **NIIF 15** (Ingresos de Contratos con Clientes), "Innovate Solutions S.A." ha reconocido este ingreso a lo largo del tiempo, a medida que cumple con las obligaciones del contrato.

Análisis bajo la NIIF 15 y Precios de Transferencia:

La **NIIF 15** requiere que la empresa determine el "precio de la transacción", que es la contraprestación que se espera recibir a cambio de los bienes o servicios. Para ello, la empresa debe documentar:

- **Los costos del proyecto:** Horas de trabajo del personal, licencias de software, etc.
- **El margen de beneficio esperado.**
- **Los riesgos asociados.**

Esta misma documentación contable, generada para cumplir con la NIIF 15, es de vital importancia para el análisis de precios de transferencia. "Innovate Solutions S.A." puede usar esta información para justificar ante el SENIAT que el precio de \$1.000.000 es razonable y se ajusta al principio de plena competencia. Por ejemplo, pueden demostrar que un tercero independiente, bajo las mismas condiciones y asumiendo un riesgo similar, habría cobrado un precio comparable para desarrollar la plataforma.

Conclusión:

Este caso ilustra cómo las normas contables no solo tienen un propósito financiero, sino que también pueden servir como una herramienta poderosa para el cumplimiento tributario, al proveer la evidencia necesaria para la justificación del precio de plena competencia en transacciones entre partes vinculadas.

Caso 3: La Carga Administrativa de BEPS 2.0 (Pilar Dos)

Contexto:

"Global Energy Corp.", una multinacional con presencia en 30 países, incluyendo Venezuela, tiene una facturación global superior a 750 millones de euros. Sus operaciones en Venezuela tienen un tipo impositivo efectivo del 12%, mientras que en la mayoría de los demás países es del 25%.

Análisis bajo el Pilar Dos de BEPS 2.0:

- Bajo el **Pilar Dos** y las normas **GloBE**, "Global Energy Corp." debe calcular el tipo impositivo efectivo en cada jurisdicción donde opera.
- A pesar de que el tipo impositivo legal en Venezuela es del 34%, el tipo efectivo es del 12% debido a ciertas exenciones y deducciones fiscales.
- Al ser el tipo efectivo inferior al mínimo global del 15%, la empresa matriz en su país de origen (si este ha adoptado el Pilar Dos) deberá pagar un **impuesto complementario** (top-up tax) sobre la renta generada en Venezuela, hasta alcanzar el 15%.
- Este cálculo no se basa en la renta imponible según la ley venezolana, sino en una base imponible ajustada según las complejas reglas de GloBE, lo que obliga a la empresa a llevar un registro contable y fiscal paralelo.

Conclusión:

Este caso resalta la pesada carga administrativa y la complejidad técnica que el Pilar Dos impone a las empresas multinacionales. Ya no basta con cumplir con las leyes fiscales de cada país, sino que se deben generar nuevos datos y cálculos para determinar y pagar un impuesto

adicional en la jurisdicción de la casa matriz, redefiniendo las reglas del juego de la fiscalidad internacional.

Caso 4: Transacciones de Servicios Intragruppo y Precios de Transferencia Internacional

Contexto:

"Innovación Global S.A.", una empresa con sede en España, opera en el sector de la tecnología de la información. Su subsidiaria en Costa Rica, "Innovación Latam S.A.", vende servicios de soporte técnico a clientes en América Latina. La casa matriz en España le presta servicios de gestión, contabilidad, recursos humanos y marketing a la subsidiaria en Costa Rica, por los cuales le factura anualmente una tarifa fija de 500.000 euros.

Análisis de Precios de Transferencia:

La Administración Tributaria de Costa Rica inicia una auditoría sobre "Innovación Latam S.A." para verificar si la tarifa de 500.000 euros por los servicios intragrupo cumple con el principio de plena competencia. El auditor tributario sospecha que la empresa podría estar pagando una tarifa inflada para reducir su base imponible en Costa Rica y trasladar beneficios a la casa matriz en España, donde la carga fiscal es menor.

Para justificar la tarifa, "Innovación Latam S.A." debe presentar la siguiente documentación:

1. **Análisis de Beneficio Intragruppo (Beneficio-Intragruppo-Análisis):**
 - La empresa debe demostrar que los servicios de gestión, contabilidad, recursos humanos y marketing son necesarios y que efectivamente benefician a la operación en Costa Rica.
 - Debe cuantificar los beneficios recibidos, por ejemplo, el ahorro en costos de personal o la mejora en la eficiencia de los procesos.
2. **Análisis de Costos y Precios de Mercado:**
 - Se deben identificar los costos incurridos por "Innovación Global S.A." en España para prestar estos servicios (salarios, gastos de oficina, etc.).
 - La empresa debe justificar que el margen de beneficio aplicado sobre esos costos es razonable y comparable al que se aplicaría en transacciones con terceros independientes.
 - Una búsqueda de comparables (benchmarking) con empresas independientes que prestan servicios similares en el mercado, mostraría que el precio de 500.000 euros no es razonable y que el valor de mercado para servicios similares oscila entre 200.000 y 300.000 euros.
3. **Documentación de la Organización de la OCDE:**
 - La documentación de precios de transferencia de la OCDE, específicamente en el **Capítulo VII**, aborda la prestación de servicios intragrupo. "Innovación Global S.A." debe demostrar que la tarifa facturada se basa en una

metodología sólida y que no es simplemente un mecanismo para trasladar beneficios.

Resolución del Caso:

- La Administración Tributaria de Costa Rica, al no encontrar la justificación adecuada en la documentación de "Innovación Latam S.A.", determina que la tarifa de 500.000 euros es excesiva.
- Ajusta la base imponible de "Innovación Latam S.A.", considerando un gasto deducible de 300.000 euros (el valor de plena competencia). El exceso de 200.000 euros es reclasificado como un gasto no deducible.
- Esto aumenta la renta imponible de "Innovación Latam S.A." en Costa Rica, generando una obligación tributaria adicional y, potencialmente, multas por incumplimiento de las normativas de precios de transferencia.

Conclusión:

Este caso práctico subraya la importancia crítica de la documentación y el análisis exhaustivo en las transacciones intragrupo. No basta con facturar por un servicio; es imperativo demostrar que el precio pagado es consistente con el principio de plena competencia y que los servicios prestados son reales y beneficiosos para la subsidiaria. El incumplimiento de estas normas puede resultar en una doble tributación y en sanciones severas por parte de las autoridades fiscales.

Acción 11: Medición y Monitoreo de la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios

Autor



Susana Apóstol

Licenciada en Contaduría Pública, especialista en Derecho Tributario, analista de sistemas y facilitador de procesos con más de 30 años de experiencia como líder en las áreas de organización, contabilidad, costos y tributos, Conferencista, Coordinador del CPAT_FCCPV, ex subcoordinador del CPPC_FCCPV, certificada en NIAs y VEN_NIF por la FCCPV, Docente en las áreas de especialización tributaria en diversas universidades de Venezuela y en Gerencia empresarial de la Universidad Yacambú-Venezuela.

Subcapítulo I: Teoría

Resumen

La **globalización económica** ha generado un desafío significativo para los sistemas fiscales internacionales: la **Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS)**. Este fenómeno permite a las empresas multinacionales (EMN) desviar artificialmente ganancias hacia jurisdicciones de baja tributación, resultando en pérdidas fiscales sustanciales para los países (estimadas entre USD 100 mil y 240 mil millones anuales por la OCDE) y en una distorsión de la competencia. Para abordar esta problemática, el Proyecto BEPS de la OCDE/G20, lanzado en 2013, incluyó 15 acciones. Entre ellas, la **Acción 11: Medición y Seguimiento de BEPS**, se destaca por su enfoque empírico y metodológico. Su objetivo es cuantificar la magnitud del BEPS y evaluar la efectividad de las contramedidas. Para ello, ha desarrollado un **panel de indicadores** (rentabilidad relativa, transacciones intragrupo, tipos impositivos efectivos, patrones de IED y desconexión entre ganancias y actividad económica), apoyándose fundamentalmente en la información del **Informe País por País (CbC)**. A pesar de los avances, la medición de BEPS enfrenta retos persistentes como la heterogeneidad y confidencialidad de los datos, la complejidad de establecer causalidad, la naturaleza evolutiva de las estrategias de elusión y la dificultad para cuantificar la "actividad económica real". Superar estos obstáculos es crucial para fortalecer la lucha global contra BEPS y asegurar sistemas fiscales más equitativos y eficientes.

Palabras Clave: Erosión de la Base Imponible, Traslado de Beneficios, BEPS, Acción 11 OCDE, Fiscalidad Internacional, Informe País por País (CbC), EMN, Tipos Impositivos Efectivos.

Abstract

Economic globalization has posed a significant challenge to international tax systems: **Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)**. This phenomenon allows multinational enterprises (MNEs) to artificially shift profits to low-tax jurisdictions, leading to substantial tax revenue losses for countries (estimated by the OECD at USD 100 billion to 240 billion annually) and distorted competition. To address this issue, the OECD/G20 BEPS Project, launched in 2013, comprised 15 actions. Among these, **Action 11: Measuring and Monitoring BEPS**, stands out for its empirical and methodological focus. Its objective is to quantify the magnitude of BEPS and assess the effectiveness of countermeasures. To achieve this, it has developed a **panel of indicators** (relative profitability, intragroup transactions, effective tax rates, FDI patterns, and the misalignment between profits and economic activity), fundamentally relying on **Country-by-Country (CbC) Reporting** data. Despite these advancements, BEPS measurement faces persistent challenges such as data heterogeneity and confidentiality, the complexity of establishing causality, the evolving nature of tax avoidance strategies, and the difficulty in quantifying "real economic activity." Overcoming these obstacles is crucial for strengthening the global fight against BEPS and ensuring more equitable and efficient tax systems.

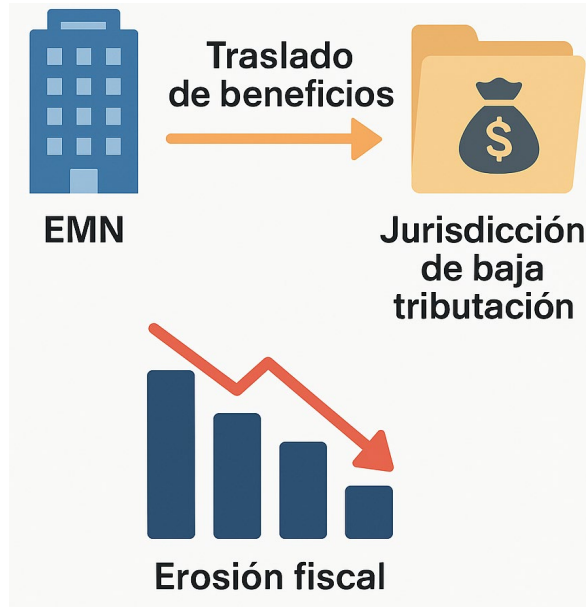
Keywords: Base Erosion, Profit Shifting, BEPS, OECD Action 11, International Taxation, Country-by-Country Reporting (CbC), MNEs, Effective Tax Rates.

Introducción y antecedentes

La **globalización de la economía** ha transformado significativamente los modelos de negocio y la estructura operativa de las empresas multinacionales (EMN). Si bien esta integración económica ha impulsado el crecimiento y la eficiencia, también ha expuesto **vulnerabilidades significativas en el marco fiscal internacional**. Tradicionalmente, los principios tributarios internacionales se han basado en la premisa de que la imposición sobre las ganancias empresariales ocurre en la jurisdicción donde la actividad económica tiene lugar y el valor es creado. Sin embargo, en las últimas décadas, ha cobrado relevancia un fenómeno conocido como **Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS)**, que consiste “*en la explotación de lagunas y desajustes entre las normas fiscales de diversas jurisdicciones por parte de las EMN para trasladar artificialmente las ganancias a países con baja o nula tributación*” (OCDE, 2015a).

Figura 11.1

Imagen ilustrativa del traslado de beneficios.



Este comportamiento genera diversas consecuencias adversas, incluyendo la **erosión de la base imponible** de los países donde se generan las actividades económicas, la **distorsión de la competencia**, la **debilidad en la equidad de los sistemas tributarios** y una **disminución relevante en los ingresos fiscales de los estados**. Las estimaciones de la OCDE (2015a) sugieren que las pérdidas anuales de ingresos fiscales globales debido a BEPS oscilan entre USD 100 mil y 240 mil millones, lo que representa entre el 4% y el 10% de la recaudación mundial del impuesto sobre la renta de las sociedades. Esta situación crítica condujo al lanzamiento del **Proyecto BEPS**, una iniciativa liderada por la OCDE y el G20 desde el año 2013, concebida como un ambicioso plan de 15 acciones destinado a abordar las deficiencias del marco fiscal internacional y restaurar la confianza en los sistemas tributarios.

Dentro de este proyecto integral, la **Acción 11: Medición y Seguimiento de BEPS** desempeña una función crítica. A diferencia de otras acciones que proponen reformas normativas específicas (p. ej., precios de transferencia, mecanismos híbridos, abuso de tratados), la Acción 11 prioriza la vertiente empírica, centrándose en la **cuantificación de la magnitud del fenómeno BEPS y en el análisis de la efectividad de las medidas correctivas adoptadas**.

Históricamente, el análisis de la elusión fiscal transfronteriza se ha visto obstaculizado por la escasez de datos fiables y comparables, lo que ha impedido que las investigaciones previas ofrecieran conclusiones claras y uniformes.

“La creación de indicadores confiables y metodologías de medición robustas es esencial para desarrollar políticas fiscales eficientes y basadas en evidencia” (OCDE, 2015a). Sin una comprensión clara de la magnitud de la erosión de la base imponible, las estrategias gubernamentales podrían ser ineficaces, excesivas o generar efectos contraproducentes. Por ello, resulta fundamental analizar los progresos obtenidos a través de la Acción 11, lo que implica revisar las metodologías empleadas, las fuentes de información disponibles (incluido el vital

Informe País por País o CbC), los indicadores diseñados para rastrear el BEPS y los obstáculos que aún persisten al intentar medir esta compleja problemática.

Figura 11.2

Marco metodológico para el monitoreo de BEPS

La Acción 11: Un Marco Metodológico para el Monitoreo de BEPS



La Acción 11, concebida por la OCDE y el G20, constituye una **guía y un marco metodológico** para asistir a los países en la medición y monitoreo del fenómeno BEPS. En virtud de su naturaleza no vinculante legalmente, el presente documento no abordará bases legales directamente relacionadas con la Acción BEPS 11. Su implementación y utilización recaen principalmente en las **administraciones tributarias nacionales** de cada jurisdicción. Estas entidades son las encargadas de:

- **Recopilar los datos necesarios:** “Esto abarca tanto la información fiscal tradicional de sus contribuyentes como la integración de nuevas fuentes, destacando el **Informe País por País (CbC)**, implementado bajo la Acción 13, cuya información es fundamental para los análisis de la Acción 11” (OCDE, 2015b).
- **Desarrollar y aplicar metodologías de análisis:** Se deben utilizar los indicadores propuestos por la Acción 11 (rentabilidad relativa, volumen de transacciones intragrupo, Tipos Impositivos Efectivos, patrones de IED y desconexión entre ganancias y actividad económica real) para identificar riesgos de BEPS y evaluar su magnitud.

- **Colaborar e intercambiar información:** La OCDE fomenta activamente el intercambio de datos entre administraciones tributarias para construir una perspectiva más completa y global de la operatoria internacional de las EMN.
- **Integrar los hallazgos en la formulación de políticas:** Los resultados derivados de la medición de BEPS deben servir como base informada para las decisiones sobre nuevas reformas fiscales o el ajuste de las existentes.

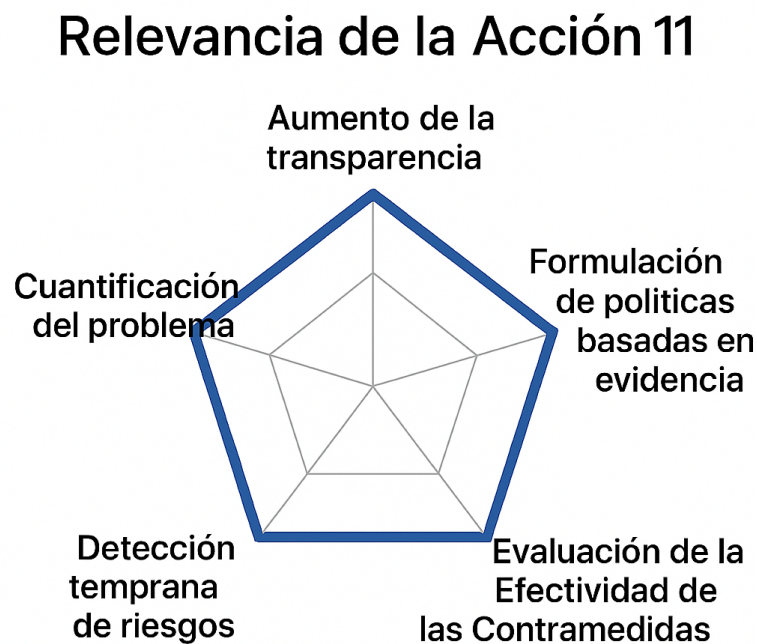
En síntesis, la Acción 11 no es una acción de carácter "legislativo" para ser adoptada por un parlamento, sino una **acción de "gestión y análisis de datos"** destinada a ser implementada por las autoridades fiscales y los equipos de política tributaria de cada nación. El respaldo político a nivel gubernamental es crucial para asegurar los recursos y el marco legal que posibiliten, por ejemplo, la recepción y el uso efectivo de la información CbC.

Relevancia de la Acción 11

La trascendencia de la Acción 11 radica en su papel fundamental para transformar la lucha contra BEPS, pasando de un enfoque basado en intuiciones y casos aislados a un **modelo sustentado en evidencia y datos**. Sus principales puntos relevantes son:

Figura 11.3

Relevancia de la acción 11



- **Cuantificación del Problema:** Antes de la Acción 11, la magnitud real de BEPS era mayormente una estimación. Esta acción busca proporcionar herramientas para

cuantificar el volumen de ganancias trasladadas y las pérdidas de ingresos fiscales, ofreciendo una base sólida para comprender la escala del problema.

- **Formulación de Políticas Basadas en Evidencia:** Al proporcionar indicadores y metodologías de medición, la Acción 11 habilita a los gobiernos y organismos internacionales a diseñar políticas fiscales más efectivas y dirigidas. Sin una medición precisa, cualquier reforma carecería de un sustento empírico adecuado.

- **Evaluación de la Efectividad de las Contramedidas:** Es crucial determinar si las acciones implementadas (como la limitación a la deducibilidad de intereses o las reglas anti-híbridas) están logrando su objetivo. La Acción 11 ofrece un marco para monitorear el impacto de estas reformas y ajustarlas si es necesario.

- **Aumento de la Transparencia y el Entendimiento:** Aunque el acceso a datos pueda ser limitado para el público en general, la Acción 11 promueve una mayor transparencia en la información fiscal a nivel de las administraciones tributarias, permitiendo una comprensión más profunda de cómo operan las EMN, dónde se generan sus ganancias y se pagan sus impuestos.

- **Detección Temprana de Riesgos:** Los indicadores funcionan como "señales de alerta" que permiten a las administraciones tributarias identificar proactivamente posibles esquemas de elusión, incluso antes de que escalen a problemas masivos o litigios complejos. Esto optimiza la asignación de recursos para auditoría y fiscalización.

En síntesis, la Acción 11 es la **columna vertebral analítica** del Proyecto BEPS, proveyendo los datos y las herramientas necesarias para comprender la magnitud del desafío, informar la toma de decisiones y medir el éxito de los esfuerzos globales contra la elusión fiscal.

Metodologías Empleadas en la Medición de BEPS

La Acción 11 del Proyecto BEPS ha impulsado la implementación de diversas metodologías para abordar el complejo desafío de cuantificar la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. Estas metodologías se categorizan principalmente en enfoques macro y microeconómicos.

Análisis Macroeconómico

Este enfoque evalúa **datos agregados** a nivel nacional o global para identificar patrones consistentes con estrategias BEPS. Se emplean métodos econométricos para establecer correlaciones entre variables fiscales y económicas, como los tipos impositivos efectivos (TIE), los beneficios empresariales o los flujos de inversión extranjera directa (IED), y los posibles indicios de traslado de beneficios. Las metodologías clave incluyen:

- **Análisis de Sensibilidad Fiscal**

El **Análisis de Sensibilidad Fiscal** constituye una metodología macroeconómica fundamental dentro del marco de la Acción 11 del Proyecto BEPS para identificar patrones de traslado de beneficios. Esta aproximación examina sistemáticamente cómo las “*variaciones en los tipos impositivos corporativos legales o efectivos entre distintas jurisdicciones influyen en la declaración de ganancias de las EMN*” (OCDE, 2015a). La premisa subyacente es que, si las

decisiones de localización de beneficios se ven impulsadas por consideraciones fiscales, las EMN tenderán a reportar una mayor proporción de sus utilidades en países con regímenes fiscales más favorables, independientemente de la ubicación de su actividad económica real.

Para llevar a cabo este análisis, los investigadores y las administraciones tributarias suelen emplear **modelos econométricos** que correlacionan las tasas impositivas locales con las ganancias declaradas por las EMN en esas jurisdicciones. Estos modelos buscan cuantificar la **elasticidad de la base imponible** o de los beneficios declarados con respecto a las tasas impositivas. Una elasticidad negativa y estadísticamente significativa indicaría que una reducción en la tasa impositiva de una jurisdicción se asocia con un aumento desproporcionado en las ganancias reportadas por las EMN en esa misma jurisdicción. Por ejemplo, *“estudios empíricos han demostrado que las ganancias de las EMN son significativamente más sensibles a las diferencias impositivas que las ganancias de las empresas puramente domésticas, lo cual sugiere un comportamiento de traslado de beneficios”* (Tørsløv et al., 2018).

La utilidad de este indicador radica en su capacidad para:

- **Detectar tendencias generales:** Permite identificar a nivel agregado si las EMN están respondiendo a los incentivos fiscales al redistribuir sus ganancias.
- **Informar la política fiscal:** Los resultados pueden orientar a los legisladores sobre la presión a la baja que ejercen las tasas impositivas bajas en la declaración de beneficios y, por ende, en la recaudación.

A pesar de su valor, este análisis debe interpretarse con cautela. La correlación observada entre tasas impositivas bajas y alta declaración de beneficios no establece automáticamente una causalidad exclusiva por BEPS, *“dado que otros factores económicos (como la demanda de mercado, la disponibilidad de mano de obra cualificada o la infraestructura) también influyen en las decisiones de localización de actividades”* (OCDE, 2015a). No obstante, cuando se utiliza en conjunto con otros indicadores de la Acción 11, el análisis de sensibilidad fiscal proporciona una valiosa perspectiva sobre el riesgo de BEPS a nivel macroeconómico.

• Modelos de Asignación de Ganancias

Los **Modelos de Asignación de Ganancias** representan otra metodología macroeconómica crucial empleada en *“la Acción 11 del Proyecto BEPS para identificar desajustes entre la distribución de los beneficios de las EMN y la ubicación geográfica de su actividad económica subyacente”* (OCDE, 2015a). A diferencia de los análisis que se centran puramente en la sensibilidad a las tasas impositivas, estos modelos buscan establecer una relación esperada entre la **generación de valor económico real** en una jurisdicción y el nivel de ganancias declaradas en esa misma ubicación.

La hipótesis fundamental de estos modelos es que los beneficios deberían atribuirse, en gran medida, al lugar donde se desarrollan las funciones esenciales, se asumen los riesgos significativos y se emplean los activos clave que realmente impulsan la creación de valor dentro de un grupo multinacional. Para lograr esto, se utilizan **indicadores proxy de actividad económica real**, como:

- **Empleo:** El número de empleados en una subsidiaria o jurisdicción, especialmente aquellos con roles de alto valor añadido (investigadores, ingenieros, gerentes), puede servir como un indicador de la sustancia económica y la generación de valor.
- **Activos Fijos (Tangibles):** La inversión en plantas de producción, maquinaria, equipos y otras propiedades tangibles en una jurisdicción sugiere una presencia operativa sustancial y una contribución directa a la producción o prestación de servicios.
- **Ventas:** Aunque las ventas finales pueden ocurrir en diversas jurisdicciones, la contribución al proceso de venta (ej., fuerza de ventas, marketing, distribución) en una ubicación particular es un indicador de actividad económica.
- **Costos Operativos:** Los costos asociados a la realización de actividades sustantivas (salarios, alquileres de oficinas, gastos de producción) pueden reflejar el nivel de operaciones.

Los modelos de asignación de ganancias, a menudo de naturaleza econométrica, comparan la distribución de las ganancias declaradas por las EMN entre las jurisdicciones con la distribución de estos indicadores de actividad económica. Un **desajuste significativo** por ejemplo, *“la declaración de altos beneficios en una jurisdicción con un número muy bajo de empleados o activos fijos, o con ventas mínimas destinadas al mercado local sugiere que podría estar ocurriendo un traslado artificial de beneficios, desvinculado de la actividad económica que los justifica”* (OCDE, 2015a).

Estos modelos son particularmente valiosos porque permiten ir más allá de la mera existencia de bajas tasas impositivas, enfocándose en la **sustancia económica**. *“Sin embargo, su aplicación práctica presenta desafíos, especialmente en la valoración de los activos intangibles y en la atribución de funciones y riesgos en cadenas de valor altamente integradas, lo cual es intrínsecamente complejo”* (OCDE, 2015a). No obstante, como parte de un enfoque multidimensional, los modelos de asignación de ganancias son una herramienta indispensable para comprender las distorsiones en la distribución global de beneficios y el impacto del BEPS.

- **Análisis de Balanza de Pagos**

El Análisis de Balanza de Pagos constituye otra herramienta macroeconómica relevante en el marco de la Acción 11 del Proyecto BEPS, orientada a la detección de posibles estrategias de elusión fiscal. *“Esta metodología se enfoca en la identificación de flujos atípicos de ingresos por inversiones o pagos de servicios transfronterizos que, por su volumen, dirección o naturaleza, podrían ser indicativos de estructuras de Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios”* (OCDE, 2015a).

La balanza de pagos de un país registra todas las transacciones económicas entre residentes de ese país y no residentes durante un período determinado. Al examinar sus componentes, particularmente la cuenta financiera (que registra movimientos de capital e inversiones) y la cuenta corriente (que incluye el comercio de bienes y servicios, así como las rentas de la inversión), los analistas pueden identificar anomalías que sugieran actividades de BEPS. Por ejemplo:

- **Ingresos por Inversión Extranjera Directa (IED):** Un volumen inusualmente elevado de ingresos por intereses o dividendos que fluye desde una jurisdicción de alta tributación hacia una jurisdicción de baja tributación, especialmente si no se corresponde con una actividad económica sustancial en esta última, podría señalar el uso de préstamos intragrupo excesivos o la acumulación de ganancias en entidades holding sin sustancia.

- **Pagos de Servicios Transfronterizos:** Cifras desproporcionadamente altas de pagos por servicios, cánones (regalías) o licencias de intangibles que se dirigen desde filiales operativas en países con alta tributación hacia entidades relacionadas en jurisdicciones de baja tributación. Estos flujos podrían representar la sobrevaloración de servicios o la atribución artificial de rentas por intangibles a entidades sin una verdadera función de desarrollo o gestión de dichos activos.

La relevancia de este análisis radica en su capacidad para ofrecer una perspectiva agregada y macroeconómica sobre el traslado de beneficios, complementando los enfoques a nivel de empresa. Sin embargo, es crucial reconocer que los datos de balanza de pagos son agregados y pueden no distinguir claramente entre transacciones legítimas y aquellas motivadas por BEPS. Por ello, la identificación de "flujos atípicos" requiere un análisis cuidadoso y contextualizado, a menudo comparando los patrones observados con promedios históricos, tendencias sectoriales o flujos con socios comerciales similares. La OCDE (2015a) enfatiza que este indicador es más efectivo cuando se utiliza en conjunto con otras metodologías y datos más detallados, como los proporcionados por el Informe País por País (CbC), para corroborar las sospechas de BEPS.

Análisis Microeconómico (a nivel de empresa)

El **análisis microeconómico**, a diferencia de las metodologías macroeconómicas, se centra en el **escrutinio detallado del comportamiento fiscal individual de las EMN**. Con la creciente disponibilidad de datos a nivel de empresa, esta metodología permite una comprensión más profunda de cómo las **estructuras corporativas** específicas y las **decisiones estratégicas sobre la ubicación de beneficios** impactan directamente en la carga tributaria efectiva de empresas individuales dentro de un grupo multinacional. Este enfoque se alinea directamente con los objetivos de la Acción 11, que busca una comprensión detallada del comportamiento de BEPS a nivel de la EMN individual.

Este enfoque va más allá de las tendencias agregadas, permitiendo a las administraciones tributarias y a los investigadores:

- **Identificar riesgos de BEPS a nivel de entidad:** Se pueden detectar patrones anómalos en la rentabilidad, los flujos intragrupo o la asignación de activos y personal en subsidiarias específicas, señalando posibles esquemas de elusión.
- **Analizar modelos de negocio complejos:** Permite desentrañar cómo las EMN estructuran sus operaciones globales, desde la producción de bienes hasta la

provisión de servicios y la gestión de intangibles, y cómo estas estructuras influyen en la distribución de sus ganancias a efectos fiscales.

- **Evaluar la sustancia económica:** Facilita la comparación de las ganancias declaradas en una jurisdicción con la presencia de actividad económica real (ej., empleados, activos tangibles, funciones clave) en esa misma ubicación, lo que es crucial para determinar si el beneficio está alineado con la creación de valor.

La **introducción del Informe País por País (CbC)**, en el marco de la Acción 13 del Proyecto BEPS, ha sido **fundamental y transformadora** para potenciar este tipo de análisis (OCDE, 2015b). El CbC proporciona a las administraciones tributarias una visión global anual de las operaciones de las EMN, desglosando ingresos, beneficios, impuestos pagados, empleados, capital y activos tangibles por cada jurisdicción en la que operan. Esta información detallada permite a los países identificar rápidamente dónde una EMN podría estar asumiendo un riesgo de BEPS y dirigir sus recursos de fiscalización de manera más eficiente.

En resumen, el análisis microeconómico, robustecido por el CbC, es indispensable para una evaluación precisa de BEPS, ya que permite pasar de las grandes cifras a la **realidad operativa de cada EMN**, detectando anomalías que no serían visibles en un nivel agregado.

Fuentes de Información Disponibles para la Medición de BEPS

Para asegurar una medición fidedigna del BEPS, resulta esencial contar con **datos accesibles y de elevada calidad**. En este contexto, la Acción 11 ha promovido activamente la utilización y el perfeccionamiento de variadas fuentes de información:

- **Estadísticas Agregadas Nacionales e Internacionales:** Incluyen datos macroeconómicos proporcionados por organismos como la OCDE, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y Eurostat, así como estadísticas fiscales y de balanza de pagos publicadas por las propias jurisdicciones. “*Si bien son útiles para identificar tendencias generales, su nivel de agregación limita el análisis detallado de BEPS*” (OCDE, 2015a).

- **Bases de Datos de Empresas Cotizadas:** Ofrecen información financiera detallada de grandes EMN, aunque su alcance se restringe a las empresas que cotizan en bolsa y pueden no abarcar la totalidad de las operaciones de los grupos multinacionales.

- **Datos de Registros Administrativos Tributarios:** En algunas jurisdicciones, el acceso a datos tributarios anonimizados y desagregados ha permitido análisis más profundos de los beneficios declarados y las actividades empresariales.

- **El Informe País por País (CbC):** “*Implementado en el marco de la Acción 13 del Proyecto BEPS, representa una fuente de información vital y transformadora*” (OCDE, 2015b). Este instrumento requiere que las EMN con ingresos consolidados que superan un umbral específico (comúnmente 750 millones de euros) presenten anualmente a las administraciones tributarias detalles pormenorizados de su distribución global de ingresos, beneficios, impuestos pagados, activos, número de empleados y principales actividades, todo ello desglosado por cada jurisdicción de operación. El CbC habilita a las autoridades tributarias para:

- Identificar rápidamente los riesgos de BEPS asociados a las EMN.

- Obtener una visión consolidada de dónde se generan los beneficios, dónde se pagan los impuestos y dónde se lleva a cabo la actividad económica real.
- Facilitar un análisis microeconómico significativamente más preciso sobre el traslado de beneficios.

Indicadores Clave Desarrollados para Rastrear BEPS

La cuantificación de la magnitud y el impacto económico del BEPS ha representado históricamente un desafío metodológico considerable para la OCDE, dada la complejidad intrínseca del fenómeno y la dificultad en la obtención de datos fiables y comparables. Para abordar esta dificultad crítica, *“la Acción 11 del Proyecto BEPS ha desarrollado un sistema de medición integral que se presenta bajo la forma de un **panel de indicadores**”* (Fundación Impuestos y Competitividad, 2017).

El diseño de este panel de indicadores responde a la necesidad de rastrear de forma precisa las tendencias y la escala del BEPS, integrando para ello las múltiples fuentes de datos, destacando la información detallada proporcionada por el Informe País por País (CbC). Es indispensable comprender *“que la función de estos indicadores no es la de aportar evidencia definitiva de elusión, sino la de servir como **“señales de alerta temprana”** que apuntan a la posible existencia de BEPS”* (OCDE, 2015a).

La eficacia de este sistema reside en sus características intrínsecas, tal como lo destaca la Fundación Impuestos y Competitividad (2017):

- **Uso Conjunto:** Los indicadores deben analizarse de forma integrada, ya que ningún indicador individual es capaz de ofrecer una visión exhaustiva de la existencia y magnitud del BEPS. La complejidad del fenómeno exige un enfoque multidimensional para su diagnóstico.
- **Indicaciones Generales:** El panel de indicadores proporciona exclusivamente "indicaciones generales". Su interpretación requiere de una consideración rigurosa de numerosos condicionantes y salvedades, inherentes a las limitaciones de los datos disponibles y a la necesidad de aislar los efectos fiscales de los económicos reales.
- **Naturaleza Ilustrativa:** Los resultados y conclusiones derivados del panel de indicadores deben concebirse como de naturaleza "ilustrativa" más que definitiva. Esto se debe al potencial impacto de los condicionantes y salvedades mencionadas, lo que subraya la importancia de la prudencia en su interpretación y la continua investigación para refinar estas métricas.

A continuación, se presentan los indicadores clave que conforman este panel, considerados fundamentales para monitorear las tendencias y cuantificar la escala del BEPS, aprovechando las diversas fuentes de datos disponibles:

Figura 11.4

Indicadores clave desarrollados para rastrear BEPS

Indicadores Clave Desarrollados para Rastrear BEPS



Rentabilidad relativa



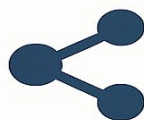
Transacciones intragrupo



**Tipos impositivos
efectivos**



Patrones de IED



**Desconexión entre
ganancias y actividad
económica**

Rentabilidad Relativa

La **rentabilidad relativa** se evalúa mediante la identificación de un margen de beneficio antes de impuestos significativamente superior en las subsidiarias de EMN ubicadas en jurisdicciones de baja tributación, en contraste con sus contrapartes en jurisdicciones de alta tributación o con empresas domésticas operando en las mismas jurisdicciones (OCDE, 2015a). Este indicador se enfoca en la identificación de empresas con alta rentabilidad en jurisdicciones de baja tributación o en aquellas con regímenes fiscales preferenciales. Un patrón de rentabilidad significativamente superior en una filial ubicada en una jurisdicción con tasas impositivas nominales bajas, sin una justificación económica subyacente que explique esta disparidad, puede sugerir el traslado artificial de beneficios. Un ejemplo ilustrativo sería una *"filial en Islas Vírgenes con 40% de rentabilidad frente al 8% global"* (OCDE, 2015b, p. 28) de la EMN, activando una clara señal de alerta. La Oficina Tributaria Australiana (ATO) ha aplicado con éxito este tipo de análisis, recuperando *"más de 7.000 millones de dólares australianos en ajustes fiscales"* (OCDE, 2018, p. 15) tras identificar márgenes de ganancia superiores al 40% en filiales ubicadas en jurisdicciones de baja tributación.

Volumen de Transacciones Intragrupo

El **volumen de transacciones intragrupo** se emplea como indicador al observarse una cuantía desproporcionadamente elevada de estas operaciones, que se dirigen hacia

jurisdicciones de baja tributación (OCDE, 2015a). Este indicador analiza la existencia de altos pagos por regalías, intereses o servicios a filiales ubicadas en paraísos fiscales o jurisdicciones de baja tributación. Los pagos intragrupo son un mecanismo común para trasladar beneficios fuera de jurisdicciones de alta tributación. Si una *"empresa en Brasil paga 30% de sus ingresos a su matriz en Bermudas"* (OCDE, 2015b, p. 32) por concepto de regalías o intereses, sin que exista una justificación clara de mercado para la magnitud de estos pagos, se activa una señal de alarma, ya que la manipulación de estos precios de transferencia puede reducir artificialmente la base imponible en el país pagador. *"Este indicador es también vinculable con las llamadas **estructuras híbridas** abordadas en la Acción 2 del Proyecto BEPS"* (OCDE, 2015c), por cuanto dichas estructuras a menudo implican transacciones financieras complejas, como préstamos intragrupo, pagos de regalías o servicios, diseñadas para explotar las asimetrías fiscales. Un volumen desproporcionadamente alto de estas transacciones, particularmente si se dirigen hacia jurisdicciones con regímenes fiscales favorables o donde se conocen los desajustes, serviría como una señal de alerta.

Tipos Impositivos Efectivos (TIE) de las EMN

El **Tipo Impositivo Efectivo (TIE)** de las Empresas Multinacionales (EMN) se configura como un indicador crucial, particularmente al identificar **discrepancias sustanciales** entre las jurisdicciones donde estas operan. La relevancia de este indicador se intensifica cuando se observa un TIE notablemente bajo en jurisdicciones que exhiben una actividad económica aparente, en contraste con TIE más elevados en otras ubicaciones (OCDE, 2015a). En este sentido, el análisis del TIE resulta fundamental para la detección de estrategias de erosión de la base imponible, incluyendo aquellas derivadas de las **estructuras híbridas** abordadas en la Acción 2 del Proyecto BEPS (OCDE, 2015c). Dichas estructuras, al tener como objetivo la reducción de la carga fiscal global de una EMN, se manifestarán en un TIE inusualmente bajo en las jurisdicciones implicadas, especialmente donde se estén aprovechando deducciones dobles o la no tributación de ingresos.

Patrones de Inversión Extranjera Directa (IED)

Como indicador de BEPS, se examina la existencia de **Inversión Extranjera Directa (IED) que carece de sustancia económica**, conceptualizada como "IED fantasma" o "IED canalizada". Esta modalidad de IED se caracteriza por transitar a través de jurisdicciones intermedias que no exhiben una actividad económica genuina, lo que sugiere que su propósito primordial es la optimización fiscal en lugar de la inversión productiva (OCDE, 2015a).

Un ejemplo ilustrativo de su aplicación es la **identificación de cadenas de inversión complejas donde los fondos transitan por múltiples jurisdicciones con tratados fiscales ventajosos**, como Países Bajos o Luxemburgo, antes de llegar al país donde se realiza la actividad económica real, sin que las entidades intermedias realicen funciones económicas sustanciales más allá de la mera tenencia. Asimismo, la **ubicación de derechos de propiedad intelectual en jurisdicciones de baja tributación a través de flujos de IED** sin que exista desarrollo, gestión o asunción de riesgo asociado a dichos intangibles en esas ubicaciones, evidencia una desconexión entre la inversión y la actividad económica que genera el valor. Otro ejemplo recurrente es la **creación de empresas *holding* sin empleados ni operaciones tangibles** en países con regímenes fiscales favorables, utilizadas para canalizar fondos entre subsidiarias de un mismo grupo

multinacional, evitando así la tributación en las jurisdicciones de origen o destino de la inversión real.

Desconexión entre la Ubicación de las Ganancias y la Actividad Económica

Este indicador evalúa la “*desconexión entre la ubicación de las ganancias y la actividad económica real*”, la cual se identifica a través de **discrepancias significativas** entre la jurisdicción donde las ganancias son declaradas y aquella donde se localiza la creación de valor real, medida por indicadores como el empleo o los activos tangibles (OCDE, 2015a). Con este indicador es posible evaluar la alta proporción de beneficios reportados en países con baja presencia económica o sustantividad. Se busca detectar situaciones en las que una entidad genera una cantidad considerable de beneficios en una jurisdicción donde su actividad económica tangible (empleados, activos fijos, investigación y desarrollo) es mínima o inexistente. Un ejemplo ilustrativo sería “*60% de beneficios en Luxemburgo con solo 2 empleados*” (OCDE, 2015b, p. 30).

Esta desconexión sugiere que los beneficios podrían haber sido trasladados artificialmente a esa jurisdicción para aprovechar un entorno fiscal favorable, en lugar de ser generados por una actividad económica sustancial. El Servicio de Administración Tributaria (SAT) de México ha utilizado este indicador para “*priorizar auditorías y mejorar la focalización de riesgos*” (SAT, 2019) al identificar empresas con tales desequilibrios.

Obstáculos Permanentes en la Medición de BEPS (Acción 11)

A pesar de los avances notables impulsados por la Acción 11, la medición y el monitoreo de BEPS continúan enfrentando desafíos sustanciales.

Disponibilidad y Granularidad de Datos

Aunque el Informe País por País (CbC) representa un avance crucial en la disponibilidad de datos para el análisis fiscal internacional, su **implementación heterogénea** entre las jurisdicciones adheridas al Marco Inclusivo BEPS introduce complejidades. Esta variabilidad se manifiesta no solo en los calendarios de adopción, sino también en las especificidades normativas nacionales que pueden influir en la consistencia de los reportes. Adicionalmente, la **información contenida en los CbC no es generalmente de acceso público**, restringiendo significativamente su utilización para fines de investigación académica independiente y exhaustiva, lo que limita la capacidad de validar externamente las tendencias de BEPS y de desarrollar nuevas metodologías analíticas.

Más allá de la accesibilidad, la **granularidad de los datos** reportados en el CbC, si bien superior a fuentes previas, podría ser aún insuficiente para desentrañar y capturar todas las manifestaciones complejas de BEPS, especialmente aquellas que implican esquemas altamente sofisticados o que se basan en transacciones de bajo volumen, pero de alto impacto fiscal.

Calidad y Comparabilidad de Datos

Un desafío persistente en la medición de BEPS reside en la **calidad y comparabilidad de los datos**. A pesar de los esfuerzos por estandarizar la información, existen **diferencias significativas** en las definiciones contables y los estándares de reporte aplicados por las distintas

jurisdicciones. Por ejemplo, la clasificación de ciertos ingresos o gastos puede variar sustancialmente de un país a otro, lo que dificulta la agregación o comparación directa de las cifras reportadas por las EMN. Además, la calidad inherente de los datos, incluyendo aspectos como la integridad, la completitud y la consistencia de la información proporcionada por las empresas o las administraciones tributarias, dista de ser uniforme a nivel global.

Estas disparidades pueden obstaculizar seriamente la comparabilidad y la fiabilidad de los análisis empíricos sobre el BEPS, introduciendo sesgos o imprecisiones que comprometen la solidez de las conclusiones obtenidas y, por ende, la efectividad de las políticas fiscales diseñadas para contrarrestar la elusión.

Causalidad vs. Correlación

Una **complejidad metodológica** significativa en la interpretación de los indicadores de BEPS reside en la distinción entre **causalidad y correlación**. Aunque los datos pueden revelar correlaciones sólidas entre ciertas estructuras fiscales o patrones de inversión y la distribución de beneficios de las EMN, *“establecer una relación causal directa que atribuya la reubicación de ganancias exclusivamente a estrategias fiscales es un aspecto intrincado de la investigación empírica”* (OCDE, 2015a). Esto se debe a que las decisiones de localización empresarial y la estructura operativa de las multinacionales están influenciadas por una multitud de factores no fiscales. Por ejemplo, la demanda de mercado, la disponibilidad de mano de obra cualificada, la proximidad a proveedores o clientes, la infraestructura logística y la estabilidad política son solo algunos de los numerosos determinantes que pueden explicar la presencia y la rentabilidad de una subsidiaria en una jurisdicción específica. La dificultad, por lo tanto, reside en aislar el efecto puro de los incentivos fiscales en la decisión de traslado de beneficios de otras motivaciones económicas y estratégicas.

Naturaleza Evolutiva de BEPS

La **naturaleza inherentemente dinámica y adaptativa de las estrategias de elusión fiscal** representa una complejidad persistente para la medición y el monitoreo efectivo del BEPS. Estas prácticas no son estáticas; por el contrario, están en **constante evolución**, ajustándose con frecuencia y rapidez para explotar nuevas lagunas normativas, anticipar o eludir las contramedidas fiscales implementadas por los gobiernos. Consecuentemente, los indicadores y las metodologías de medición diseñadas para cuantificar y detectar el BEPS deben adaptarse y actualizarse de manera continua y proactiva.

Este proceso iterativo es crucial para asegurar que sean capaces de capturar eficazmente las formas emergentes de traslado de beneficios que puedan surgir como una respuesta estratégica a las intervenciones regulatorias y fiscales actuales. La capacidad de una pronta identificación y reacción ante estas adaptaciones se vuelve, por ende, fundamental para mantener la relevancia, la precisión y la eficacia del marco global de medición y monitoreo de BEPS.

Desafíos en la Cuantificación de "Actividad Económica Real"

La **dificultad para definir y medir de manera consistente la "actividad económica real"** emerge como un obstáculo conceptual y práctico persistente en la evaluación rigurosa del

fenómeno BEPS . Esta complejidad se deriva de la necesidad de establecer criterios estandarizados que permitan discernir qué constituye la genuina creación de valor económico en el seno de una EMN, a través de una diversidad de sectores industriales y geografías.

La heterogeneidad inherente a los modelos de negocio globales, la creciente preponderancia de los activos intangibles cuya ubicación física y contribución a la creación de valor son difíciles de delimitar, y la complejidad para asignar de manera precisa funciones, activos y riesgos a entidades específicas dentro de un grupo multinacional, complican sustancialmente la tarea de comparar objetivamente la jurisdicción donde se declaran las ganancias con el lugar donde se produce la actividad económica fundamental que las genera. Esta ambigüedad inherente no solo dificulta la atribución inequívoca de los beneficios a su fuente real, sino que también limita la capacidad de los indicadores desarrollados para señalar con precisión el traslado artificial de beneficios, socavando así la efectividad de las herramientas de monitoreo.

Acceso a Datos por Parte de Investigadores Externos

La **confidencialidad inherente a los datos tributarios** representa una barrera significativa para la comunidad científica, afectando la profundización en el análisis de BEPS. Específicamente, el acceso a la información contenida en el **Informe País por País (CbC)**, si bien transformador para las administraciones fiscales, se encuentra restringido para investigadores externos. Esta limitación impone considerables obstáculos a la validación independiente de los hallazgos y a la replicabilidad de estudios que buscan evaluar el impacto y la evolución de las estrategias de elusión fiscal.

La ausencia de un acceso generalizado a estos datos granulares dificulta que académicos y expertos puedan:

- Replicar y verificar los resultados obtenidos por organismos internacionales o gobiernos, lo que es fundamental para la robustez científica.
- Identificar nuevos patrones emergentes de BEPS que podrían no ser evidentes en análisis agregados o menos detallados.
- Desarrollar y probar nuevas metodologías analíticas y modelos econométricos que permitan una cuantificación más precisa del fenómeno y de la efectividad de las contramedidas.

Si bien la justificación de esta confidencialidad radica en la protección de la privacidad de las empresas y la seguridad fiscal, su contrapartida es la limitación del escrutinio público y la innovación investigadora. Superar esta restricción mediante mecanismos de acceso controlado y anonimizado, sin comprometer la confidencialidad, se considera crucial para fomentar una comprensión más exhaustiva del BEPS y para fortalecer la base empírica de las políticas fiscales internacionales.

Estimación del Impacto de las Contramedidas

“La evaluación de la efectividad real de las reformas implementadas para combatir BEPS constituye un reto metodológico significativo debido a la dificultad inherente de aislar el efecto

específico de una contramedida fiscal del impacto de otras variables económicas o fiscales” (OCDE, 2015a). En la práctica, múltiples factores económicos y políticas gubernamentales operan simultáneamente, lo que complica la atribución causal directa de los cambios observados en los patrones de BEPS o en la recaudación fiscal a una intervención específica.

Para ilustrar esta complejidad:

Figura 11.5

Estimación del impacto de las contramedidas



- **Variabilidad Económica Global:** Las fluctuaciones en el ciclo económico mundial, los cambios en los precios de las materias primas, las innovaciones tecnológicas o las disrupciones en las cadenas de suministro pueden influir en la rentabilidad de las EMN y, consecuentemente, en sus ganancias declaradas, independientemente de cualquier cambio en la política fiscal.

- **Otras Políticas Fiscales:** Un país puede implementar una contramedida BEPS (ej., una regla anti-híbrida) al mismo tiempo que modifica su tasa impositiva corporativa general, introduce nuevos incentivos fiscales o ajusta las reglas de precios de transferencia. Determinar qué parte del cambio en la recaudación se debe a la contramedida BEPS y cuál a estas otras reformas fiscales es una tarea econométrica ardua.

- **Estrategias Adaptativas de las EMN:** Las EMN pueden ajustar sus estrategias de planificación fiscal en respuesta a múltiples cambios regulatorios y económicos, no solo a una contramedida específica. Sus decisiones de inversión, producción y financiación son el resultado de un complejo equilibrio de costes y beneficios, tanto fiscales como no fiscales.

- **Datos y Modelización:** La disponibilidad y calidad de los datos, así como la sofisticación de los modelos econométricos, son cruciales para intentar controlar estas

variables exógenas. Sin embargo, incluso con técnicas avanzadas, el diseño de un contrafactual (qué habría ocurrido en ausencia de la contramedida) es inherentemente desafiante.

Esta dificultad en la identificación causal precisa puede llevar a subestimaciones o sobreestimaciones del verdadero impacto de las políticas anti-BEPS, afectando la formulación de futuras reformas y la asignación de recursos. Superar este reto requiere de la mejora continua en la recopilación de datos y el desarrollo de metodologías empíricas cada vez más robustas.

Conclusiones

La **Acción 11 del Proyecto BEPS** ha marcado un hito fundamental en la evolución de la fiscalidad internacional, al establecer un marco robusto para la **medición y el monitoreo de la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS)**. Al reconocer la complejidad del fenómeno y la necesidad de un enfoque basado en evidencia, la OCDE y el G20 han proporcionado a las administraciones tributarias y a la comunidad investigadora un panel de indicadores multidimensional y metodologías analíticas cruciales.

La implementación del **Informe País por País (CbC)**, en particular, ha sido transformadora, ofreciendo una granularidad de datos sin precedentes que permite un escrutinio más preciso de las operaciones de las EMN y la identificación de patrones de riesgo de elusión.

Los indicadores de la Acción 11 que incluyen la rentabilidad relativa, el volumen de transacciones intragrupo, los tipos impositivos efectivos, los patrones de inversión extranjera directa y la desconexión entre ganancias y actividad económica real son herramientas esenciales. Aunque no son pruebas definitivas de elusión, actúan como **señales de alerta temprana**, guiando a las autoridades fiscales en la detección de posibles estrategias BEPS y en la focalización de sus recursos de auditoría. Su valor radica en la capacidad de ofrecer una visión más sistemática y menos anecdótica del problema, lo que es indispensable para la formulación de políticas fiscales informadas y la evaluación de su impacto.

Sin embargo, a pesar de estos avances significativos, la implementación y el uso de la Acción 11 no están exentos de **desafíos persistentes**. Las limitaciones en la disponibilidad y granularidad de los datos, las diferencias en la calidad y comparabilidad de la información entre jurisdicciones, la complejidad inherente de distinguir causalidad de correlación en las decisiones empresariales, y la naturaleza evolutiva de las estrategias de elusión, representan obstáculos metodológicos continuos. Además, la restricción de acceso a los datos tributarios para investigadores externos limita la validación independiente y el desarrollo de nuevas herramientas analíticas, frenando el avance del conocimiento en este campo crítico. La dificultad para aislar el impacto específico de las contramedidas BEPS de otras variables económicas o fiscales también subraya la complejidad de evaluar la efectividad real de las reformas.

Recomendaciones

Para fortalecer aún más la capacidad de medir y monitorear BEPS y maximizar el potencial de la Acción 11, se formulan las siguientes recomendaciones:

1. **Mejorar la Estandarización y Calidad de los Datos:**

- Promover una mayor armonización en las definiciones contables y los estándares de reporte a nivel global para mejorar la comparabilidad de los datos.
 - Invertir en capacidades de las administraciones tributarias para asegurar la integridad, completitud y consistencia de la información reportada por las EMN, especialmente la del CbC.
2. **Facilitar el Acceso a Datos protegidos para la Investigación:**
- Establecer mecanismos seguros y controlados que permitan a investigadores académicos y externos acceder a versiones anonimizadas y agregadas de datos tributarios, incluyendo el CbC. Esto fomentaría la validación independiente, el desarrollo de metodologías innovadoras y una comprensión más profunda del fenómeno BEPS, sin comprometer la confidencialidad empresarial.
3. **Desarrollar Metodologías Robustas para la Identificación Causal:**
- Impulsar la investigación en econometría y *la ciencia de los datos* para perfeccionar modelos que permitan aislar el efecto de las políticas fiscales de otras variables económicas en las decisiones de localización y rentabilidad de las EMN.
 - Fomentar la colaboración entre la OCDE, instituciones académicas y centros de investigación para abordar la complejidad de la atribución causal.
4. **Reforzar la Adaptabilidad de los Indicadores y Metodologías:**
- Establecer procesos de revisión periódica y actualización de los indicadores y metodologías de la Acción 11 para asegurar que puedan detectar nuevas formas de elusión fiscal a medida que las EMN adapten sus estrategias en respuesta a las contramedidas existentes.
 - Invertir en inteligencia artificial y análisis predictivo para anticipar las tendencias emergentes en la planificación fiscal agresiva.
5. **Profundizar en la Cuantificación de la "Actividad Económica Real":**
- Continuar el desarrollo de métricas y definiciones más precisas y operativas para la "actividad económica real", considerando la creciente importancia de los activos intangibles y la economía digital. Esto es crucial para mejorar la precisión del indicador de desconexión entre ganancias y actividad.
6. **Fortalecer la Colaboración Internacional:**
- Continuar impulsando el intercambio de información y las mejores prácticas entre las administraciones tributarias, así como con organismos internacionales, para construir una imagen global más coherente del BEPS y sus implicaciones.

Al abordar estos desafíos y seguir estas recomendaciones, la Acción 11 del Proyecto BEPS de la OCDE/G20 podrá consolidar su papel como una herramienta aún más potente en la lucha global contra BEPS, contribuyendo a la construcción de sistemas fiscales más justos, equitativos y eficientes en un mundo cada vez más interconectado.

Referencias

Fundación Impuestos y Competitividad. (2017). *Plan de Acción BEPS: Una Reflexión Obligada*. Garrigues. <https://static.fundacionic.com/2017/06/22115257/accion-11-garrigues.pdf>

- Gemini (Versión 1.5) [Modelo de lenguaje grande]. (2025). Google.
- Microsoft Copilot (Versión 4.0) [Modelo de lenguaje grande]. (2025). Microsoft.
- Microsoft Gamma (Versión 1.0) [Software de presentación]. (2025). Microsoft.
- OCDE. (2015a). *Measuring and Monitoring BEPS, Action 11 - 2015 Final Report*. Proyecto OCDE/G20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios. OECD Publishing. https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/measuring-and-monitoring-beps_9789264241334-en
- OCDE. (2015b). *Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13 - 2015 Final Report*. Proyecto OCDE/G20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios. OECD Publishing. https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/transfer-pricing-documentation-and-country-by-country-reporting-action-13-2015-final-report_9789264241488-en
- OCDE. (2015c). *Neutralising the Effects of Hybrid Mismatch Arrangements, Action 2 - 2015 Final Report*. Proyecto OCDE/G20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios. OECD Publishing. https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/neutralising-the-effects-of-hybrid-mismatch-arrangements-action-2-2015-final-report_9789264241136-en
- OCDE. (2018). *Tax Co-operation and Development: From Aid to Global Public Good*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264293968-en>
- SAT. (2019). *Primer Informe Trimestral 2019 de la Administración General de Grandes Contribuyentes*. Servicio de Administración Tributaria. <https://www.sat.gob.mx/cs/Satellite?blobcol=urldata&blobheader=application%2Fpdf&blobkey=id&blobtable=MungoBlobs&blobwhere=1461173665320&ssbinary=true>
- Tørsløv, T. R., Wier, L., & Zucman, G. (2018). *The missing profits of nations*. National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 24701.

Glosario

- **Acción 11 (Medición y Seguimiento de BEPS):** Componente del Proyecto BEPS de la OCDE/G20, enfocado en cuantificar la magnitud del fenómeno BEPS y evaluar la efectividad de las contramedidas mediante un marco metodológico y un panel de indicadores. No constituye un marco legal vinculante.
- **Actividad Económica Real:** Criterio que busca discernir la genuina creación de valor económico dentro de una empresa multinacional, cuya definición y medición consistente representa un obstáculo conceptual y práctico en la evaluación rigurosa del BEPS.
- **ATO (Oficina Tributaria Australiana):** Administración tributaria de Australia que ha implementado el análisis de rentabilidad relativa para identificar y ajustar beneficios trasladados.
- **BEPS (Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios):** Fenómeno que implica la explotación de desajustes y lagunas en las normas fiscales internacionales por parte de las empresas multinacionales para desviar artificialmente ganancias a jurisdicciones de baja o nula tributación.
- **CbC (Country-by-Country Reporting / Informe País por País):** Herramienta crucial, derivada de la Acción 13 del Proyecto BEPS, que provee a las

administraciones tributarias una visión global de las operaciones de las empresas multinacionales, desglosando información financiera y de actividad por jurisdicción.

- **EMN (Empresas Multinacionales):** Entidades empresariales que operan en múltiples jurisdicciones y son el objeto principal de las estrategias de planificación fiscal que pueden conducir al BEPS.

- **Estructuras Híbridas:** Mecanismos de planificación fiscal que aprovechan las diferencias en la clasificación de entidades o instrumentos financieros entre jurisdicciones, resultando en doble no imposición o doble deducción.

- **G20 (Grupo de los Veinte):** Foro de cooperación internacional que, junto con la OCDE, lideró el desarrollo del Proyecto BEPS.

- **IED (Inversión Extranjera Directa):** Flujos de capital entre países que establecen un control o influencia duradera sobre una empresa en el extranjero. En el contexto BEPS, se analiza la "IED fantasma" que carece de sustancia económica real.

- **OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos):** Organización internacional que, junto con el G20, es la fuerza impulsora detrás del Proyecto BEPS y sus acciones para combatir la elusión fiscal.

- **Precios de Transferencia:** Precios asignados a las transacciones (bienes, servicios, intangibles) entre entidades relacionadas de un mismo grupo multinacional, cuya manipulación puede distorsionar la base imponible en diferentes jurisdicciones.

- **SAT (Servicio de Administración Tributaria):** Administración tributaria de México que utiliza los indicadores de BEPS para la priorización de auditorías y la gestión de riesgos fiscales.

- **Señales de Alerta Temprana:** Característica fundamental de los indicadores de la Acción 11, que señalan la posible existencia de BEPS sin ser evidencia concluyente de elusión, guiando la focalización de la fiscalización.

- **TIE (Tipo Impositivo Efectivo):** Porcentaje real de los beneficios de una empresa pagado en impuestos, una vez consideradas todas las deducciones, créditos y exenciones. Se utiliza para identificar discrepancias sustanciales entre jurisdicciones que podrían indicar traslado de beneficios.

Subcapítulo II. Casos prácticos

Resumen

La Acción 11 del Proyecto BEPS representa un hito en la transición hacia políticas fiscales basadas en evidencia. Su implementación ha permitido a diversas jurisdicciones medir y monitorear la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios mediante indicadores empíricos. Este artículo analiza casos prácticos de aplicación en países como Irlanda, Reino Unido, Estados Unidos, Uruguay, Chile y Ecuador, destacando herramientas utilizadas, resultados obtenidos y desafíos metodológicos persistentes.

Palabras clave: BEPS, Acción 11, fiscalidad internacional, indicadores tributarios, políticas basadas en evidencia.

Abstract

Action 11 of the BEPS Project marks a significant milestone in the transition towards evidence-based tax policies. Its implementation has allowed various jurisdictions to measure and monitor base erosion and profit shifting using empirical indicators. This article analyzes practical application cases in countries such as Ireland, the United Kingdom, the United States, Uruguay, Chile, and Ecuador, highlighting the tools used, the results obtained, and persistent methodological challenges.

Keywords: BEPS, Action 11, international taxation, tax indicators, evidence-based policies.

Introducción

La Acción 11 del Proyecto BEPS ha sido adoptada de manera progresiva por diversas jurisdicciones, reflejando un compromiso creciente con la transparencia fiscal y la formulación de políticas basadas en evidencia. Aunque su naturaleza no es normativa, su implementación práctica ha permitido a las administraciones tributarias recopilar, analizar y utilizar datos para identificar patrones de erosión de la base imponible y traslado de beneficios. Esta sección examina experiencias concretas en países que han avanzado en la aplicación de esta acción, destacando tanto los logros como los desafíos operacionales.

La implementación y el impacto de las recomendaciones del Proyecto BEPS, y en particular de los principios de medición y monitoreo de la Acción 11, se evidencian a través de experiencias diversas en distintas jurisdicciones. Los siguientes casos prácticos ilustran cómo países y bloques económicos han respondido a los desafíos de la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, adaptando sus marcos fiscales y fortaleciendo sus capacidades de análisis.

Tabla 11.1

Tabla comparativa: aplicación de la acción 11

PAÍS/REGIÓN	HERRAMIENTAS UTILIZADAS	RESULTADOS/OBSERVACIONES
Irlanda y Países Bajos	Reformas legales, análisis de CbC	Reducción de estructuras de elusión; presión internacional aceleró reformas
Reino Unido	Datos CbC, análisis de precios de transferencia	Auditorías dirigidas y revisión de estructuras fiscales complejas
Estados Unidos	Modelos de regresión, datos agregados	Dificultad para aislar efectos de contramedidas; avances en transparencia fiscal
Uruguay	Panel de indicadores OCDE, Cooperación CIAT	Fortalecimiento institucional y mejora en la detección de riesgos fiscales.
Chile	Estudios de caso, alineación con la OCDE	Identificación de brechas normativas y propuestas de reforma tributaria
Ecuador	Leyes nacionales, participación en foros OCDE	Avances en transparencia y cooperación internacional; desafíos en capacidades técnicas.

Desarrollo de casos

Irlanda y Países Bajos: Reformas Estructurales y el Fin de Esquemas Emblemáticos

Irlanda y Países Bajos, tradicionalmente percibidos como jurisdicciones atractivas para la planificación fiscal de las Empresas Multinacionales (EMN), emprendieron importantes reformas en sus regímenes fiscales en respuesta a la presión internacional y al impulso del Proyecto BEPS (OCDE, 2015a). La OCDE (2015a) destacó la necesidad de que los países cerraran las "brechas" en sus sistemas fiscales que facilitaban el BEPS.

El caso más emblemático fue la eliminación gradual del esquema conocido como "doble irlandés con sándwich holandés". Este complejo arreglo de planificación fiscal permitía a las EMN reducir sustancialmente su carga fiscal global al canalizar beneficios a través de dos empresas irlandesas y una holandesa, explotando exenciones de retención en origen y las diferencias en las normas de residencia fiscal (OCDE, 2015c). La presión ejercida por la Acción 2 del Proyecto BEPS, enfocada en neutralizar los efectos de los mecanismos híbridos (OCDE, 2015c), junto con una mayor conciencia pública, impulsó a estos países a reformar sus legislaciones.

Para comprender el impacto de estas reformas, es útil observar la evolución de las tasas impositivas corporativas efectivas y la declaración de ganancias en estas jurisdicciones antes y después de las modificaciones legislativas. Si bien no se pueden atribuir directamente todas las variaciones a una sola reforma debido a la complejidad de los sistemas fiscales y la multiplicidad de factores económicos, los datos agregados pueden mostrar tendencias.

A partir de los datos históricos de la OCDE, se ha observado una tendencia general a la baja en las tasas impositivas corporativas estatutarias a nivel global durante el periodo previo a BEPS, lo que intensificó la competencia fiscal. Sin embargo, las reformas en Irlanda y Países Bajos buscaron abordar específicamente las estructuras que permitían tasas efectivas muy bajas para ciertos tipos de ingresos (como los de propiedad intelectual). Aunque las tasas estatutarias de Irlanda y Países Bajos se mantuvieron relativamente estables, la eliminación de estos esquemas híbridos se tradujo en un incremento en la tributación efectiva de las EMN con estructuras de planificación agresiva.

Reino Unido: Pionero en el Uso de Datos CbC y Modelos de Riesgo

El Reino Unido se ha posicionado como un pionero en la utilización proactiva de los datos del Informe País por País (CbC) para mejorar su capacidad de fiscalización y análisis de riesgos fiscales. Adoptando un enfoque alineado con los objetivos de la Acción 11 y aprovechando la implementación del CbC bajo la Acción 13, la autoridad tributaria británica (HM Revenue & Customs - HMRC) ha desarrollado sofisticados modelos de riesgo tributario.

Estos modelos integran la información del CbC como ingresos, beneficios, impuestos pagados, número de empleados y activos por jurisdicción con otras fuentes de datos internos y externos. El objetivo es identificar desalineaciones entre los beneficios declarados y la ubicación de la actividad económica real de las EMN. Por ejemplo, si una EMN reporta una alta proporción de ganancias en una jurisdicción de baja tributación con una presencia mínima de personal o

activos tangibles, los modelos de riesgo de HMRC lo señalizan como un posible indicio de traslado de beneficios.

La relevancia de este enfoque radica en que permite a HMRC realizar auditorías más focalizadas y eficientes, dirigiendo sus recursos hacia los contribuyentes de mayor riesgo de BEPS. La OCDE ha publicado datos agregados y anonimizados de los informes CbC, que, si bien no permiten analizar empresas individuales, sí muestran la distribución global de beneficios y actividad.

Tabla 11.2

Caso ilustrativo de desalineación (Datos ficticios para propósitos de ejemplo)

Jurisdicción	Ingresos Totales (Millones USD)	Beneficio Antes de Impuestos (Millones USD)	Empleados	Activos Tangibles (Millones USD)	Tasa Impositiva Efectiva (%)
País A (Baja Tasa)	500	200	10	5	5
País B (Alta Tasa)	1.000	50	500	100	25

En este ejemplo ficticio, la empresa reporta una alta rentabilidad (\$200 millones de beneficios sobre \$500 millones de ingresos) en el País A, a pesar de tener un número muy bajo de empleados y activos tangibles. Por el contrario, en el País B, con una presencia económica mucho mayor (500 empleados, \$100 millones en activos), los beneficios son sustancialmente menores (\$50 millones sobre \$1,000 millones de ingresos). Este patrón sería una señal de alerta para los modelos de riesgo del Reino Unido.

Estados Unidos: Contribuciones Empíricas y Desafíos Metodológicos

Estados Unidos ha desempeñado un papel central en el debate global sobre la fiscalidad internacional. Sus investigadores han aportado significativamente a la comprensión de la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS), así como a la evaluación de la efectividad de las reformas fiscales a través de numerosos estudios empíricos. Estos estudios han utilizado una amplia gama de datos, incluyendo encuestas de inversión extranjera directa, datos de empresas y registros fiscales, para cuantificar la magnitud del traslado de beneficios y analizar cómo las Empresas Multinacionales (EMN) responden a los incentivos tributarios. Por ejemplo, trabajos como el de Tørsløv et al. (2018) han empleado datos macroeconómicos para estimar las ganancias de las EMN que "desaparecen" de los países donde se genera la actividad económica real, lo que ha impulsado el debate sobre el impacto global del BEPS.

Uno de los hitos más relevantes en la política fiscal estadounidense fue la promulgación de la Ley de Recortes de Impuestos y Empleos (Tax Cuts and Jobs Act, TCJA) en 2017. Esta reforma introdujo cambios estructurales en el sistema tributario corporativo, buscando no solo reducir la carga fiscal general, sino también abordar específicamente los problemas de BEPS. Las modificaciones clave incluyeron:

- La reducción de la tasa impositiva corporativa federal del 35% al 21%, un cambio significativo que buscaba hacer a EE. UU. más competitivo fiscalmente.
- La creación de mecanismos anti-BEPS como:
 - **GILTI (Global Intangible Low-Taxed Income):** Una regla que grava los ingresos intangibles generados por filiales extranjeras de empresas estadounidenses en jurisdicciones de baja tributación, mitigando así el incentivo de trasladar ganancias por activos intangibles.
 - **FDII (Foreign-Derived Intangible Income):** Un incentivo fiscal diseñado para fomentar la repatriación de ingresos derivados de la explotación de intangibles en el extranjero por parte de empresas estadounidenses.

Estas medidas respondieron directamente a los principios de la Acción 11, que busca medir el BEPS, y a las recomendaciones de otras acciones del Proyecto BEPS, como las relativas a los intangibles y la neutralización de los efectos de los mecanismos híbridos, buscando reducir los incentivos para trasladar beneficios fuera del país y alinearlos con la actividad económica real.

Ilustración del Impacto Potencial (Cifras Reales y Estimaciones)

Antes de la TCJA, existía un fuerte incentivo para que las empresas estadounidenses acumularan ganancias en el extranjero, donde las tasas impositivas podían ser menores. Por ejemplo, “*en 2016, las EMN de EE. UU. reportaban billones de dólares en ganancias acumuladas en el extranjero que no habían sido repatriadas, lo que representaba una base imponible potencial significativa fuera del alcance fiscal doméstico*” (Joint Committee on Taxation, 2017).

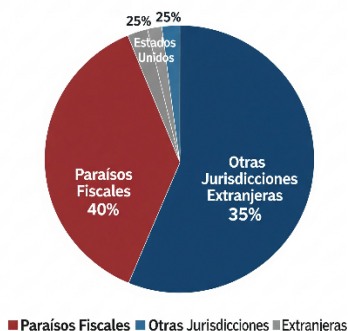
Tras la implementación de la TCJA, se esperaba que la repatriación de ganancias aumentara y que la planificación fiscal agresiva se redujera debido a la menor tasa corporativa y a las nuevas reglas anti-BEPS. De hecho, se observó un aumento masivo en la repatriación de ganancias en 2018, estimado en aproximadamente \$1 billón de dólares. Sin embargo, aislar el efecto específico de las medidas anti-BEPS de la reducción general de la tasa o de otras dinámicas económicas sigue siendo un desafío metodológico complejo. La OCDE (2025) continúa analizando el impacto de las reformas fiscales a nivel global, incluyendo las de EE. UU., para evaluar la efectividad general de las medidas BEPS en un contexto de múltiples variables interconectadas.

Los siguientes gráficos ilustran el desafío de atribución, reflejando tendencias generales esperadas en la distribución de ganancias de EMN estadounidenses antes y después de la TCJA, no datos exactos públicamente disponibles para fines de BEPS específicos:

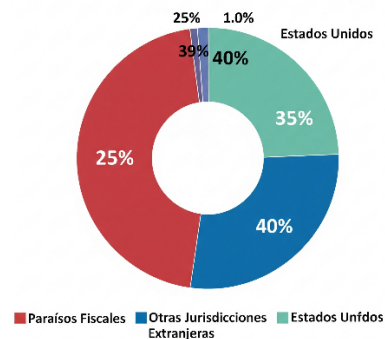
Figura 11.6

Distribuciones de ganancias

Distribución de Ganancias de EMN de EE. UU. (Pre-TCJA)



Distribución de Ganancias de EMN de EE. UU. (Post-TCJA)



Estos datos hipotéticos reflejan una tendencia esperada de repatriación de beneficios y relocalización de utilidades hacia jurisdicciones con mayor actividad económica real, como resultado de las reformas. Sin embargo, la OCDE (2025) y otros organismos han advertido que aislar el efecto específico de las medidas anti-BEPS sigue siendo un desafío metodológico, debido a la interacción con otros factores económicos y fiscales.

Uruguay: Avances en el Análisis Tributario con Apoyo Internacional

Uruguay ha realizado un progreso significativo en el fortalecimiento de su marco fiscal para combatir la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS), integrando activamente las recomendaciones de la Acción 11 en sus metodologías de análisis tributario. “*Este avance ha sido posible, en gran medida, gracias al apoyo y la cooperación técnica de organismos internacionales clave como el Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT) y la OCDE (CIAT, 2019; OCDE, 2020b).*”

Históricamente, la Dirección General Impositiva (DGI) de Uruguay ha trabajado en la modernización de sus herramientas de fiscalización. Con la implementación de las medidas BEPS, el enfoque se ha desplazado hacia un análisis de riesgos más sofisticado que permite identificar potenciales esquemas de traslado de beneficios por parte de las Empresas Multinacionales (EMN).

Uno de los aspectos centrales de este desarrollo ha sido la incorporación de los indicadores de la Acción 11 en los sistemas de análisis de la DGI. Esto incluye la evaluación de métricas como:

- **Rentabilidad relativa:** Comparación de la rentabilidad de las filiales uruguayas con la del grupo multinacional y promedios de la industria.
- **Transacciones intragrupo:** Monitoreo del volumen y la naturaleza de las transacciones entre partes relacionadas para identificar precios no arm's length o flujos de servicios y bienes intangibles que desvían beneficios.
- **Tipos impositivos efectivos (TIE):** Cálculo y comparación de los TIE pagados por las EMN en Uruguay versus sus filiales en otras jurisdicciones, buscando discrepancias que sugieran traslado de beneficios.

- **Desconexión entre ganancias y actividad económica real:** Análisis de si los beneficios declarados en Uruguay están en línea con la sustancia económica (empleados, activos, funciones) presente en el país.

El apoyo del CIAT ha sido fundamental para Uruguay, facilitando la capacitación del personal de la DGI en el uso de nuevas herramientas de análisis de datos y en la interpretación de la información proveniente del Informe País por País (CbC). Aunque la información del CbC es confidencial y no se publica a nivel de empresa, su análisis por parte de la administración tributaria uruguaya ha permitido una visibilidad sin precedentes sobre la estructura global de las EMN que operan en el país. Esto ha mejorado la capacidad de la DGI para:

- **Focalizar auditorías:** Dirigir los recursos de fiscalización hacia las EMN y transacciones que presentan un mayor riesgo de BEPS, aumentando la eficiencia y efectividad de las acciones de control.
- **Entender modelos de negocio complejos:** Obtener una visión más clara de cómo las EMN generan valor a nivel global y cómo distribuyen esos beneficios entre sus distintas jurisdicciones.
- **Evaluar la normativa local:** Identificar posibles brechas o vulnerabilidades en la legislación fiscal uruguaya que podrían ser explotadas para el traslado de beneficios.

Si bien Uruguay no ha publicado cifras específicas sobre el impacto directo en la recaudación atribuible exclusivamente a la aplicación de la Acción 11, el fortalecimiento de sus capacidades de análisis de riesgo es un paso crucial hacia una mayor equidad y eficiencia en su sistema tributario internacional. Este caso subraya la importancia de la colaboración internacional y la adaptación de metodologías avanzadas para que las economías en desarrollo puedan enfrentar eficazmente los desafíos del BEPS.

Tabla 11.3

Aspectos clave en la aplicación de la acción 11 - Uruguay

Aspecto Clave de la Acción 11	Antes de la Aplicación de BEPS 11 (Contexto Pre-BEPS)	Después de la Aplicación de BEPS 11 (Resultados y Desafíos en Uruguay)
Disponibilidad de Datos sobre BEPS	Información limitada y fragmentada sobre erosión de base imponible y traslado de beneficios.	Mejora en la recopilación: Impulso a la información fiscal, incluyendo el Reporte País por País (CbCR) y ratificación del Instrumento Multilateral (MLI) para intercambio de datos.
Análisis y Monitoreo de BEPS	Dificultad para cuantificar el impacto de la planificación fiscal agresiva y falta de metodologías estandarizadas.	Desarrollo de metodologías e indicadores: Avances en la identificación de indicadores (ej. concentración de IED, tasas de utilidad de filiales, TIE) para monitorear patrones de BEPS.

Identificación de Riesgos y Patrones de Elusión	Menor capacidad para identificar y anticipar esquemas de planificación fiscal agresiva.	Mayor capacidad de detección: El análisis de datos permite identificar patrones de riesgo y posibles esquemas de elusión, facilitando auditorías focalizadas.
Transparencia y Colaboración Internacional	Intercambio limitado de información fiscal entre jurisdicciones.	Fomento del intercambio de información: Participación en el Marco Inclusivo BEPS, fortaleciendo la colaboración internacional contra la elusión.
Toma de Decisiones y Diseño de Políticas Fiscales	Políticas fiscales a menudo reactivas, sin una base de datos robusta para prevenir.	Información para la toma de decisiones: Base más sólida para evaluar la efectividad de medidas anti-BEPS y diseñar nuevas políticas, así como para negociaciones internacionales.
Desafíos Persistentes	N/A	Dificultad en la atribución causal: Complejo aislar el impacto directo en la recaudación. Calidad y granularidad de los datos: Desafíos en la obtención de datos fiables. Capacidad analítica: Necesidad continua de recursos humanos y tecnológicos especializados. Coordinación interna: Requiere coordinación efectiva entre entidades gubernamentales.

Consideraciones Adicionales:

- **Complementariedad con otras Acciones BEPS:** La Acción 11 es fundamental para el éxito de otras acciones BEPS, como la Acción 13 (Reporte País por País) y las relativas a precios de transferencia, al proporcionar la base de información necesaria para su monitoreo y evaluación.
- **Pilar Dos de BEPS 2.0:** La implementación del Pilar Dos (impuesto mínimo global del 15% para multinacionales con ingresos superiores a 750 millones de euros), al que Uruguay ha adherido y debe adoptar en 2025, se beneficia directamente de la capacidad de recopilación y análisis de datos impulsada por la Acción 11.
- **Enfoque preventivo:** La Acción 11 no busca únicamente identificar evasión después de que ocurre, sino que su énfasis en la recopilación de datos y el monitoreo busca también tener un efecto disuasorio y preventivo sobre la planificación fiscal agresiva.

En resumen, si bien la Acción 11 de BEPS no se traduce en un "resultado" medible directamente en términos de aumento de recaudación, su aplicación en Uruguay ha fortalecido la capacidad del país para comprender, monitorear y responder a los desafíos de la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios a través de una mejora en la disponibilidad y análisis de datos fiscales. Los desafíos persisten en la complejidad de la atribución causal y la necesidad continua de mejorar la calidad y el uso de la información.

Chile

1. La Transformación del SII

Los "casos prácticos" de la Acción 11 en Chile se manifiestan en la evolución de las capacidades del Servicio de Impuestos Internos (SII) para utilizar la información de manera más estratégica. A continuación, se detallan los principales ámbitos donde se han generado resultados tangibles:

- **Integración y Análisis del Reporte País por País (CbCR)**

El Reporte País por País (CbCR), resultado de la Acción 13 de BEPS, es una herramienta fundamental que alimenta la Acción 11. Chile implementó el CbCR a través de la Ley N° 21.210 de Modernización Tributaria de 2020 (Ministerio de Hacienda, 2020), y su reglamentación mediante la Resolución Exenta N° 64 de 2017 del SII y posteriores actualizaciones. Esta información proporciona una visión global de la distribución de los ingresos, impuestos pagados, actividades económicas y activos de las EMN.

Caso 1: Detección de Inconsistencias en la Asignación de Rentas y Actividad Económica

- Situación Pre-Acción 11 (y Pre-CbCR): Antes de la disponibilidad del CbCR, el SII dependía en gran medida de la información financiera y tributaria local para identificar riesgos de precios de transferencia y BEPS. La visibilidad de la cadena de valor global y la asignación de beneficios entre las diferentes jurisdicciones del grupo era limitada, dificultando la identificación de estructuras diseñadas para desviar utilidades de Chile.
- Situación Post-Acción 11 (con CbCR): El SII utiliza la información del CbCR, intercambiada automáticamente con otras jurisdicciones, para:
 - Identificar EMN con alta rentabilidad en jurisdicciones de baja o nula tributación, mientras que en Chile, donde se desarrolla una parte sustancial de la actividad económica o se generan ventas significativas, las rentabilidades son comparativamente bajas o negativas.
 - Detectar la ubicación de activos intangibles en jurisdicciones con poca o ninguna plantilla, activos materiales o gastos de I+D, sugiriendo una posible disociación entre la propiedad legal de los intangibles y las actividades que generan valor.
 - Análisis de Ratios de Renta por Empleado: Comparación de la renta declarada por empleado en Chile frente a la declarada en otras jurisdicciones del mismo grupo, revelando posibles desequilibrios que sugieran traslado de beneficios.
 -

Tabla 11.4

Cuadro comparativo 1: Impacto del CbCR en la detección de riesgos BEPS en Chile

Característica	Antes del CbCR (Marco Limitado)	Después del CbCR (Marco BEPS Acción 11)
Visibilidad de la EMN	Parcial, centrada en las operaciones locales.	Global, visión agregada de la cadena de valor y distribución de beneficios.
Identificación de Riesgos BEPS	Reactiva, basada en indicios limitados.	Proactiva, basada en datos y patrones de alto riesgo identificados globalmente.
Focalización de Auditorías	Amplia y menos precisa.	Dirigida a EMN con perfiles de riesgo específicos.
Recopilación de Información	Principalmente a solicitud o mediante auditoría.	Automática a través del intercambio de información fiscal internacional.

2. Uso de Data Analytics y Tecnologías para el Monitoreo

La Acción 11 ha impulsado la necesidad de que las administraciones tributarias inviertan en capacidades de data analytics. El SII de Chile ha avanzado en el desarrollo de modelos predictivos y herramientas de visualización de datos para explotar la riqueza de la información disponible.

Caso 2: Desarrollo de Modelos de Riesgo para Precios de Transferencia

- **Situación Pre-Acción 11:** La selección de contribuyentes para auditorías de precios de transferencia se basaba en análisis manuales, experiencia del auditor y umbrales de facturación, lo que podía ser menos eficiente en la identificación de casos complejos de BEPS.
- **Situación Post-Acción 11:** El SII ha implementado:
 - **Modelos de Perfil de Riesgo:** Utilizando datos del CbCR, declaraciones juradas de precios de transferencia y otras fuentes de información, el SII ha desarrollado modelos algorítmicos que asignan un "score" de riesgo BEPS a las EMN. Estos modelos identifican automáticamente anomalías en los márgenes de utilidad, los volúmenes de transacciones intragrupo y la coherencia entre la función económica y los resultados declarados (Servicio de Impuestos Internos, 2023a).
 - **Clasificación de EMN por Sector y Estructura:** Las herramientas analíticas permiten agrupar las EMN por sector económico, tamaño y complejidad de su estructura, facilitando el análisis comparativo y la detección de desviaciones significativas dentro de grupos homogéneos. Esto permite al SII enfocar sus recursos en aquellos contribuyentes que presentan un mayor riesgo de BEPS.

Tabla 11.5

Cuadro comparativo 2: mejora de la gestión de riesgos y focalización de auditorías en Chile

Característica	Antes (Enfoque Tradicional)	Después (Enfoque Basado en Datos y Riesgos - Acción 11)
----------------	-----------------------------	---

Detección de Riesgos	Manual, reactiva, basada en experiencia.	Automatizada, proactiva, basada en patrones y algoritmos.
Eficiencia de Auditorías	Potencialmente dispersa, de mayor tiempo de análisis inicial.	Focalizada, dirigida a los puntos de mayor riesgo, optimización de recursos.
Comprensión de Modelos de Negocio	Limitada a la información local.	Mayor comprensión de los modelos de negocio globales de las EMN.
Uso de Tecnología	Herramientas básicas de hoja de cálculo.	Plataformas avanzadas de data analytics, machine learning.

3. Monitoreo del Impacto de las Medidas Anti-BEPS

La Acción 11 también subraya la importancia de monitorear el impacto de las políticas y reformas implementadas para combatir BEPS. En Chile, esto se traduce en la evaluación de la efectividad de las reformas introducidas por la Ley N° 21.210 y la Ley N° 21.420 (que modificó, entre otros, el concepto de establecimiento permanente y las normas de subcapitalización) (Ministerio de Hacienda, 2022).

Caso 3: Evaluación del Impacto de las Normas de Subcapitalización y Establecimiento Permanente

- **Situación Pre-Acción 11:** La evaluación del impacto de las normas antielusión dependía de proxies indirectos o estudios sectoriales limitados.
- **Situación Post-Acción 11:** El SII utiliza los datos de declaraciones, CbCR y otras fuentes para:
 - Analizar la evolución de los pagos de intereses intragrupo y la deuda de las EMN sujetas a las normas de subcapitalización, buscando si ha habido una reducción en la deducción de intereses y un aumento en la base imponible.
 - Monitorear la constitución de establecimientos permanentes y la atribución de utilidades a estos, para evaluar si las modificaciones legales han llevado a una mayor declaración de actividad económica en Chile por parte de EMN.
 - Cuantificar posibles cambios en los flujos de inversión extranjera y su estructura, para distinguir efectos de la política fiscal de otras variables económicas. Si bien la cuantificación exacta del BEPS es compleja, el monitoreo continuo permite identificar tendencias y corregir el rumbo de las políticas.

4. Desafíos y Perspectivas Futuras para Chile en la Aplicación de la Acción 11

A pesar de los avances notables, la aplicación de la Acción 11 en Chile enfrenta desafíos inherentes a la complejidad de la materia:

- **Calidad y Homogeneidad de los Datos:** Asegurar la calidad, consistencia y comparabilidad de los datos recibidos a través del intercambio automático de

información, especialmente en lo que respecta a la información financiera no tributaria (OCDE, 2020).

- **Capacidad de Recursos Humanos:** El desarrollo y mantenimiento de equipos especializados en data analytics, econometría y fiscalidad internacional es un desafío continuo. El SII ha invertido en capacitación, pero la demanda de este tipo de perfiles sigue siendo alta.
- **Atribución Causal:** La dificultad de aislar el impacto específico de las medidas anti-BEPS en la recaudación fiscal de otros factores económicos (cambios en el ciclo económico, precios de commodities, etc.) sigue siendo un reto metodológico. La Acción 11 busca justamente proporcionar herramientas para refinar esta atribución.
- **Adaptación a BEPS 2.0:** La implementación del Pilar Dos (impuesto mínimo global) y los nuevos enfoques sobre la asignación de derechos de tributación (Pilar Uno) requerirán nuevas capacidades de monitoreo y análisis, construyendo sobre la base de la Acción 11 (OCDE, 2023).

Conclusiones

La aplicación de la Acción 11 del Plan BEPS en Chile no se traduce en casos prácticos en el sentido de litigios o ajustes fiscales directos, sino en una transformación profunda de la capacidad analítica y de monitoreo del Servicio de Impuestos Internos. Los ejemplos presentados, vinculados con la integración del CbCR y el desarrollo de herramientas de data analytics, ilustran cómo Chile ha avanzado en la identificación de riesgos BEPS, la focalización de sus acciones de fiscalización y la evaluación de la efectividad de sus políticas fiscales.

Estos avances posicionan al SII de Chile como una administración tributaria más moderna y eficiente en la lucha contra la planificación fiscal agresiva. Si bien los desafíos persisten en la calidad de los datos y la atribución causal, el compromiso de Chile con los principios de la Acción 11 es un pilar fundamental para asegurar una mayor equidad y sostenibilidad del sistema tributario nacional en un entorno económico globalizado y digital. La continuidad en la inversión en tecnología y capital humano será crucial para que Chile siga capitalizando los beneficios de esta acción esencial del marco BEPS.

Ecuador:

La Acción 11 del Plan BEPS se centra en la importancia de disponer de datos fiables y metodologías robustas para: a) cuantificar el impacto de BEPS; b) identificar los principales canales de erosión y traslado de beneficios; y c) evaluar la efectividad de las medidas anti-BEPS (OCDE, 2015a). Esto implica la recopilación de información de diversas fuentes, incluyendo datos agregados de las cuentas nacionales, balances de pagos, estadísticas de inversión extranjera directa (IED) y, crucialmente, información granular de las EMN, como la provista por el Reporte País por País (CbCR) (OCDE, 2015b).

Para Ecuador, la relevancia de la Acción 11 radica en la necesidad de:

- **Comprender la vulnerabilidad de su base imponible:** Identificar qué sectores económicos o tipos de operaciones son más susceptibles a las prácticas BEPS.

- **Focalizar recursos limitados:** Una administración tributaria en un país en desarrollo a menudo tiene recursos limitados. La Acción 11 permite un enfoque basado en el riesgo, dirigiendo las auditorías y los esfuerzos de fiscalización hacia las áreas de mayor impacto potencial.
- **Evaluar la eficacia de las reformas fiscales:** Ecuador ha introducido diversas reformas en materia de fiscalidad internacional, como las regulaciones sobre precios de transferencia y la implementación del CbCR. La Acción 11 proporciona el marco para monitorear si estas reformas están logrando los objetivos deseados de preservar la base imponible.

La integración de Ecuador en el Marco Inclusivo BEPS de la OCDE ha impulsado la adopción de estos principios, siendo el Servicio de Rentas Internas (SRI) la entidad clave en su implementación (Manya Orellana, 2019).

Manifestaciones Prácticas de la Acción 11 en Ecuador: El Rol del SRI

Las "aplicaciones prácticas" de la Acción 11 en Ecuador se observan en las mejoras operacionales y analíticas del Servicio de Rentas Internas. No son resultados de litigios, sino de la evolución de las capacidades de la administración tributaria.

1. Implementación y Uso del Reporte País por País (CbCR)

Ecuador adoptó el Reporte País por País (CbCR) como parte de sus esfuerzos para incrementar la transparencia fiscal y alinearse con la Acción 13 de BEPS, lo cual es intrínsecamente ligado a la Acción 11 (Espinosa Moya, 2018). El CbCR exige a las EMN con ingresos consolidados superiores a un umbral (750 millones de euros o su equivalente en USD) que informen anualmente sobre la distribución global de sus ingresos, beneficios, impuestos pagados y devengados, y ciertos indicadores de actividad económica por cada jurisdicción en la que operan.

Caso 1: Fortalecimiento de la Gestión de Riesgos en Precios de Transferencia

- **Situación Pre-Acción 11 (y Pre-CbCR):** Antes de la implementación del CbCR, el SRI se basaba principalmente en las declaraciones juradas de precios de transferencia locales y en la información financiera de la entidad ecuatoriana. Esto limitaba la visión global de la EMN y dificultaba la identificación de inconsistencias entre la sustancia económica y la asignación de beneficios a nivel de grupo. La selección de auditorías de precios de transferencia era menos informada por el contexto internacional.
- **Situación Post-Acción 11 (con CbCR):** El SRI utiliza la información del CbCR, recibida a través del intercambio automático de información con otras jurisdicciones, para:
 - **Identificar EMN con perfiles de riesgo atípicos:** Por ejemplo, grupos que declaran bajos beneficios o pérdidas en Ecuador a pesar de tener una actividad económica sustancial, mientras reportan altas ganancias en jurisdicciones de baja o nula tributación con poca presencia física o empleados.

- **Detectar la ubicación de intangibles:** Observar si los ingresos por regalías no se corresponden con la ubicación de las actividades de investigación y desarrollo o el personal clave en Ecuador.
- **Realizar análisis de comparabilidad iniciales:** Aunque el CbCR no es una herramienta para realizar ajustes directos de precios de transferencia, sí permite al SRI identificar EMN para una fiscalización más profunda, focalizando sus limitados recursos en los casos de mayor riesgo (Cajas Acosta et al., 2020).
- **Monitorear flujos de financiamiento intragrupo:** Examinar si los pagos de intereses a entidades relacionadas en otras jurisdicciones son excesivos en relación con el apalancamiento global del grupo.

Tabla 11.6

Cuadro comparativo 1: impacto del CbCR en la capacidad del SRI para la gestión de riesgos BEPS

Característica	Antes del CbCR (Marco Limitado)	Después del CbCR (Marco BEPS Acción 11)
Visibilidad de la EMN	Visión fragmentada, centrada en la entidad local.	Visión agregada de la EMN y su cadena de valor global.
Identificación de Riesgos BEPS	Principalmente reactiva, basada en indicios locales y denuncias.	Proactiva, basada en la detección de patrones de riesgo a nivel global.
Focalización de la Fiscalización	Amplia, menor precisión en la selección de casos de alto riesgo.	Altamente dirigida, optimiza recursos en casos con mayor probabilidad de BEPS.
Análisis de Información	Manual y desarticulado, con menor capacidad de contrastación.	Integrado, con potencial para el uso de herramientas de data analytics.

2. Desarrollo de Capacidades Analíticas y de *Data Analytics*

La Acción 11 enfatiza la necesidad de que las administraciones tributarias inviertan en capacidades para procesar y analizar grandes volúmenes de datos. Aunque la información pública específica sobre las herramientas internas del SRI es limitada, las referencias académicas y los documentos del CIAT sugieren una tendencia hacia la modernización.

Caso 2: Mejora en la Selección de Contribuyentes para Auditoría

- **Situación Pre-Acción 11:** La selección de contribuyentes para auditorías se basaba en indicadores tradicionales (e.g., volumen de facturación, cambios significativos en la declaración, resultados negativos prolongados) o denuncias, sin una visión profunda de las operaciones internacionales.
- **Situación Post-Acción 11:** La aplicación de los principios de la Acción 11 ha impulsado al SRI a:

- **Desarrollo de Perfiles de Riesgo:** Utilización de herramientas que permiten cruzar información de declaraciones de Impuesto a la Renta, anexos de operaciones con partes relacionadas, información aduanera y el CbCR para construir perfiles de riesgo más complejos. Esto incluye la identificación de EMN con estructuras complejas, flujos financieros inusuales o la existencia de operaciones en jurisdicciones de baja tributación (Monar Verdezoto et al., 2023).
- **Análisis Sectoriales:** Capacidades para comparar los márgenes de rentabilidad de empresas en el mismo sector y la distribución de sus funciones y riesgos, identificando desviaciones significativas que puedan indicar traslados de beneficios.
- **Monitoreo de Indicadores de BEPS:** Aunque es un desafío metodológico (Rendón & Montaña, 2020), el SRI está en capacidad de monitorear indicadores como la relación entre beneficios y número de empleados/activos en Ecuador versus otras jurisdicciones, o la proporción de pagos de servicios intragrupo respecto a los ingresos.

Tabla 11.7

Cuadro comparativo 2: avance en la gestión de riesgos y eficiencia de la fiscalización en Ecuador

Característica	Antes (Enfoque Tradicional)	Después (Enfoque Basado en Datos y Riesgos - Acción 11)
Metodología de Selección	Predominantemente manual, basada en umbrales y alertas básicas.	Sistemática, basada en modelos de riesgo y algoritmos de cruce de datos.
Tipo de Análisis	Fundamentalmente individualizado por contribuyente.	Global y comparativo (intra-grupo y entre pares del sector).
Capacidad de Disuasión	Limitada, enfocada en la detección ex post.	Mayor, dado que la fiscalización es percibida como más informada y selectiva.
Eficiencia de Recursos	Riesgo de asignación ineficiente de auditores.	Asignación optimizada de recursos a los casos de mayor potencial de ajuste.

3.Desafíos y Perspectivas Futuras para Ecuador

La aplicación práctica de la Acción 11 en Ecuador, si bien ha mostrado avances, enfrenta desafíos significativos:

- **Calidad y Consistencia de los Datos:** La precisión de los análisis depende en gran medida de la calidad y la granularidad de los datos internos y externos. Homogeneizar la información recibida a través del intercambio de CbCR y otros mecanismos sigue siendo un reto.

- **Capacitación y Especialización:** La interpretación de los datos complejos del CbCR y la aplicación de metodologías de *data analytics* requieren personal altamente capacitado en fiscalidad internacional, precios de transferencia y ciencia de datos. El SRI ha invertido en estas áreas, pero la brecha de talento puede persistir.
- **Coordinación Interinstitucional:** La información relevante para el monitoreo de BEPS no solo reside en el SRI, sino también en el Banco Central (IED, balanza de pagos), ministerios sectoriales y otras entidades. Una mayor coordinación interinstitucional es vital para un análisis integral.
- **Evaluación Cuantitativa del Impacto BEPS:** Aunque la Acción 11 proporciona metodologías, cuantificar con precisión el monto de la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios en Ecuador sigue siendo un desafío. Separar el impacto de BEPS de otros factores económicos es complejo (Rendón & Montaña, 2020).
- **Adaptación a BEPS 2.0:** La inminente implementación del Pilar Dos (impuesto mínimo global del 15%) y los avances del Pilar Uno (re-asignación de derechos de tributación) requerirán nuevas capacidades de monitoreo y análisis por parte del SRI, construyendo sobre la base de la Acción 11 (EY Ecuador, n.d.).

Conclusiones

La aplicación práctica de la Acción 11 de BEPS en Ecuador se ha materializado en un fortalecimiento sustancial de las capacidades de monitoreo y análisis del Servicio de Rentas Internas. La integración del Reporte País por País y el desarrollo de herramientas de *data analytics* han permitido al SRI avanzar desde un enfoque reactivo a uno proactivo y basado en riesgos para combatir la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. Estos avances son cruciales para la sostenibilidad del sistema tributario ecuatoriano y para asegurar una distribución más justa de la carga fiscal.

A pesar de los desafíos inherentes a la complejidad de la fiscalidad internacional y las limitaciones de recursos, el compromiso de Ecuador con los principios de la Acción 11 es evidente. La continuidad en la inversión en tecnología, capacitación del capital humano y la profundización de la cooperación internacional serán pilares fundamentales para que Ecuador pueda seguir combatiendo eficazmente las prácticas BEPS y adaptarse a la evolución del panorama fiscal global.

Conclusiones

La **Acción 11 del Proyecto BEPS**, enfocada en la medición y monitoreo de la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, se ha consolidado como un pilar fundamental para la evolución de las políticas fiscales hacia un enfoque basado en evidencia. Su naturaleza no normativa, pero sí habilitadora, ha impulsado a las administraciones tributarias de diversas jurisdicciones a fortalecer sus capacidades de análisis y gestión de riesgos.

Los **casos** analizados en países como Irlanda, Países Bajos, Reino Unido, Estados Unidos, Uruguay, Chile y Ecuador demuestran una tendencia global hacia la **modernización de los marcos fiscales y el fortalecimiento institucional**. Países como Irlanda y Países Bajos lograron reducir esquemas de elusión emblemáticos, como el "doble irlandés con sándwich holandés", bajo la presión internacional y las reformas impulsadas por BEPS. El Reino Unido ha destacado por su

uso pionero de los datos del Reporte País por País (CbCR) y el desarrollo de modelos de riesgo sofisticados, permitiendo auditorías más focalizadas y eficientes. Estados Unidos, con la implementación de la TCJA, ha buscado desincentivar el traslado de beneficios a través de medidas como GILTI y FDII, aunque la atribución causal precisa de sus efectos sigue siendo un desafío metodológico.

En **América Latina**, países como **Uruguay, Chile y Ecuador** han realizado avances significativos. Uruguay ha fortalecido su Dirección General Impositiva (DGI) mediante la integración de indicadores de la Acción 11 y la cooperación con organismos como el CIAT y la OCDE, mejorando la detección de riesgos y la focalización de auditorías. Aunque no se cuantifica un impacto directo en la recaudación, la mejora en la disponibilidad y análisis de datos es innegable.

Chile, por su parte, ha transformado las capacidades de su Servicio de Impuestos Internos (SII) a través de la integración y el análisis estratégico del CbCR y el desarrollo de herramientas de *data analytics*. Esto ha permitido al SII detectar inconsistencias en la asignación de rentas y actividad económica, así como implementar modelos de riesgo más precisos para la fiscalización de precios de transferencia y el monitoreo del impacto de sus normas anti-BEPS.

Así mismo, Ecuador a través del Servicio de Rentas Internas (SRI), ha fortalecido sus capacidades de monitoreo y análisis gracias a la integración del Reporte País por País (CbCR) y el desarrollo de herramientas de *data analytics*. Esto le permite combatir la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, asegurando la sostenibilidad del sistema tributario y una distribución más justa de la carga fiscal. El compromiso ecuatoriano se refleja en la inversión continua en tecnología, capacitación y cooperación internacional.

A pesar de los progresos, persisten **desafíos comunes** en la aplicación de la Acción 11. La **calidad y homogeneidad de los datos** intercambiados, la **capacidad de los recursos humanos** especializados en análisis y fiscalidad internacional, y la **complejidad de la atribución causal** del impacto de las medidas anti-BEPS son obstáculos recurrentes. La futura adaptación a los **Pilares Uno y Dos de BEPS 2.0** representará nuevas exigencias en la recopilación y análisis de información.

En definitiva, la Acción 11, aunque no impone ajustes fiscales directos, es un **catalizador para la transparencia y la inteligencia fiscal**. Su implementación ha permitido a las administraciones tributarias pasar de un enfoque reactivo a uno **proactivo y basado en datos** para combatir la erosión de la base imponible. La inversión continua en tecnología, la capacitación de personal y la colaboración internacional son cruciales para que los países puedan capitalizar plenamente los beneficios de esta acción y avanzar hacia sistemas tributarios más justos y sostenibles en el entorno económico globalizado actual.

Referencias

Cajas Acosta, M. A., Potes Marín, K. S., & Manya Orellana, M. (2020). *Plan BEPS: Análisis de los mecanismos utilizados de planificación fiscal agresiva*. [Tesis de grado, Escuela Superior Politécnica del Litoral]. <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/53440>

CIAT. (2019). *Reporte de CIAT sobre el avance de BEPS en América Latina*. Centro Interamericano de Administraciones Tributarias.

Espinosa Moya, A. (2018). *Ecuador frente a las tendencias mundiales de la fiscalidad internacional: Acción 13 del Plan BEPS (Base Erosion Profit Shifting)*. [Tesis de maestría, Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador]. <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6115/1/T2622-MRI-Espinosa-Ecuador.pdf>

EY Ecuador. (n.d.). *Erosión de la base imponible y traslado de beneficios (BEPS) 2.0*. Recuperado el 28 de junio de 2025 de https://www.ey.com/es_ec/services/tax/base-erosion-profit-shifting-beps

FasterCapital. (2023). *Presente BEPS: el doble irlandés con una estrategia de sándwich holandés*. <https://fastercapital.com/es/contenido/Presente-BEPS--el-doble-irlandes-con-una-estrategia-de-sandwich-holandesa.html>

Grant Thornton. (s.f.). *Avances del plan BEPS: realidades, contratiempos y próximos hitos*. <https://www.grantthornton.es/globalassets/1.-member-firms/spain/insights/avances-del-plan-beps.pdf>

Manya Orellana, M. (2019). El Plan de Acción BEPS y su impacto en el Ecuador. *Revista Administración Tributaria CIAT*, (45), 127-136. https://www.ciat.org/Biblioteca/Revista/Revista_45/Espanol/RAT-45-Manya.pdf

Ministerio de Hacienda. (2020). Ley N° 21.210: Moderniza la Legislación Tributaria. *Diario Oficial de la República de Chile*.

Ministerio de Hacienda. (2022). Ley N° 21.420: Reduce o elimina exenciones tributarias que indica. *Diario Oficial de la República de Chile*.

Monar Verdezoto, M. A., Rojas Montero, M. E., & Hurtado Aguay, W. E. (2023). Plan BEPS y su impacto en Ecuador. *Tesla Revista Científica*, 3(1), 18-35. <https://tesla.puertomaderoeditorial.com.ar/index.php/tesla/article/download/154/159/385>

OCDE. (2013). *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*. OECD Publishing.

OCDE. (2015a). *Medición y monitoreo de la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, Acción 11 – Informe Final BEPS*. OCDE/G20. <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264239851-es.pdf>

OCDE. (2015b). *Explanatory Statement on the 2015 Final Reports*. OCDE.

OCDE. (2015c). *Guía sobre el Reporte País por País (Acción 13 del Plan de Acción BEPS)*. OCDE.

OCDE. (2020). *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Report on Pillar Two Blueprint*. OCDE/G20.

OCDE. (2020b). *Tax Administration 2020: Comparative Information on OECD and Other Advanced and Emerging Economies*. OECD Publishing.

OCDE. (2023). *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Outcome Statement on the Two-Pillar Solution*. OCDE/G20.

PwC Chile. (s.f.). *Nuevas regulaciones BEPS y precios de transferencia*. <https://www.pwc.com/cl/es/eventos/assets/Precios-de-transferencia/Conferencia-Nuevas-Regulaciones-BEPS-y-PT-PwC-Chile.pdf>

Rendón, L. M., & Montaña, J. N. (2020). *Análisis de los indicadores económicos del plan BEPS acción 11*. [Tesis de maestría]. Repositorio Institucional. <http://hdl.handle.net/20.500.12010/10867>

Servicio de Impuestos Internos. (2017). *Resolución Exenta N° 64*.

Servicio de Impuestos Internos. (2021). *Memoria Anual 2020-2021*. SII.

Servicio de Impuestos Internos. (2023a). *Informe de Gestión del SII 2022*. SII.

Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. (2020). *Análisis de las acciones BEPS aplicadas a empresas industriales con capital extranjero en el Ecuador*. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/14808>

Vidal Vargas, J. B. (2016). *Financiamiento intra-grupo de inversiones de bienes de capital desde el extranjero de empresas chilenas en expansión* [Tesis de maestría, Universidad de Chile]. <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/143076>

Acción 12: Visión dogmática de la acción 12 del BEPS y su relación con la elusión y el planteamiento tributario agresivo

Coautores:



Marysol León Huayanca

Presidenta de Women in Accounting, Directora Nacional por Perú ante la AIC , Contadora Benemérita del Perú y Fundadora de Quantum Consultores. Contadora Pública con Maestría en Tributación y Fiscalidad de la Universidad de Lima (UL). Egresada del Curso de Actualización en Derecho Tributario Internacional en Maastricht University de Holanda (UM). Es miembro del Comité Tributario de la Cámara de Comercio de Lima. Asociada del Instituto Peruano de Investigación y Desarrollo Tributario (IPIDET) y miembro de la Asociación Fiscal Internacional (IFA). Representa a Perú en la Comisión de Tributación y Fiscalidad de la Asociación Interamericana de Contabilidad (AIC). Ex Vocal del Tribunal Fiscal. Autora del libro “Auditoría Tributaria Preventiva”. Ha sido docente de Pre Grado y Post Grado de la Universidad de Lima (UL), Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM), Universidad de Piura (UDEP), Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), Universidad del Pacífico (UP). Fue nombrada Mujer Empresaria en el año 2015 por la International Women's Entrepreneurial Challenge (IWEC) y por la Cámara de Comercio de Lima (CCL). Recientemente designada como Directora Nacional por Perú ante la Asociación Interamericana de Contabilidad – AIC, Presidenta de la Comisión de la Competitividad de la Cámara de Comercio de Lima, reconocida como Contadora Benemérita del Perú siendo la primera mujer en lograr este hito a nivel nacional y es presidenta de Women in Accounting (WIA) Asociación sin fines de lucro encaminada al empoderamiento y visibilidad de la mujer contadora del Perú y de América.

mleon@quantumconsultores.com



Jorge Bravo Cucci

Graduado de la Facultad de Derecho de la Universidad de Lima, se especializó desde un inicio en la fiscalidad empresarial, perfeccionando sus estudios a través del Doctorado en Derecho Mercantil de la Universidad de Sevilla. Profesor de Derecho Tributario y asesor tributario con amplia experiencia, acumulada en más de treinta años de ejercicio profesional, atendiendo principalmente a empresas mineras, eléctricas, financieras y de seguros, concesionarias, agroindustrias y farmacéuticas. Es socio de Picón & Asociados, Asesores Tributarios, despacho líder en la asesoría fiscal empresarial en el Perú y firma miembro de Andersen Global.
jbravo@piconasociados.com

Subcapítulo I: Teoría

Resumen / Abstract

El presente artículo examina críticamente la Acción 12 del Plan BEPS, impulsado por la OCDE y el G-20, enfocándose en su objetivo de incrementar la transparencia fiscal mediante la revelación obligatoria de esquemas de planificación tributaria agresiva. A través de un enfoque dogmático, se argumenta que la categorización de ciertas prácticas como “agresivas” distorsiona el debate técnico al no diferenciar adecuadamente entre planificación lícita, elusión e infracciones tributarias. El texto identifica los vacíos conceptuales en la delimitación normativa y sus implicancias para la implementación de medidas antielusivas. Asimismo, se discute el uso de cláusulas generales y específicas en diversos sistemas jurídicos como herramientas para combatir prácticas que, sin ser ilegales, podrían afectar la equidad del sistema tributario. Finalmente, se propone una relectura del problema basada en el principio de legalidad y la necesaria coherencia normativa entre las jurisdicciones tributarias. Este análisis contribuye a fortalecer el diseño de políticas fiscales internacionales más equitativas y técnicamente precisas.

Antecedentes

Determinación del problema de investigación

El fenómeno de la elusión tributaria, lejos de ser una simple disfunción del sistema fiscal, se ha convertido en una amenaza para la sostenibilidad de las finanzas públicas y la equidad entre contribuyentes. La globalización, el auge del comercio digital y la sofisticación de las estructuras corporativas han facilitado prácticas de planificación tributaria agresiva, difíciles de fiscalizar y sancionar eficazmente.

Introducción

La importancia de conocer las raíces de aquello que es objeto de estudio y preocupación debería resaltarse en todo proceso de investigación orientado a un resultado satisfactorio. En el caso de los estudios que buscan soluciones a uno de los más grandes problemas de los gobiernos actuales, la pérdida recaudatoria por estrategias fiscales resulta fundamental profundizar en las causas y circunstancias que lo generan. Como afirmaba Aristóteles, "el principio de toda ciencia es el asombro de que las cosas sean como son", lo cual nos desafía a ir más allá de las interpretaciones superficiales.

¿Se ha entendido realmente cuál es el problema? Nuestra respuesta es negativa. No se han comprendido las causas ni se ha dado en el clavo con una solución efectiva. En particular, en el denominado Plan BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), nuestro pesimismo surge desde la propia frase que compone las siglas, ya que no logra captar la esencia de la pérdida recaudatoria que preocupa a los autores del plan. La expresión BEPS, que en español se traduce como "Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios", está cargada de dramatismo, lo que dificulta descifrar el verdadero problema. Las palabras "erosión" y "traslado" parecen describir conductas perversas o, cuando menos, incorrectas.

Sin embargo, si analizamos la idea en profundidad, quien deduce un gasto reduce o erosiona la base imponible de un impuesto, lo que no necesariamente supone un perjuicio para el Estado. Del mismo modo, el inversionista que decide brindar un servicio a una vinculada ubicada en otro territorio estaría trasladando beneficios de un lugar a otro, sin que esto deba considerarse irregular. Este término hace referencia a las estrategias de planificación fiscal utilizadas por algunas empresas multinacionales para reducir su carga tributaria, trasladando beneficios a jurisdicciones con baja o nula tributación. El proyecto BEPS, liderado por la OCDE y el G-20, busca combatir estas prácticas y garantizar que los impuestos se paguen donde se genera el valor económico.

¿Son realmente disvaliosas las estrategias tributarias que logran estos efectos? ¿Es ilegal el ahorro fiscal que se consigue a través de una planificación que disminuye la base imponible? Es imperativo redefinir el problema desde su raíz: no se trata solo de cuestionar las acciones de las empresas, sino de analizar el sistema que permite estas prácticas. Son los Estados los que deben entender que hay ahorros fiscales que se logran debido a que sus propios ordenamientos los hacen viables. Solo así podremos construir un modelo fiscal que promueva la equidad y la justicia, evitando narrativas simplistas y dramatismos innecesarios.

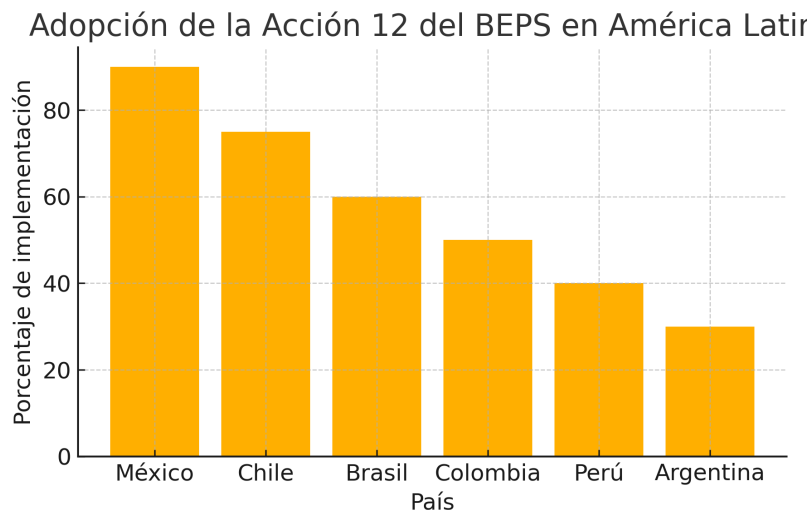
Figura 12.1*Adopción de la acción 12 del BEPS en América Latina*

Figura 12.2

Legislación comparada sobre divulgación fiscal en América latina

País	Norma Aplicable	Tipo de Obligación	Nivel de Desarrollo
México	Código Fiscal de la Federación	Revelación obligatoria de esquemas de planificación fiscal agresiva	Avanzado
Chile	Ley 21.210 de Reforma Tributaria	Normas antielusivas y transparencia	Intermedio
Brasil	Instrução Normativa RFB nº 1.312/2013	Obligación de reporte de operaciones	Intermedio
Colombia	Ley 2277 de 2022	Revelación de planeaciones	Inicial
Perú	No implementado formalmente	N/A	En etapa de diseño

Desarrollo del Tema

Premisas y basamentos

La Acción 12 del Plan BEPS se centra en mejorar la transparencia fiscal mediante la revelación obligatoria de mecanismos de planificación fiscal agresiva. Su objetivo principal es proporcionar a las administraciones tributarias información específica, completa y oportuna para identificar áreas de riesgo fiscal y prevenir la erosión de la base imponible. Aunque no es un estándar mínimo del Plan BEPS, esta acción busca fomentar la cooperación internacional y garantizar que los impuestos se paguen donde se genera el valor económico.

Las ideas centrales que constituyen lo que, nuestro criterio, es el basamento central de dicha Acción son las que a continuación señalamos y bosquejamos:

- a) Revelación obligatoria: Exigir a los contribuyentes e intermediarios que informen sobre esquemas de planificación fiscal agresiva.
- b) Prevención de riesgos fiscales: Proveer a las administraciones tributarias herramientas para identificar y reaccionar ante riesgos fiscales de manera temprana.
- c) Flexibilidad en los regímenes: Diseñar sistemas que equilibren los beneficios para las administraciones tributarias con los costos de cumplimiento para los contribuyentes.

Ahora bien, en ese contexto, no es difícil advertir que la Acción 12 se sustenta en tres premisas fundamentales;

- a) La falta de información: Las administraciones tributarias no suelen disponer de datos completos y relevantes sobre estrategias de planificación fiscal, lo que dificulta la identificación de riesgos.
- b) La Importancia de la transparencia: La disponibilidad de información específica y oportuna es esencial para prevenir la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios.
- c) La colaboración internacional: La cooperación entre países es clave para combatir prácticas fiscales nocivas y garantizar un sistema tributario más justo.

¿Qué es la planificación fiscal agresiva?

En el contexto de la Acción 12 del Plan BEPS, y específicamente en el Informe BEPS de 2013, la planificación fiscal agresiva se define como *estructuras técnicamente legales*, que aprovechan las asimetrías de las reglas domésticas e internacionales. En otros términos, estrategias utilizadas por los contribuyentes para minimizar su carga tributaria de manera que, aunque técnicamente cumplan con la legislación vigente, aprovechan vacíos legales, inconsistencias o debilidades en las normativas fiscales. Estas prácticas pueden incluir estructuras que buscan trasladar beneficios a jurisdicciones con baja o nula tributación o reducir la base imponible en el país de origen.

En este punto queremos ser enfáticos, en lo que respecta al adjetivo que caracteriza a la planificación fiscal como agresiva. De acuerdo con el Diccionario de la RAE, la palabra en comentario tiene varias acepciones, una de las cuales es que actúa con dinamismo, audacia y decisión. En ese contexto, quien realiza una planificación tributaria agresiva, estaría implementando un conjunto de decisiones dinámicas y audaces, pero técnicamente legales, para alcanzar el ahorro tributario. Sin embargo, el uso de este adjetivo no es neutral, ya que también puede generar percepciones negativas al asociarse con acciones potencialmente desafiantes o controversiales en relación con las normas establecidas.

Por otro lado, es importante reflexionar sobre cómo el término "agresiva" podría también entenderse como un elogio a la creatividad y la eficiencia de las empresas en su manejo de la carga tributaria. Estas estrategias requieren de un profundo conocimiento del marco legal, así como de una habilidad técnica que las convierte en una manifestación de planificación avanzada.

Finalmente, vale la pena cuestionar si el calificativo "agresiva" no contribuye a una narrativa polarizada que dificulta un análisis más objetivo. Mientras que para las administraciones tributarias representa una señal de alerta sobre riesgos potenciales de erosión de la base imponible, para los contribuyentes puede ser visto como un término estigmatizante que simplifica un fenómeno más complejo. Reconocer estas dualidades es crucial para avanzar en un debate más matizado y en la construcción de políticas fiscales que promuevan tanto la equidad como la competitividad en un entorno globalizado.

Su relación con la elusión y la defraudación tributaria

Es aquí donde ingresaremos a un territorio gris y poco explorado; las estrategias de planificación fiscal agresiva no son ilegales, y si bien su implementación puede generar un impacto en la recaudación fiscal que las convierten en un foco de atención para los gobiernos y organismos internacionales, esto no significa que suponen planificaciones elusivas o defraudatorias. Es una distinción de la máxima relevancia, que no puede ser abordada someramente.

Por un lado, tenemos a la planificación fiscal en la que se hace uso a la elusión fiscal, estrategia en la que se abusa de las formas jurídicas para dar cobertura a hechos de contenido económico que no se corresponde con aquellas, con el propósito de minimizar extinguir por completo el impacto tributario. En la elusión hay una ilicitud de tipo civil, pues se hace un uso

inadecuado de las formas jurídicas para intentar alcanzar un menor impacto tributario. Dicha ilicitud no es penal, pero no significa que el ordenamiento jurídico considere lícitas a operaciones simuladas o en fraude a la ley.

En lo que respecta a la planificación que hace uso de la defraudación fiscal, estamos en el territorio de lo delictivo. Dicha modalidad de planificación se caracteriza por acciones deliberadas, con un componente doloso que busca defraudar el patrimonio del Estado, a través de medios comisivos fraudulentos como la falsificación de documentos, la ocultación de ingresos o la declaración de gastos inexistentes. A diferencia de la planificación agresiva y elusiva, la defraudación implica una violación directa de la ley y conlleva sanciones penales.

Lo que emparenta a la planificación fiscal agresiva, a la elusión y a la defraudación fiscal, es que en las tres figuras hay en común una planificación, entendida como un conjunto de decisiones implementadas, dirigidas a un objetivo específico, el cual en el caso tributario es, comúnmente, una reducción de la carga tributaria. La planificación, por tanto, puede ser lícita, pero también comportar ribetes ilícitos, ya sea de porte civil o penal. Es allí donde surgen las diferencias, pues en una planificación en la que se haga uso de elusión, se estará haciendo un uso abusivo de las formas jurídicas, lo que en el Derecho comporta una patología que se busca corregir con las Cláusulas Antielusivas, sean estas generales o específicas. Por su parte, en una planificación que emplee estrategias defraudatorias, la ilicitud es en grado superlativo, es decir penal. La denominada planificación fiscal agresiva, en tanto comporte un uso técnicamente legal de estructuras y estrategias que aprovecha asimetrías legislativas no supone ni una elusión ni una defraudación.

Errores en la tipificación

En nuestro criterio, uno de los errores más notorios que cometen los expertos del Plan BEPS radica en no delimitar con claridad las fronteras entre los diversos tipos de planificación fiscal: agresiva, elusiva y defraudatoria. Esta falta de precisión genera confusión conceptual que, en última instancia, impacta negativamente en la aplicación de las recomendaciones del plan. En particular, el mayor problema parece residir en la ambigüedad que rodea la línea divisoria entre la planificación fiscal agresiva (lícita) y la planificación elusiva (ilícita en grado civil). Este error conceptual lleva a considerar como aplicables las Specific Anti-Avoidance Rules (SAARs) tanto a los casos de planificación fiscal agresiva como a aquellos de elusión fiscal, lo que diluye la capacidad del sistema para diferenciar entre conductas legales e ilícitas, y genera contradicciones internas difíciles de sostener.

La planificación fiscal agresiva, según su definición, implica el uso de estructuras técnicamente legales que aprovechan las asimetrías de las normativas nacionales e internacionales. Si estas estrategias son técnicamente legales, no estamos en el ámbito de la elusión fiscal, que implica un abuso de las formas jurídicas o un fraude a la ley. En este sentido, el error de los expertos del Plan BEPS radica en atribuir implícitamente una connotación negativa a las estrategias agresivas, sugiriendo que estas, por el simple hecho de reducir la carga tributaria, deberían ser objeto de medidas correctivas. Sin embargo, esta perspectiva ignora el principio fundamental de la legalidad: si un contribuyente aprovecha asimetrías normativas para optimizar

su carga fiscal dentro del marco permitido por la ley, está actuando conforme al Derecho, independientemente de si el resultado fiscal traducido en el ahorro que logra, es significativo o no.

Desde la perspectiva del Derecho Tributario, especialmente en la vertiente romano-germánica, se reconoce el concepto de "inafectación" o "no sujeción", que alude a actividades económicas que no están sujetas a gravamen alguno. En estos casos, el contribuyente no está evadiendo la normativa tributaria ni burlando el sistema, simplemente está operando dentro de los límites que establece la ley. Esto es precisamente lo que ocurre con muchas de las estrategias calificadas como planificación fiscal agresiva por el Plan BEPS. Las personas naturales o jurídicas se adhieren a los ordenamientos jurídicos vigentes; si estos contienen asimetrías que permiten un menor impacto tributario, no se puede considerar que dichas acciones sean ilegales. Es sorprendente y problemático, en este contexto, que el Plan BEPS trate de mostrar como conductas antijurídicas aquellas que ningún gobierno ha tipificado como gravables, pues no están contempladas en una norma que las clasifique como hechos imponibles.

Aquí surge una pregunta fundamental: ¿qué norma estaría eludiendo un contribuyente que realiza un acto no gravado? Si no existe un hecho imponible que sustente el gravamen, es incoherente considerar que el contribuyente está actuando de manera indebida. Este error conceptual en la tipificación dificulta no solo la implementación de medidas efectivas contra la elusión fiscal, sino también el diseño de políticas fiscales que distingan claramente entre lo legal y lo ilícito.

En resumen, la confusión generada por la falta de delimitación entre la planificación fiscal agresiva y la elusiva pone en riesgo la coherencia y eficacia del sistema tributario internacional. Es fundamental que las propuestas del Plan BEPS y otras iniciativas similares incorporen una mayor precisión en sus definiciones y recomendaciones, para evitar la estigmatización de prácticas legítimas y centrarse en combatir efectivamente las conductas que en realidad dañan la recaudación fiscal y la equidad del sistema. Como decía Aristóteles, "la justicia es la virtud que distribuye según el mérito", y solo mediante un análisis claro y fundamentado de las distintas formas de planificación fiscal podremos construir sistemas tributarios que verdaderamente sean equitativos y eficaces, sin confundir lo legítimo con lo ilícito.

Fundamentos Legales

a) Fundamentos OCDE

- El Informe Final de la Acción 12 del BEPS (OECD, 2015) establece lineamientos para que los países adopten mecanismos de revelación obligatoria de esquemas de planificación fiscal, reconociendo la flexibilidad nacional en su implementación.
- La Acción 12 no es un estándar mínimo, pero promueve la cooperación administrativa, la identificación temprana de riesgos fiscales y el fortalecimiento de la transparencia tributaria.

b) Derecho comparado

- **España:** La Ley General Tributaria incorpora una cláusula general antielusiva (art. 15) y un régimen de obligaciones de información sobre mecanismos transfronterizos (DAC6).
- **México:** El Código Fiscal de la Federación regula desde 2020 la revelación obligatoria de esquemas reportables, inspirados en la Acción 12 del BEPS, incluyendo sanciones por incumplimiento.
- **Unión Europea:** La Directiva (UE) 2018/822 (DAC6) obliga a los intermediarios fiscales a reportar mecanismos transfronterizos potencialmente elusivos, estableciendo criterios de evaluación como el “beneficio principal” y el “hallmark”.
- **Perú:** A través del Decreto Legislativo N.º 1372 (Beneficiario Final) y su Reglamento (DS 256-2019-EF), se establecen obligaciones de reporte de esquemas de planificación fiscal agresiva, en línea con la Acción 12, aunque su aplicación práctica aún presenta desafíos.

Subcapítulo II: Caso práctico

El caso de Starbucks es uno que se usa como ejemplo emblemático de planificación tributaria agresiva que ha sido objeto de debate en el contexto de la Acción 12 del Plan BEPS de la OCDE debido a la forma en que la empresa deslocalizaba sus beneficios a través de su filial en Suiza, disminuyendo la base imponible en otros países donde opera. Este mecanismo, conocido como erosión de la base imponible y deslocalización de beneficios (BEPS), fue abordado por el Plan de Acción 12 como una práctica perniciosa que debía ser combatida. La empresa utilizó una estructura fiscal que le permitió reducir significativamente su carga tributaria en ciertos países, particularmente en el Reino Unido.

¿Qué hizo Starbucks?

Entre los años 1998 y 2012, Starbucks reportó ventas anuales de cientos de millones de libras esterlinas en el Reino Unido, pero **pagó muy poco o ningún impuesto a la renta corporativa** en ese país. La estructura fiscal implementada implicaba varias prácticas clave:

Elementos de su estructura fiscal

1. **Pagos de regalías a una filial en los Países Bajos:**
 - Starbucks UK pagaba derechos por uso de marca y know-how a una empresa relacionada en Países Bajos (Starbucks Coffee EMEA BV).
 - Estos pagos eran deducibles en Reino Unido, reduciendo así su base imponible.
2. **Compra de café a una subsidiaria en Suiza:**
 - Starbucks UK compraba granos de café a otra empresa del grupo con sede en Suiza (Algrano), con un margen superior al del mercado.
 - Suiza aplicaba una tasa impositiva muy baja sobre estas utilidades.
3. **Financiamiento intragrupo con intereses deducibles:**

- Parte de las operaciones del Reino Unido eran financiadas con préstamos de otras filiales del grupo, generando intereses también deducibles fiscalmente.

Resultado

- Aunque Starbucks UK generaba ingresos considerables, **declaraba pérdidas fiscales o beneficios mínimos** año tras año, lo que reducía o eliminaba el pago de impuestos.
- Esto generó una reacción negativa en la opinión pública británica y una investigación parlamentaria.

Implicancias en el contexto BEPS (Acción 12)

La Acción 12 del Plan BEPS busca que las jurisdicciones exijan a los contribuyentes reportar esquemas de planificación fiscal agresiva. El caso de Starbucks mostró:

- Cómo las **asimetrías entre regímenes fiscales nacionales** pueden ser aprovechadas por multinacionales.
- La **falta de transparencia** en operaciones intragrupo.
- La necesidad de **regulación coordinada internacional** para evitar la erosión de bases imponibles.

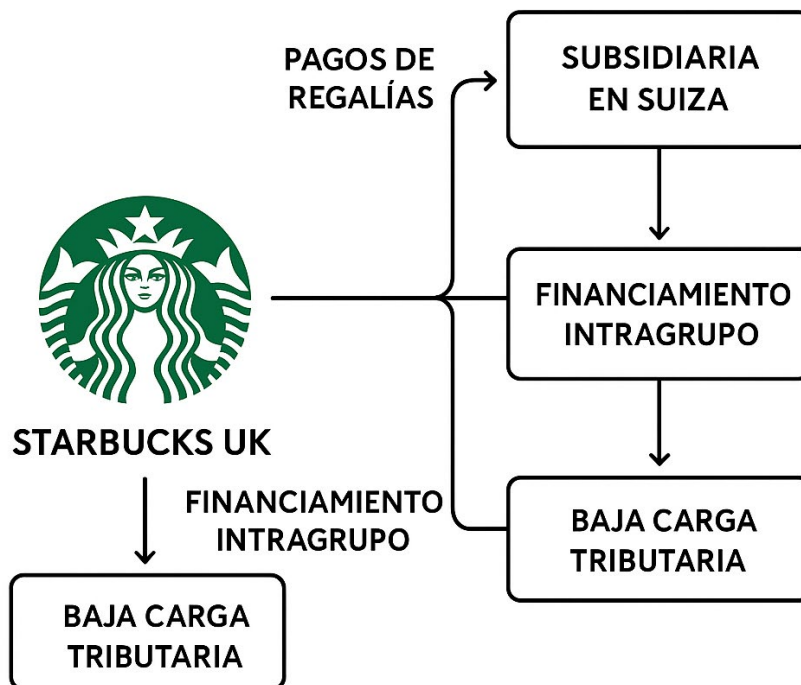
Consecuencias

- Starbucks decidió **voluntariamente modificar su estructura fiscal** y empezar a pagar más impuestos en Reino Unido desde 2015.
- Se incrementó la presión pública y política sobre otras multinacionales como Amazon, Google y Apple.
- El caso ayudó a justificar la implementación del **Reporte País por País (CbCR)** y normas de **revelación obligatoria de esquemas tributarios agresivos**.

Figura 12.3

Planteamiento tributario agresivo en el Reino Unido de Starbucks

STARBUCKS: PLANEAMIENTO TRIBUTARIO AGRESIVO EN EL REINO UNIDO



¿Elusión, economía de opción o planificación agresiva?

El esquema utilizado por Starbucks se considera planificación tributaria agresiva, ya que, aunque técnicamente legal, se diseñó para trasladar beneficios a jurisdicciones con baja o nula tributación, evitando el pago de impuestos en países donde realmente generaba ingresos.

En nuestra opinión, el esquema empleado por Starbucks podría interpretarse como una economía de opción implícita, ya que, dentro del marco legal, la empresa estructuró sus operaciones de manera que redujera su carga tributaria sin una elección explícita entre regímenes alternativos.

Respecto a la elusión, es importante aclarar que no se trata de una elusión en el sentido técnico. Starbucks no incurrió en maniobras que ocultaran ingresos ni aplicó estrategias que vulneraran la legislación tributaria vigente, sino que utilizó las normas de precios de transferencia y regalías para trasladar utilidades a jurisdicciones con impuestos reducidos.

Conclusión

La Acción 12 representa una herramienta poderosa en la lucha contra la elusión tributaria, pero requiere una implementación prudente, técnica y respetuosa de los principios del Derecho Tributario. En América Latina, su adopción debe ir acompañada de reformas institucionales y

mejoras en la administración tributaria. El reto no es solo normativo, sino también cultural y operativo.

Bibliografía

Código Tributario, Artículo 62-C sobre cláusula general antielusiva. Perú
<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/codigo/index.html>

Fundación Impuestos y Competitividad. (2017). *Plan de acción BEPS: Una reflexión obligada*. Fundación Impuestos y Competitividad. <https://www.dykinson.com/libros/plan-de-accion-beps-una-reflexion-obligada/9788469741511/>

Ley del Impuesto a la Renta - Perú (2025) Sobre Precios de Transferencia Artículo 32 A. <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/index.html>

Morales Mejía, M. A., & Gaeta Rosales, M. (2019). Comentarios a la Acción 12 del BEPS y su inclusión en México. *Revista de Administración Tributaria CIAT/AEAT/IEF*, (45), 52–68. https://www.ciat.org/Biblioteca/Revista/Revista_45/Espanol/RAT-45-Gaeta-Morales.pdf

Manya, R. (2019). El Plan de Acción BEPS y su impacto en el Ecuador. *Revista de Administración Tributaria CIAT/AEAT/IEF*, (45), 126–129. https://www.ciat.org/Biblioteca/Revista/Revista_45/Espanol/RAT-45-Manyá.pdf

Martínez-Matosas, E., & Cuesta Cuesta, L. (2017). Impacto de las acciones del Plan BEPS en España. *Revista de Contabilidad y Tributación*, (408), E1–E15. <https://revistas.cef.udima.es/index.php/RCyT/article/download/4389/3871>

OCDE. (2016). *Exigir a los contribuyentes que revelen sus mecanismos de planificación fiscal agresiva: Acción 12 – Informe final 2015*. Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios. Éditions OCDE. <https://doi.org/10.1787/9789264267367-es>

Universidad del Desarrollo. (s.f.). BEPS Acción 12: El combate a la elusión tributaria mediante obligaciones de información de las planificaciones potencialmente agresivas. <https://derecho.udd.cl/actualidad-juridica/articulos/beps-accion-12-el-combate-a-la-elusion-tributaria-mediante-obligaciones-de-informacion-de-las-planificaciones-potencialmente-agresivas/>

Glosario

Término	Definición
Planificación fiscal	Conjunto de estrategias lícitas utilizadas por los contribuyentes para optimizar su carga tributaria.
Planificación fiscal agresiva	Estrategias legales que aprovechan vacíos o asimetrías normativas, usualmente con impacto recaudatorio.
Elusión tributaria	Uso abusivo de formas jurídicas que, sin infringir normas penales, contradice el espíritu de la ley.
Defraudación tributaria	Conductas dolosas que violan directamente la norma fiscal, como falsificación o ocultamiento de ingresos.
Transparencia fiscal	Principio que promueve el acceso a información oportuna y veraz sobre operaciones con incidencia tributaria.

Término	Definición
Cláusula antielusiva general (GAAR)	Norma legal que permite a la autoridad fiscal desestimar estructuras artificiales creadas con fines elusivos.
Acción 12 del BEPS	Iniciativa de la OCDE que propone mecanismos obligatorios de revelación de esquemas de planificación fiscal.
Base imponible	Valor sobre el cual se aplica un tributo, y cuya erosión es una de las preocupaciones clave del BEPS.
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, promotora del Plan de Acción BEPS.
Legalidad tributaria	Principio que establece que todo tributo debe basarse en una ley expresa, clara y vigente.

☐

Acción 13: Documentación sobre precios de transferencia

Autor:



Walter Antonio Saldivar González

Contador Público y Administrador de Empresas. Licenciatura en Contabilidad y Administración. Maestría en Gestión de Empresas. Maestría en Auditoría y Contabilidad. Doctor en Administración de Empresas. Socio de Global Management Consultora Empresarial.
wsaldivar@gmconsultora.com

Subcapítulo I: Teoría

Resumen

Este trabajo examina la Acción 13 del Plan de Acción BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) desarrollado por la OCDE y el G20, cuyo objetivo principal es reforzar la transparencia fiscal internacional a través de nuevas normas de documentación sobre precios de transferencia. La Acción 13 introduce un enfoque estandarizado y global para la presentación de informes que obliga a las multinacionales a proporcionar información detallada sobre la asignación global de sus ingresos, impuestos y actividades económicas.

El estudio aborda la estructura de los tres niveles de documentación exigidos por la Acción 13: el informe maestro, el informe local y el informe país por país (CbCR). Asimismo, se analiza el impacto de su implementación en la lucha contra la evasión fiscal, su recepción por parte de las administraciones tributarias y los desafíos que enfrentan los países en desarrollo al adoptar estos estándares.

La investigación concluye que la Acción 13 representa un avance significativo hacia la equidad fiscal internacional, al promover una mayor coherencia, control y transparencia sobre las operaciones transfronterizas de los grupos multinacionales. No obstante, también identifica barreras técnicas, legales e institucionales que deben superarse para lograr una implementación efectiva y equitativa en todas las jurisdicciones.

Abstract

This research paper examines Action 13 of the BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) Action Plan developed by the OECD and the G20, whose main objective is to strengthen international tax transparency through new transfer pricing documentation standards. Action 13 introduces a standardized, global reporting approach that requires multinationals to provide detailed information on the global allocation of their income, taxes, and economic activities.

The study addresses the structure of the three levels of documentation required by Action 13: the master report, the local report, and the country-by-country report (CbCR). It also analyzes the impact of its implementation on the fight against tax evasion, its reception by tax administrations, and the challenges faced by developing countries in adopting these standards.

The research concludes that Action 13 represents a significant step toward international tax fairness by promoting greater consistency, oversight, and transparency over the cross-border operations of multinational groups. However, it also identifies technical, legal, and institutional barriers that must be overcome to achieve effective and equitable implementation across all jurisdictions.

Introducción

En un entorno económico cada vez más interconectado y globalizado, las empresas multinacionales enfrentan la complejidad de gestionar sus operaciones en múltiples países, cada uno con sus propias regulaciones fiscales. Esta situación ha dado lugar a prácticas de planificación fiscal agresiva, donde las empresas manipulan los precios de transferencia y otras estrategias para trasladar beneficios de países con altas tasas impositivas a jurisdicciones con regímenes fiscales más favorables. Como resultado, los países pierden ingresos fiscales importantes, lo que afecta la financiación de servicios públicos y la equidad del sistema tributario.

Para abordar estos problemas, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en colaboración con países miembros y no miembros, lanzó el Proyecto BEPS (Base Erosion and Profit Shifting). Este proyecto tiene como objetivo principal crear un marco internacional que garantice que las empresas paguen impuestos en los lugares donde realmente generan valor, evitando la erosión de la base imponible y la transferencia indebida de beneficios.

Dentro de las acciones propuestas por el proyecto BEPS, la Acción 13 se centra específicamente en mejorar la transparencia y la calidad de la información que las empresas deben proporcionar a las autoridades fiscales respecto a sus operaciones internacionales. Para ello, establece requisitos claros y detallados sobre la documentación de precios de transferencia, incluyendo la elaboración de informes específicos: el informe país por país, la documentación local y el informe maestro.

Estos informes permiten a las autoridades fiscales evaluar si las transacciones entre empresas relacionadas se realizan a precios de mercado y si los beneficios se distribuyen de manera adecuada, en línea con las actividades económicas realizadas en cada jurisdicción. La implementación de estas medidas busca reducir la posibilidad de que las empresas manipulen sus beneficios para reducir su carga fiscal, además de facilitar la cooperación internacional en materia fiscal y mejorar la fiscalización.

Este artículo tiene como objetivo explicar en detalle en qué consiste la Acción 13 del BEPS, resaltando su importancia para fortalecer la transparencia fiscal, prevenir la erosión de la base imponible y promover un sistema tributario más justo y eficiente a nivel global.

Antecedentes e identificación del problema

La problemática de la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios no es nueva. Sus raíces se remontan a los inicios de la economía internacional moderna, pero cobró relevancia crítica en las últimas décadas con la creciente globalización y digitalización de los mercados.

Desde mediados del siglo XX, los grupos multinacionales comenzaron a estructurar sus operaciones de forma internacional, aprovechando las diferencias en los sistemas tributarios nacionales. El diseño inicial de los sistemas fiscales fue pensado para una economía tradicional, basada en establecimientos físicos y operaciones independientes, lo que permitió a las empresas explotar vacíos legales, lagunas normativas y desalineaciones entre jurisdicciones.

Con el auge de los intangibles, la digitalización de servicios y la movilidad del capital, se volvió cada vez más sencillo para las multinacionales asignar artificialmente beneficios a entidades ubicadas en jurisdicciones de baja o nula imposición, incluso sin actividad económica sustancial allí. Las estrategias típicas incluían el uso de precios de transferencia abusivos, acuerdos fiscales anticipados, estructuras híbridas y convenios para evitar la doble imposición mal utilizados.

Durante los años 2000, varios escándalos financieros y filtraciones (como los casos de LuxLeaks, Panama Papers, Paradise Papers) evidenciaron que incluso las empresas más reconocidas del mundo (como Google, Apple, Amazon y Starbucks) se beneficiaban de esquemas de planificación fiscal agresiva. Esto provocó una creciente presión política y social para reformar el sistema fiscal internacional.

En respuesta a este contexto, el G20 y la OCDE lanzaron en 2013 el Plan de Acción BEPS, con el objetivo de abordar de manera coordinada los principales vacíos que facilitaban la elusión fiscal a gran escala. Este plan comprende 15 acciones, de las cuales la Acción 13 (documentación de precios de transferencia y reporte país por país) es una de las más relevantes por su potencial para aumentar la transparencia y fiscalización internacional.

Identificación del problema que aborda la Acción 13 del Plan BEPS

La Acción 13 busca enfrentar el problema de falta de transparencia en las operaciones fiscales de los grupos multinacionales. Antes de su implementación, las administraciones tributarias contaban con información fragmentada y poco estandarizada sobre las transacciones intragrupo, lo que dificultaba la detección de prácticas abusivas.

El problema central era que los países no podían saber:

- Dónde las empresas generaban ingresos.
- Dónde estaban registradas las utilidades.
- Dónde se pagaban impuestos.

Esta asimetría informativa permitía la erosión de la base tributaria en países de residencia económica real y el uso de estructuras artificiales para desviar utilidades. La Acción 13 establece un marco de documentación fiscal obligatorio y coordinado, compuesto por tres niveles: archivo maestro, archivo local y reporte país por país.

La Acción 13 del Plan de Acción contra la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS, por sus siglas en inglés), impulsado por la OCDE y el G20, tiene como eje principal la mejora de la transparencia fiscal internacional mediante el establecimiento de una normativa estandarizada de documentación de precios de transferencia y la creación del Informe País por País (CbCR).

La problemática que busca abordar esta medida es la creciente capacidad de los grupos multinacionales para planificar sus estructuras fiscales a nivel global de forma que trasladen artificialmente beneficios a jurisdicciones de baja o nula tributación, sin reflejar adecuadamente la realidad económica subyacente (OCDE, 2015). Esta práctica erosiona la base imponible en los países donde realmente se genera el valor, lo que genera pérdidas significativas de recaudación para las administraciones tributarias.

Una de las causas fundamentales de esta situación era la falta de acceso a información coherente, completa y comparable sobre las actividades económicas y fiscales de los grupos multinacionales. Las normas tradicionales de documentación de precios de transferencia eran inconsistentes entre países y no proporcionaban una visión global del grupo económico, lo que dificultaba la detección de riesgos fiscales.

La OCDE identificó también que esta falta de transparencia incentivaba una “carrera hacia abajo” entre jurisdicciones fiscales, promoviendo una competencia tributaria perjudicial y facilitando el uso de regímenes fiscales preferenciales o estructuras opacas. Por ello, la Acción 13 propone una solución estructural basada en tres niveles de documentación: el archivo maestro, el archivo local y el reporte país por país, los cuales permiten a las administraciones fiscales realizar análisis de riesgo más efectivos.

En resumen, el diseño de la Acción 13 busca restablecer la coherencia fiscal internacional, garantizar una mejor asignación de ingresos tributarios entre países y fomentar una mayor cooperación y confianza entre autoridades tributarias.

La Acción 13 del Plan BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) de la OCDE/G20 se centra en la documentación de precios de transferencia y el reporte país por país (CbC, por sus siglas en inglés). Esta acción surge como respuesta a un problema específico de opacidad fiscal y transferencia artificial de beneficios entre jurisdicciones.

1. Falta de transparencia sobre las operaciones de los grupos multinacionales

Las administraciones tributarias carecían de información precisa y completa sobre:

- Dónde las multinacionales generaban ingresos.
- Dónde reportaban utilidades.
- Dónde pagaban impuestos.

Esta opacidad permitía prácticas fiscales agresivas sin ser detectadas ni cuestionadas fácilmente.

2. Desalineación entre valor económico creado y rentabilidad declarada

- Las multinacionales estructuraban sus operaciones para declarar ingresos en jurisdicciones de baja o nula tributación, sin que existiera una actividad económica sustancial en esos países.
- Se generaba una erosión de bases imponibles en países donde realmente se realizaban las actividades productivas.

3. Documentación inconsistente y difícil de fiscalizar

- Antes de la Acción 13, cada país tenía normas dispares de documentación de precios de transferencia.
- Esto dificultaba que las administraciones tributarias comprendieran la lógica global de los grupos económicos y detectaran abusos o manipulaciones.

4. Competencia fiscal perjudicial entre países

- Algunos países ofrecían regímenes fiscales opacos y facilidades para que empresas transfirieran artificialmente sus beneficios.
- Esto incentivaba una carrera hacia el “mínimo tributario”, perjudicando la recaudación global y la equidad tributaria.

Objetivo de la Acción 13

Corregir estos problemas mediante:

1. Estandarización de la documentación de precios de transferencia, dividiéndola en:
 - Archivo maestro (Master File)
 - Archivo local (Local File)
 - Reporte país por país (CbCR)
2. Mayor transparencia fiscal global
3. Facilitación del control cruzado internacional
4. Disuasión de prácticas de planificación fiscal abusiva

Conclusión

La Acción 13 del Plan de Acción BEPS representa un hito trascendental en la reforma del sistema tributario internacional, al establecer un marco uniforme y transparente para la documentación de precios de transferencia. Su enfoque en tres niveles —informe maestro, informe local e informe país por país (CbCR)— proporciona a las administraciones tributarias herramientas más eficaces para identificar riesgos fiscales y prevenir prácticas de erosión de la base imponible y traslado de beneficios.

El análisis realizado evidencia que, si bien la Acción 13 ha mejorado notablemente la transparencia y la cooperación internacional en materia tributaria, su implementación presenta desafíos relevantes, especialmente para los países en desarrollo. Estos incluyen la necesidad de fortalecer capacidades institucionales, adaptar la normativa local a los estándares internacionales y garantizar la confidencialidad y uso adecuado de la información intercambiada.

En definitiva, la Acción 13 constituye un avance significativo en la lucha contra la evasión y elusión fiscal por parte de las empresas multinacionales. No obstante, su éxito a largo plazo dependerá del compromiso sostenido de los Estados para armonizar sus políticas tributarias, compartir información de forma efectiva y aplicar criterios de fiscalidad internacional más justos y equitativos.

Antecedentes en la Republica del Paraguay

Paraguay aún no es miembro pleno de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Sin embargo, ha mantenido un proceso activo de acercamiento y cooperación con la organización desde 2016.

Participación actual de Paraguay en la OCDE

- Centro de Desarrollo de la OCDE: Paraguay se convirtió en miembro del Centro de Desarrollo de la OCDE en marzo de 2017. Este centro reúne a países miembros de la OCDE y

a economías en desarrollo para compartir experiencias y promover políticas de desarrollo económico y social.

- **Foro Global sobre Transparencia e Intercambio de Información con Fines Fiscales:** Desde junio de 2016, Paraguay es miembro de este foro, lo que refleja su compromiso con la transparencia fiscal y la lucha contra la evasión y el fraude.

- **Marco Inclusivo sobre BEPS:** Paraguay también forma parte del Marco Inclusivo sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS, por sus siglas en inglés), lo que implica su compromiso con la implementación de medidas para combatir la planificación fiscal agresiva por parte de empresas multinacionales

Proceso hacia la membresía plena

El gobierno paraguayo ha expresado su intención de convertirse en miembro pleno de la OCDE. En diciembre de 2024, el presidente Santiago Peña manifestó que Paraguay aspira a formar parte de la organización, destacando que comparte sus valores fundamentales, como el compromiso con la democracia y el crecimiento económico sostenible e inclusivo.

Además, en una entrevista en octubre de 2024, el presidente Peña indicó que su administración está trabajando en un programa de país para avanzar hacia la integración plena en la OCDE.

En línea con estos esfuerzos, en octubre de 2023, Paraguay firmó una carta de intención en París y se prevé que en el próximo año se firme un memorándum de entendimiento, con el objetivo de solicitar formalmente la adhesión a la OCDE.

1. Adopción del estándar BEPS:

- Paraguay no es miembro de la OCDE, pero se ha comprometido con la implementación de algunas acciones del proyecto BEPS al adherirse al Marco Inclusivo sobre BEPS de la OCDE/G20 en 2016.

- Como parte de este compromiso, Paraguay ha ido implementando gradualmente las recomendaciones, incluyendo las relacionadas con la Acción 13.

2. Marco normativo en Paraguay:

En la Republica del Paraguay, los fundamentos legales para la implementación de la Acción 13 del BEPS están enmarcados en las normativas nacionales relacionadas con

los precios de transferencia y la transparencia fiscal, alineándose con los estándares internacionales promovidos por la OCDE y el G20.

Ley N° 6380/2019 - "De Modernización y Simplificación del Sistema Tributario Nacional"

- Esta ley introdujo formalmente el marco legal para los precios de transferencia en Paraguay.
- Establece que las transacciones entre partes relacionadas, tanto nacionales como internacionales, deben regirse por el principio de plena competencia (arm's length principle).
- Dispone la obligación de preparar documentación para justificar que las transacciones cumplen con este principio.

Decreto N° 4644/2020

- Reglamenta las disposiciones de la Ley N° 6380/2019 sobre precios de transferencia.
- Define:
 - Qué se considera una operación controlada.
 - Los criterios para determinar si dos entidades son partes relacionadas.
 - La obligación de preparar la documentación de precios de transferencia (Informe Local y otras evidencias).
 - Introduce el reporte país por país (CbCR), siguiendo el enfoque de la Acción 13.
 - Su implementación es obligatoria para grupos multinacionales con ingresos consolidados superiores a 750 millones de euros.

Adopción de convenios internacionales

- La Republica del Paraguay Paraguay es signatario de la Convención Multilateral de Asistencia Administrativa Mutua en Materia Fiscal, lo que permite el intercambio automático de información, incluyendo el Informe País por País (CbCR), entre jurisdicciones.
- El país forma parte del Marco Inclusivo de BEPS de la OCDE, comprometiéndose a implementar las medidas mínimas, incluyendo la Acción 13.

Resoluciones de la Dirección Nacional de Ingresos Tributarios (DNIT)

- La DNIT ha emitido resoluciones complementarias para detallar las obligaciones de los contribuyentes en materia de precios de transferencia, especialmente en lo relativo a:
 - Los métodos aceptados para evaluar precios de transferencia.
 - La documentación requerida para demostrar el cumplimiento.

Resumen del marco legal

Paraguay ha desarrollado un marco normativo que incluye:

1. Regulación específica sobre precios de transferencia, fundamentada en la Ley N.º 6380/2019 y el Decreto N.º 4644/2020.

2. Adopción de estándares internacionales, como el intercambio automático de información a través del CbCR.

3. Compromiso con la OCDE y el G20, fortaleciendo su posición como un país fiscalmente responsable y transparente.

Este marco busca garantizar la transparencia fiscal, promover el cumplimiento tributario y evitar prácticas de evasión y elusión fiscal, alineándose con los objetivos de la Acción 13 del BEPS.

3. Documentación de precios de transferencia:

▪ La legislación paraguaya exige que las empresas que realicen operaciones con partes relacionadas en el exterior preparen:

- Informe Local (Local File).
- Informe Maestro (Master File).
- Reporte País por País (Country-by-Country Report, CbCR)

▪ Estos informes deben ser presentados si se superan ciertos umbrales de ingresos o volumen de operaciones.

4. Reporte país por país (CbCR):

• Paraguay aún no ha implementado plenamente el CbCR, pero ha manifestado su intención de avanzar hacia esa dirección.

• El marco legal podría ser adaptado en el futuro para incorporar esta obligación, sobre todo para filiales de grupos multinacionales con ingresos consolidados que superen los 750 millones de euros.

5. Cooperación internacional:

• Paraguay ha fortalecido sus lazos con organismos internacionales como la OCDE, el CIAT y el FMI para mejorar su capacidad de administración tributaria y adaptar las mejores prácticas internacionales.

Conclusiones

La implementación de la Acción 13 del Plan BEPS en Paraguay ha supuesto un avance sustantivo en la transparencia y la equidad del sistema tributario nacional. A través de la Ley

6380/19 y su Decreto 4644/20, se han establecido por primera vez obligaciones claras de documentación de precios de transferencia (Informe Local e Informe Maestro), fortaleciendo la capacidad de la SET para evaluar operaciones entre partes vinculadas y proteger la base imponible. No obstante, la ausencia todavía del Reporte País por País limita la visión integral de la distribución global de ingresos y beneficios de los grupos multinacionales.

Para consolidar plenamente estos estándares, Paraguay deberá:

1. Incorporar el CbCR en su normativa interna, con umbrales y plazos alineados a las mejores prácticas internacionales.
2. Impulsar la capacitación técnica de los equipos de auditoría tributaria y de los contribuyentes, garantizando la calidad y consistencia de los reportes.
3. Fortalecer la cooperación internacional (OCDE, CIAT, FMI) para intercambiar información y experiencias, y así acelerar la adhesión plena a la OCDE.

En conjunto, estos pasos permitirán a Paraguay consolidar su posición como jurisdicción comprometida con la lucha contra la erosión de la base impositiva y el traslado de beneficios, elevando su reputación y confianza ante inversores y socios internacionales.

Subcapítulo II: Casos prácticos

Casos de controles en la acción 13 en Paraguay

La Acción 13 de BEPS establece mecanismos para garantizar el cumplimiento de las normativas de documentación de precios de transferencia y del Informe País por País (CbCR). A continuación, se presentan ejemplos de controles implementados por las autoridades fiscales y las empresas multinacionales:

1. Control sobre la presentación del CbCR

Ejemplo práctico:

La administración tributaria verifica si un grupo multinacional con ingresos consolidados superiores a 750 millones de euros ha presentado el Informe País por País dentro del plazo estipulado.

Control:

- Comparar los ingresos reportados con el umbral establecido.
- Revisar si el CbCR contiene toda la información requerida (ingresos, impuestos, empleados, activos tangibles, etc.).
-

2. Validación de la consistencia entre informes

Ejemplo práctico:

El contenido del Informe Maestro y el Informe Local debe ser coherente. La autoridad fiscal realiza auditorías cruzadas para comprobar si las políticas globales de precios de transferencia descritas en el Informe Maestro coinciden con las transacciones locales.

Control:

- Revisión de descripciones de actividades económicas globales frente a operaciones locales reportadas.
- Identificación de discrepancias entre ingresos y utilidades en las diferentes jurisdicciones.
-

3. Análisis de riesgos de precios de transferencia

Ejemplo práctico:

La autoridad fiscal utiliza los datos del CbCR para identificar jurisdicciones donde los ingresos declarados son desproporcionadamente altos en comparación con los empleados o activos tangibles. Esto podría indicar un posible traslado de beneficios.

Control:

- Uso de herramientas analíticas para detectar patrones atípicos, como baja carga fiscal en países con altos ingresos reportados.
- Monitoreo de jurisdicciones con regímenes fiscales preferenciales.

4. Revisión de la documentación justificativa

Ejemplo práctico:

Una empresa local, parte de un grupo multinacional, es auditada para verificar si las transacciones con partes relacionadas cumplen con el principio de plena competencia.

Control:

- Solicitar al contribuyente el Informe Local que respalde la razonabilidad de los precios de transferencia.
- Comparar las condiciones de las transacciones con datos de mercado o transacciones similares entre empresas independientes.

5. Supervisión del intercambio de información

Ejemplo práctico:

La autoridad fiscal del país A, que recibió el CbCR de una empresa multinacional con sede en el país B, verifica si se respetan los acuerdos de confidencialidad en el intercambio de información.

Control:

- Auditoría de procesos para garantizar que los datos sean utilizados exclusivamente con fines tributarios.
- Confirmación de la recepción del informe por las jurisdicciones relevantes.

6. Evaluación de estructuras fiscales internacionales

Ejemplo práctico:

La administración fiscal identifica una entidad en una jurisdicción de baja tributación que reporta un alto porcentaje de los ingresos del grupo sin una actividad económica sustancial.

Control:

- Solicitar detalles sobre el tipo de ingresos y las funciones desempeñadas en dicha jurisdicción.
- Analizar el cumplimiento del principio de valor agregado en esa entidad.

Estos controles permiten a las administraciones fiscales mejorar la transparencia y la supervisión, y aseguran que los impuestos se paguen en las jurisdicciones donde se generan los beneficios económicos reales.

Caso en Paraguay

A continuación, se presenta un ejemplo práctico que ilustra cómo una empresa multinacional con operaciones en Paraguay debe cumplir con las normativas establecidas por la Acción 13 del BEPS, específicamente en cuanto a la documentación de precios de transferencia y la presentación del Informe País por País (CbCR).

Contexto del Ejemplo

Supongamos que una empresa multinacional, denominada GlobalTech S.A., tiene operaciones en varios países, incluida Paraguay. La empresa tiene una sede matriz en el extranjero y realiza transacciones con su filial en Paraguay, GlobalTech Paraguay S.A., relacionadas con la venta de productos, servicios y uso de propiedad intelectual.

Características de la empresa:

- GlobalTech S.A. tiene ingresos globales consolidados superiores a 750 millones de euros.
- GlobalTech Paraguay S.A. realiza transacciones con la matriz y otras filiales del grupo.

1. Preparación del Informe País por País (CbCR)

Como parte de su cumplimiento con la Acción 13 del BEPS, GlobalTech S.A. está obligada a presentar el Informe País por País (CbCR). El CbCR debe ser presentado por la empresa matriz en su país de residencia fiscal, pero Paraguay tiene el derecho de recibir esta información a través del intercambio automático de datos.

Contenido del Informe País por País (CbCR): El informe debe incluir información consolidada sobre:

- Ingresos totales generados por GlobalTech S.A. en todas las jurisdicciones donde opera.
- Impuestos pagados en cada país, incluidos los impuestos sobre la renta.
- Beneficios antes de impuestos.
- Número de empleados en cada jurisdicción.
- Activos tangibles en cada país.

Ejemplo:

Paraguay:

- Ingresos: USD 20 millones.
- Impuestos pagados: USD 3 millones.
- Beneficios antes de impuestos: USD 2 millones.
- Número de empleados: 50.
- Activos tangibles: USD 15 millones.

El Informe País por País (CbCR) será presentado por la matriz de GlobalTech S.A. en su jurisdicción, y Paraguay podrá acceder a la información a través de acuerdos de intercambio automático con otros países.

2. Preparación del Informe Local (Local File) en Paraguay

En paralelo, GlobalTech Paraguay S.A. debe preparar el Informe Local, que es un requisito específico para las empresas que realizan transacciones con partes relacionadas en Paraguay. Este informe detalla las transacciones entre GlobalTech Paraguay S.A. y sus partes relacionadas (la matriz y otras filiales del grupo), y debe incluir:

- Descripción de las operaciones y actividades realizadas con las partes relacionadas.
- Metodología utilizada para determinar los precios de transferencia en las transacciones, demostrando que los precios establecidos se ajustan al principio de plena competencia (arm's length principle).
- Análisis de la estructura de precios de transferencia: Se deben presentar detalles sobre los métodos utilizados, como el método de precio comparable no controlado (CUP) o el método de margen de beneficio neto.

Ejemplo de transacciones:

- Venta de productos a la matriz: GlobalTech Paraguay S.A. vende productos electrónicos a la matriz GlobalTech S.A. a un precio de USD 100 por unidad.
- Uso de propiedad intelectual: GlobalTech Paraguay S.A. paga royalties a la matriz por el uso de su tecnología, que genera un pago anual de USD 500,000.

Metodología:

- Para justificar el precio de venta de los productos electrónicos, GlobalTech Paraguay S.A. realiza un análisis de mercado que demuestra que el precio de USD 100 por unidad es comparable con los precios de productos similares en el mercado de Paraguay (usando el método de precio comparable no controlado (CUP)).
- Para los royalties, la empresa utiliza el método de coste más margen para demostrar que el monto pagado es razonable en relación con los costos incurridos por la matriz para desarrollar la tecnología.

3. Cumplimiento y Presentación

- Informe Local (Local File): GlobalTech Paraguay S.A. presenta su Informe Local a la Subsecretaría de Estado de Tributación (DNIT) dentro de los plazos establecidos, incluyendo la documentación que respalda los precios de transferencia de las transacciones realizadas con su matriz y otras filiales.

- Informe País por País (CbCR): GlobalTech S.A. presenta el CbCR en su país de residencia, y Paraguay, como jurisdicción receptora, tiene acceso a este informe a través del intercambio automático de información.

4. Resultados de la Implementación

Con la implementación de la Acción 13:

- Transparencia fiscal: La DNIT de Paraguay tiene acceso a la información relevante de las actividades de GlobalTech S.A. y puede identificar posibles riesgos de erosión de la base imponible o prácticas fiscales agresivas.
- Cumplimiento de precios de transferencia: GlobalTech Paraguay S.A. justifica que sus transacciones con partes relacionadas se realizaron a precios de mercado, evitando ajustes fiscales por parte de la administración tributaria paraguaya.
- Mejor control y fiscalización: La DNIT tiene acceso a los datos de los informes para evaluar la consistencia de las transacciones y el cumplimiento de las leyes fiscales en Paraguay.

Conclusión

Este caso muestra cómo una empresa multinacional debe cumplir con las disposiciones de la Acción 13 del BEPS en Paraguay, garantizando la transparencia en las transacciones entre partes relacionadas y cumpliendo con las normativas locales e internacionales. La preparación adecuada de los informes de precios de transferencia y el Informe País por País (CbCR) es crucial para asegurar el cumplimiento de las leyes fiscales y promover la transparencia en el sistema tributario paraguayo.

Bibliografía

- Espinoza Moya, Alex, (2018) Ecuador frente a las tendencias mundiales de la fiscalidad internacional Acción 13 del Plan BEPS (Base Erosion Profit Shifting)
- Camejo Hernandez, Catalina (2019) Los Regímenes Promocionales en Uruguay y su adecuación al estándar previsto en el Plan de Acción BEPS
- Badeilla Ulloa, Jenifer (2021) Análisis sobre el alcance de la difusión de la información por parte de la administración tributaria hacia las empresas – contribuyentes de las propuestas fiscales concretas tomadas por Costa Rica para la implementación de la Acción 13 del Plan BEPS de la OCDE-G20, a la luz del Derecho de la información.
- Diaz Tong, Enrique (2024), 2º Edición, Precios de Transferencia, Edición Palestra
- Cobham, A., & Janský, P. (2019). Global Distribution of Revenue Loss from Tax Avoidance. International Centre for Tax and Development. <https://ictd.ac/publication/global-revenue-loss-tax-avoidance/>
- OECD. (2015). Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13 - 2015 Final Report. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. <https://doi.org/10.1787/9789264241480-en>

- OECD. (2022). Guidance on the Implementation of Country-by-Country Reporting: BEPS Action 13. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/tax/beps/country-by-country-reporting.htm>
- Picciotto, S. (2018). Taxing Multinational Enterprises as Unitary Firms. ICTD Working Paper 86. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3242587>

Glosario

Archivo maestro: Un documento que da una visión general de un grupo multinacional.

Archivo local: Un documento que detalla las operaciones específicas de una entidad local.

CbCR (Country-by-Country Report): Un informe que detalla las actividades fiscales de una empresa por país.

OCDE: La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

Erosión de la base imponible: La reducción artificial de la base tributaria sujeta a impuestos.

Paraíso fiscal: Una jurisdicción con baja o nula carga tributaria, y opacidad financiera.

Planificación fiscal agresiva: Estrategias complejas para evitar o reducir impuestos sin sustancia económica.

BEPS (Base Erosion and Profit Shifting): Se refiere a la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (EBTB).

DNIT: La Dirección Nacional de Ingresos Tributarios.

G20: El Grupo de los Veinte.

Acción 14: Resolución de Controversias

Autor:**Félix Agustín Vera Meza**

Licenciado en Contaduría Pública (UNI) y Licenciado en Administración (UNI). Especialista en Docencia Universitaria (UNI). Especialista en Gestión Contable e Impositiva (UNI). Especialista en Auditoría (UNAE). Diplomado en Gestión y Evaluación de Proyectos (UNI) Contador General en VGA Asociados, Consultor - Asesor de Empresas en Planificación estratégica. Docente de cátedras de Tributación, Contabilidad análisis de estados Contables, Seminario, Presupuesto Empresarial. Colegio de Contadores del Paraguay. (Socio. 6595) Matrícula N° CO-1476 Resolución N° 489 del 17/06/20. Asociación Interamericana de Contabilidad. (AIC) Miembro de la Comisión Técnica Interamericana de Tributación y Fiscalidad Internacional Bienio 2023-2025. veragaleanoconsultora@gmail.com

Subcapítulo I: Teoría

Resumen

La Acción N° 14 del proyecto BEPS de la OCDE busca hacer más efectivos los mecanismos para resolver controversias y conflictos fiscales a nivel internacional. Su objetivo es evitar la doble imposición y garantizar que los mecanismos, como el Procedimiento Amistoso (MAP), sean más eficientes, ágiles y accesibles.

La implementación de esta acción en América Latina y el Caribe presenta desafíos debido a la diversidad de sistemas legales, la escasez de recursos y la falta de capacitación del personal fiscal. A pesar de esto, se han logrado avances en la región, con países como Argentina y Chile implementando mecanismos como la revisión por pares y el arbitraje obligatorio para resolver disputas más rápidamente.

Paraguay, como país asociado a la OCDE y al Marco Inclusivo BEPS, se ha comprometido a implementar estas medidas. El país ha reformado su legislación fiscal (Ley N° 6380/2019) y ha fortalecido la cooperación internacional, pero aún enfrenta retos como la lentitud de los procesos y la necesidad de un marco legal específico para el arbitraje fiscal. La resolución de estas brechas es crucial para atraer inversiones y mejorar su calificación a nivel país.

Abstract

OECD BEPS Action 14 focuses on making international tax dispute resolution more effective. It aims to prevent double taxation by promoting more efficient and accessible mechanisms like the Mutual Agreement Procedure (MAP) and arbitration.

In Latin America and the Caribbean, implementing this action is challenging due to diverse legal systems, limited resources, and a lack of training for officials. However, countries like Argentina and Chile have made progress by implementing peer reviews and mandatory arbitration to reduce litigation and resolve disputes faster.

Paraguay has committed to the BEPS initiatives by reforming its tax laws and strengthening international cooperation. Despite this, challenges remain, including slow administrative processes and the need for a specific legal framework for tax arbitration. Addressing these issues is vital for Paraguay to attract investment and improve its economic standing.

Antecedentes**El Plan de Acción (BEPS)**

Las BEPS hacen referencia a las estrategias de planificación fiscal que aprovechan vacíos y discordancias en las normas fiscales para trasladar estratégicamente beneficios a jurisdicciones de baja o nula tributación y con nula o mínima actividad económica, dando lugar a lo siguiente:

“El pago de cantidades pequeñas o nulas en concepto de impuesto de sociedades y/o contribuyentes, pérdidas en la recaudación de los gobiernos por importe, como mínimo, de 100 a 240 mil millones de USD, equivalente al 4-10% de los ingresos mundiales derivados del impuesto de sociedades según se reportan en las administraciones fiscales”. (Manya Oreyano, 2019)

La revisión y el control a la erosión de las bases imponibles y de la transferencia de beneficios BEPS es un cambio importante para las instituciones públicas encargadas de administrar los tributos en los países tanto de América Latina el Caribe y a nivel mundial.

El Plan de Acción BEPS tiene como pilares fundamentales:

La coherencia del impuesto a las sociedades a nivel internacional, la realineación de la tributación y la esencia económica, la transparencia junto con la seguridad jurídica; y contempla, 15 líneas de actuación que recogen medidas que van desde la adopción de nuevos estándares mínimos, a la revisión de los estándares ya existentes, pasando por el desarrollo de enfoques y/o criterios comunes que favorezcan la convergencia de prácticas nacionales, y la formulación de directrices sobre buenas prácticas. (Manya Oreyano, 2019)

Como resultado de la iniciativa de las acciones BEPS se desarrollan cambios significativos en las normas tributarias de cada país de América Latina.

La implementación del marco de erosión de la base gravable y transferencia de utilidades desarrollado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico requiere que los países y organizaciones reevalúen sus métodos de negociación actuales.

Las normas BEPS 2.0 cambian de forma intermitente el panorama fiscal internacional y potencialmente plantean desafíos de información y cumplimiento para todas las organizaciones.

Figura 14.1

Plan de acción BEPS. Estándares mínimos y otros



Fuente: OECD

Líneas de Acción BEPS

En la Acción que se presenta en este capítulo se trata sobre hacer más efectivos los mecanismos de resolución de controversias y/o conflictos en materia de fiscalidad ofreciendo soluciones para salvar aquellos obstáculos que impidan a los distintos países resolver las diferencias en la interpretación y aplicación de los convenios suscritos con sus pares conforme al mecanismo de Procedimiento Amistoso (MAP, por sus siglas en ingles).

Acción N° 14 – Resolución de Controversias

En un contexto globalizado, de constante cambio y con crecientes complejidades en las estructuras empresariales, la Acción N° 14 del Plan de Acción BEPS 2.0 se presenta como un pilar esencial para la mejora de la resolución de controversias fiscales a nivel internacional. En este apartado se examinan los principios y reglas establecidas por la OCDE para abordar los desafíos

que surgen de la doble imposición y la falta de coherencia en la aplicación de los convenios fiscales.

La acción se centra en la necesidad de mecanismos eficaces y transparentes que permitan a los contribuyentes resolver sus disputas fiscales de manera justa y rápida. En este sentido, se promueve la implementación de procedimientos de resolución de controversias que no solo sean accesibles, sino que también fomenten la confianza entre los países y sus instituciones públicas, privadas y las propias empresas.

Con este marco, la Acción N° 14 no solo busca mitigar la incertidumbre fiscal, sino también establecer un estándar global que promueva la equidad y la transparencia en las relaciones fiscales internacionales.

En un entorno en que las transacciones transfronterizas son la norma, la resolución de controversias fiscales se ha convertido en un aspecto crítico del entorno empresarial. La Acción N° 14 aborda esta necesidad, proponiendo mecanismos eficaces para resolver disputas fiscales internacionales, al centrarse la norma en la creación de un marco que garantice la solución justa y rápida de los conflictos derivados de la interpretación y aplicación de los acuerdos fiscales.

La implementación de estos mecanismos busca minimizar la incertidumbre y los riesgos asociados a la doble imposición, un problema recurrente que puede obstaculizar el comercio y la inversión internacional.

Entre las propuestas clave se encuentran:

- El establecimiento de procedimientos de resolución de disputas que sean accesibles, eficaces y transparentes;
- La promoción de la mediación y el arbitraje como alternativas a la litigación convencional.

Uno de los pilares de la Acción N° 14 es la creación de un sistema que fomente el intercambio de información entre las administraciones fiscales y la colaboración en la resolución de controversias. Esto no solo mejora la confianza entre las partes involucradas, sino que también contribuye a un ambiente fiscal más predecible y estable.

En este apartado se estudia en detalle los elementos esenciales de la Acción N° 14, sus objetivos, la estructura de los mecanismos propuestos y los desafíos que enfrentan los países en su proceso de implementación.

“En un contexto donde la cooperación y la armonización son más importantes que nunca, la resolución de controversias emerge como un componente fundamental para la equidad y la sostenibilidad en el sistema fiscal global”. (OCDE, 2024)

La Acción N° 14 del Proyecto BEPS se centra en la resolución de controversias fiscales internacionales, un aspecto crítico en un entorno donde las empresas operan en múltiples

jurisdicciones. Su implementación en América, tanto en países de América del Norte como del Sur, presenta oportunidades y desafíos únicos que merecen especial atención.

Contexto y Necesidad

La región enfrenta un creciente volumen de transacciones transfronterizas, lo que ha provocado un aumento en las disputas fiscales entre los países vecinos. La doble imposición y la falta de claridad en la interpretación de los tratados fiscales son dificultades recurrentes que terminan afectando a las empresas que operan en esos territorios. Por lo tanto, adoptar las recomendaciones de la Acción se vuelve esencial para fomentar un clima de inversión favorable entre las industrias y organizaciones.

Mecanismos Propuestos por la Acción N° 14.

Los mecanismos de resolución de controversias propuestos en la Acción N° 14 incluyen:

- **Procedimientos de Acuerdo Mutuo (PMA):** Fomentan el diálogo entre administraciones fiscales para resolver disputas de manera consensuada. De acuerdo con el informe de progresos anual de la OCDE en América, varios países ya han implementado PMA, pero su efectividad varía significativamente.
- **Mediación y Arbitraje:** Se promueve como alternativas a los procedimientos judiciales largos y costosos con el objetivo de garantizar resoluciones imparciales y vinculantes.
- **Acceso y Transparencia:** La Acción N° 14 destaca la importancia de que los procedimientos sean accesibles para los contribuyentes, manteniendo la transparencia en los procesos y criterios uniformes para la aplicación de los tratados en materia de fiscalidad.

Desafíos en la Implementación.

- **Diversidad Jurídica:** La gran diversidad de sistemas fiscales y legales en América complica la armonización de procesos de resolución de disputas. Cada país tiene sus propias leyes y procedimientos, lo que puede resultar incoherencias.
- **Recursos Limitados:** Muchos países en desarrollo carecen de los recursos necesarios para implementar completamente los mecanismos propuestos por la Acción N° 14. Esto puede llevar a una ejecución desigual de las recomendaciones.
- **Falta de Conocimiento y Capacitación:** La capacitación de funcionarios fiscales y el conocimiento de los contribuyentes sobre estos mecanismos son esenciales para su efectividad. Se requiere un esfuerzo concertado para aumentar la educación y la sensibilización en este ámbito.

Perspectivas Futuras sobre la implementación.

A medida que más países en América adopten las recomendaciones de la Acción N° 14, se espera una mayor colaboración regional. La creación de foros y redes entre administraciones fiscales puede facilitar el intercambio de buenas prácticas y experiencias. Además, la cooperación con organismos internacionales igualmente clave para proporcionar asistencia técnica y capacitación.

La implementación de la Acción N° 14 por parte de las administraciones tributarias y los gobiernos representa un paso importante hacia la mejora de la resolución de controversias fiscales.

Si bien existen desafíos significativos, la adopción de estos mecanismos puede contribuir a un entorno más predecible y atractivo para la inversión, promoviendo así un crecimiento económico sostenible en la región.

Brechas en la Aplicación de la Acción N° 14 - Resolución de Controversias.

La implementación de la Acción N° 14 del Proyecto BEPS para la resolución de controversias fiscales enfrenta diversas brechas que afectan su eficacia.

A continuación, se detallan las principales:

Diferencias en los Marcos Legales:

La diversidad de sistemas fiscales y jurídicos en los países dificulta la armonización de los procedimientos de resolución de disputas. Cada jurisdicción tiene sus propias normativas y enfoques, lo que puede generar incoherencias.

Acceso y Conocimiento:

Existe una falta de conciencia y comprensión por parte de los contribuyentes sobre los mecanismos de resolución de controversias. Además, el acceso puede estar restringido por barreras administrativas y hasta en muchos casos burocráticas.

Capacitación Insuficiente:

La capacitación de los funcionarios del ente fiscal en la aplicación de procedimientos de resolución de disputas es en muchos casos insuficiente y ambigua. Sin el conocimiento adecuado, es difícil garantizar una gestión efectiva de los conflictos.

Limitaciones en la Implementación de PMA:

Aunque los Procedimientos de Acuerdo Mutuo (PMA) son fundamentales, su uso sigue siendo limitado. La falta de formalización y promoción de estos acuerdos limita su efectividad.

Cultura de Litigio:

En algunos países, predomina una cultura de litigio que puede obstaculizar el uso de la mediación y el arbitraje. Tanto empresas como administradores fiscales pueden mostrarse reacios a adoptar enfoques más colaborativos.

Falta de Transparencia:

La transparencia en los procedimientos es esencial para generar confianza. Sin embargo, muchos países aún carecen de protocolos claros y accesibles que expliquen el funcionamiento de estos mecanismos.

Dificultades en la Coordinación Internacional:

La resolución de controversias fiscales a menudo requiere la cooperación entre múltiples jurisdicciones. La falta de coordinación y comunicación efectiva entre administraciones fiscales puede dificultar la resolución de disputas complejas.

Desigualdad en la Aplicación:

La aplicación de las recomendaciones de la Acción N° 14 puede ser desigual, lo que lleva a un trato diferenciado para contribuyentes en situaciones similares y afectando la equidad en la resolución de disputas.

Evaluación y Monitoreo:

La ausencia de mecanismos sólidos para evaluar y monitorear la efectividad de los procedimientos de resolución de controversias impide la identificación de áreas de mejora y la adaptación de prácticas para lograr mejores resultados.

Adopción de la Acción N° 14 en países de América Latina y el Caribe

La Acción N° 14 del Proyecto BEPS ha sido adoptada en varios países de América Latina y el Caribe, aunque su grado de implementación varía en grado y efectividad varía. La colaboración regional y el intercambio de buenas prácticas son procesos y etapas para fortalecer la aplicación de la Acción entre los países, así mismo la capacitación adecuada y el establecimiento de protocolos claros son pasos necesarios para lograr una resolución de controversias más eficaz y justa.

Subcapítulo II: Casos prácticos

En Latinoamérica

Son varios los países de Latinoamérica que han comenzado a implementar la Acción N° 14 con resultados diversos. En el siguiente apartado se presentan algunos casos destacados:

En Argentina: Implementó un sistema de revisión por pares para mejorar la transparencia en la resolución de disputas. Como resultado, se han reducido los litigios fiscales internacionales en un 15% en los últimos años.

Como Ejemplo: Un grupo empresarial argentino con operaciones en Brasil logró reducir su carga impositiva gracias a la implementación de recomendaciones surgidas de la revisión por pares.

En Chile: Introdujo el arbitraje obligatorio en ciertas disputas fiscales internacionales, logrando mayor rapidez en la resolución de controversias y evitando largas disputas en tribunales locales.

Como Ejemplo: Una empresa exportadora chilena en conflicto con una jurisdicción europea utilizó el arbitraje para resolver la disputa en menos de un año, evitando sanciones fiscales elevadas.

Contexto – Participación de Paraguay en la OCDE

Actualmente, la participación del Paraguay en la OCDE se encuentra en consonancia con las prioridades del Gobierno: desarrollo y bienestar social, salud, protección social, educación, seguridad y fortalecimiento institucional, energía y medio ambiente, Paraguay digital, economía e infraestructura. Para el logro de estos objetivos, el país se encuentra involucrado en tres ejes de acción en el marco de la Organización y su Centro de Desarrollo:

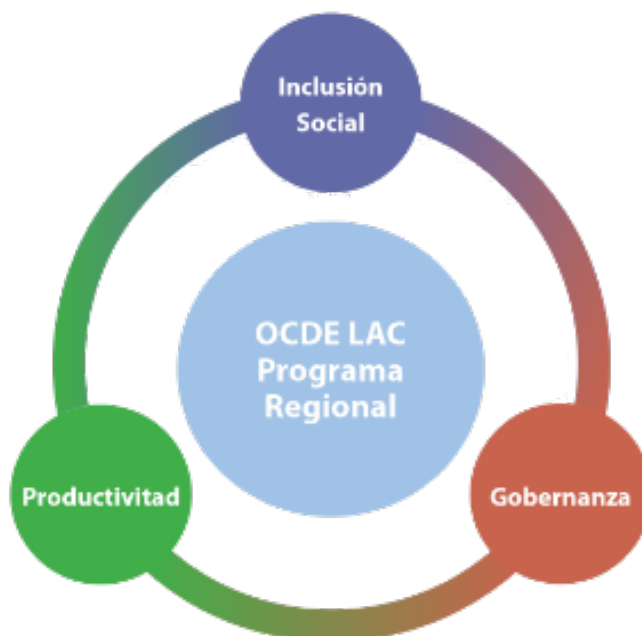
Participación en Grupos y Comités**Programa Regional de la OCDE para América Latina y el Caribe**

- Paraguay participa en el Grupo de Conducción (Steering Group) del Programa Regional de la OCDE para América Latina y el Caribe, el objetivo es apoyar a la región en el avance de su agenda de reformas. Este programa con énfasis en tres pilares:
 - Aumento de la productividad,
 - Promoción de la inclusión social.

El fortalecimiento de las instituciones y la gobernanza. En el marco de esta iniciativa, el Paraguay ha sido país anfitrión de una reunión de alto nivel sobre inclusión social en noviembre de 2017.

Figura 14.2

Programa regional OCDE



Cabe señalar que, bajo estos tres pilares, el Programa Regional ha seleccionado nueve áreas de políticas, que cubren temas como educación, innovación, inversión, género, integridad y otros,

reconociendo que la productividad, la inclusión social y la gobernanza son retos con muchas facetas. Las actividades del programa buscan acercar y adaptar los métodos de trabajo a la realidad de América Latina especialmente en lo que respecta a la generación de estadísticas, el asesoramiento en políticas públicas y diálogo entre expertos.

Marco Inclusivo para la Implementación de medidas (BEPS)

El Marco Inclusivo para la Implementación del paquete de medidas para combatir la erosión de las bases imponibles y el traslado de beneficios (BEPS, por sus siglas en inglés) es un Plan de Acción consistente en 15 acciones con las que se busca combatir la evasión fiscal, mejorar la coherencia de las normas fiscales internacionales y garantizar más transparencia en el ámbito fiscal.

Paraguay, como país asociado, trabaja conjuntamente con la OCDE y el G20 en la implementación de este Plan de Acción, participando en el desarrollo, aplicación y seguimiento de los estándares internacionales, así como en el fortalecimiento de sus capacidades técnicas e institucionales en la materia.

Iniciativa sobre cadenas globales de valor

- La Iniciativa fomenta el diálogo sobre políticas y el aprendizaje entre pares en una variedad de áreas estratégicas que permiten la transformación económica sobre la base de cinco pilares:
- Capacidad de anticipación.
- Capacidad de adaptación.
- Potencial de aprendizaje y mejora.
- Potencial de integración a cadenas productivas.

Capacidad de interconexión. Paraguay a través de sus representantes participa activamente en las diferentes reuniones del Grupo, consciente de la importancia del tema para el país considerando su necesidad de interconexión regional y extra regional.

Reunión de Expertos sobre Infraestructura de Calidad para el Desarrollo.

De la iniciativa del Presidente del G20, reunió a expertos de alto nivel de países miembros de la OCDE y del Centro de Desarrollo, así también de organismos financieros multilaterales y regionales, de agencias de cooperación, universidades y *think tanks*. En el evento de referencia, se discutieron diversos aspectos relacionados con el desarrollo de la infraestructura de calidad, tales como la sostenibilidad del proyecto, las fuentes de financiamiento, el diseño y el impacto ambiental, todo esto en línea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

En representación del Paraguay, participaron funcionarios del Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones y la Embajada del Paraguay ante la República Francesa. El país ha manifestado que la infraestructura de calidad es un factor clave para el desarrollo del país y para su conexión con el mundo.

Lanzamiento de Índice de Instituciones Sociales y Género 2019 (SIGI, por sus siglas en inglés)

El Índice de las instituciones sociales y de género (SIGI, por sus siglas en inglés) del Centro de Desarrollo de la OCDE ofrece una evaluación sobre el lugar en el que se encuentran los países en la discriminación contra la mujer. El SIGI es único en la medición de los factores sociales e institucionales de las desigualdades de género, tal como la situación de la mujer en la familia, la edad legal para contraer matrimonio, la discriminación de herencia, el acceso al crédito y las restricciones al derecho de la tierra y de la propiedad.

El SIGI 2019 recoge mensajes positivos tales como nuevos marcos legales para buscar la igualdad y la eliminación de leyes discriminatorias. No obstante, el desafío es grande.

El Lanzamiento del SIGI se celebró el pasado mes de diciembre en la ciudad de Bruselas y contó con la representación de la Embajada del Paraguay en el Reino de Bélgica.

Red de la OCDE sobre Gobierno Abierto e innovador en América Latina y el Caribe

La Red surgió con el fin de crear una plataforma que brinde a la región de América Latina y el Caribe la oportunidad de participar en un diálogo político, transferir conocimientos e intercambiar buenas prácticas con países de la OCDE en las áreas de buen gobierno, gobierno abierto, innovación en el sector público, gobierno digital, datos abiertos y participación ciudadana. La iniciativa convoca a los referentes en materia de Gobierno Abierto para debatir acerca de los desafíos e instrumentos con los que se cuentan actualmente. Para ello, los representantes de la Secretaría Técnica de Planificación del Desarrollo Económico y Social (STP), institución que coordina el programa Alianza para un Gobierno Abierto, formaron parte de la última reunión de la citada red celebrada en noviembre en la ciudad de Brasilia. En dicha ocasión, se discutió la recomendación del Consejo de la OCDE de 2017 sobre Gobierno Abierto, que es el primer instrumento jurídico internacionalmente reconocido en el ámbito de Gobierno Abierto.

Reunión del Grupo de Trabajo técnico del Esquema de Semillas de la OCDE. Este Grupo de Trabajo se aboca al proceso de certificación varietal de Semillas para el comercio internacional. El objetivo de los Sistemas de la OCDE para la certificación varietal es fomentar la utilización de semillas de calidad elevada y homogénea en los países participantes. Los Sistemas autorizan el uso de etiquetas y certificados para semillas producidas y procesadas para el comercio internacional según los principios acordados. El Paraguay solicitó la certificación del trigo y la soja.

Adhesión a instrumentos convencionales sobre Asistencia Administrativa en Materia Fisca, la Convención sobre Asistencia Administrativa en Materia Fiscal es un tratado multilateral elaborado con la intención de promocionar la cooperación internacional e intercambio de información para un mejor funcionamiento de las leyes tributarias internas. La Convención ofrece diversos medios de cooperación administrativa relativos al asesoramiento y a la recaudación de impuestos, en particular con vistas a combatir la elusión y evasión de impuestos.

La República del Paraguay firmó su adhesión a la citada Convención en mayo de 2018, convirtiéndose en la jurisdicción fiscal número 199 en adherirse al citado instrumento, considerado como el más completo en el mundo para fortalecer la transparencia y el combate a la evasión y el fraude.

La implementación de la citada Convención permitirá la adopción de estándares y buenas prácticas internacionales en la materia, impulsados por la OCDE, a través del Foro Global de Transparencia e Intercambio de Información con fines fiscales (Foro Global) y el Marco Inclusivo para Evitar la Erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS – por sus siglas en inglés), de los cuales el Paraguay es miembro desde el año 2016.

El Estudio Multidimensional País apunta a diseñar políticas y estrategias que promuevan el desarrollo en un sentido integral. Este estudio tiene en cuenta las complementariedades e interacciones entre las políticas y, al hacerlo, ayuda a identificar la secuencia de las políticas necesarias para eliminar las restricciones vinculantes al desarrollo sostenible y las mejoras en el bienestar.

El Estudio Multidimensional País implementado por la OCDE en Paraguay tiene como objetivo apoyar al país en la generación de políticas y estrategias para su desarrollo, generando nueva evidencia empírica, proponiendo lineamientos de políticas públicas y acompañando a la formulación de un plan de acción para llevarlo a cabo. El estudio de referencia se inició en marzo de 2017 y consta de tres fases. Actualmente Paraguay ha iniciado la Fase III de Implementación de las recomendaciones. Como resultado de las dos primeras fases, se han elaborado los siguientes informes:

Figura 14.3

Estudio multidimensional de Paraguay – Volumen I



El Volumen I: Evaluación inicial, realiza un diagnóstico de las principales barreras al desarrollo del país desde una perspectiva multidimensional, a través de las 5 P de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (personas, prosperidad, planeta, paz y alianzas (partnerships)).

Figura 14.4

Estudio multidimensional de Paraguay – Volumen II



El Volumen II: Análisis detallado y recomendaciones, profundiza el análisis y propone recomendaciones de política pública sobre tres temáticas clave para el crecimiento inclusivo de Paraguay: (i) protección social, (ii) salud y (iii) educación.

Figura 14.5

Estudio multidimensional de Paraguay – Volumen III



La tercera fase del Estudio Multidimensional tiene como objetivo salvar la distancia entre las recomendaciones incluidas en el Volumen II del estudio y su implementación a través de una serie de actividades participativas para generar un plan de acción y una serie de instrumentos de monitoreo que permitan ligarlo con el marco estratégico de la política de desarrollo del país.

En ese sentido, esta tercera fase contempla la venida de tres misiones técnicas de la OCDE. La primera misión técnica se llevó a cabo en noviembre de 2018. En esta ocasión, se mantuvieron reuniones con todas las instituciones involucradas en la implementación de las diferentes recomendaciones y se estableció marzo de 2019 como el mes en el que se realizarán los talleres con miras a la segunda y tercera misiones técnicas, además de la posterior publicación del Estudio Multidimensional.

Estudio de Gobernanza Pública

Es un estudio en el cual se evalúan y ofrecen recomendaciones sobre las capacidades de la administración pública y se analizan los retos de gobernabilidad que enfrenta el país, ya que se trata de abordar las cuestiones de políticas públicas, la confianza en el Estado por parte de la sociedad civil y cómo mejorar el desempeño de la administración del gobierno. El estudio de Gobernanza Pública del Paraguay abarca las áreas siguientes: centro de gobierno, elaboración de presupuestos y planificación estratégica, gobernanza multinivel, presupuesto y gasto público y gobierno abierto. La fase de implementación de las recomendaciones dependerá de un análisis detallado de las instituciones nacionales involucradas en la materia, así como de las posibilidades de financiamiento, que requiere de recursos adicionales

Figura 14.6

Paraguay – hacia un desarrollo nacional mediante una gobernanza pública integrada



“Paraguay ha comenzado a dar pasos significativos hacia la implementación de las recomendaciones del Proyecto BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), particularmente en el contexto de la Acción N° 14 Sin embargo, queda mucho por avanzar en materia de resolución de controversias fiscales. No cierran las comillas del inicio del párrafo

Compromiso con la OCDE

Paraguay ha manifestado su interés en adherirse a la OCDE y adoptar las recomendaciones del Proyecto BEPS. Esto incluye el compromiso de implementar mecanismos de resolución de controversias y promover la transparencia fiscal.

Desarrollo de Capacidades

Se han llevado a cabo iniciativas para capacitar a funcionarios fiscales y aumentar la comprensión de las empresas sobre los procedimientos de resolución de controversias. Esto es fundamental para mejorar la aplicación de las recomendaciones de BEPS.

Mejora de Procesos Administrativos

Paraguay está trabajando en la mejora de sus procesos administrativos para hacerlos más accesibles y eficientes. Esto incluye la promoción de procedimientos de Acuerdo Mutuo (PMA) y alternativas de mediación y arbitraje.

Desafíos y Oportunidades

- **Desafíos:** La implementación enfrenta desafíos como la falta de recursos, la diversidad de normas fiscales y la necesidad de sensibilización entre los contribuyentes.
- **Oportunidades:** La cooperación con otros países de la región y organismos internacionales puede fortalecer la capacidad de Paraguay para implementar las recomendaciones BEPS de manera efectiva.

Marco Normativo – Paraguay

- **Ley de Impuesto a la Renta:** Paraguay ha realizado modificaciones en su legislación fiscal, buscando alinearse con los estándares internacionales. La Ley N° 6380/2019 es un ejemplo de esfuerzos para modernizar el sistema fiscal.
- **Convenios de Doble Imposición (CDI):** Paraguay ha firmado varios CDIs, lo que facilita el intercambio de información y la resolución de disputas fiscales.

La dirección que está tomando Paraguay hacia la implementación de las recomendaciones del Proyecto BEPS es un paso positivo para mejorar su entorno fiscal y aumentar la confianza de los inversores. A medida que el país continúe avanzando en este proceso, será crucial fortalecer la colaboración regional y asegurar que los procedimientos sean accesibles y eficientes para todos los contribuyentes.

Implementación de la Acción N° 14.

El país en el proceso de modernización y simplificación de su sistema tributario se enfrenta a diversos desafíos y oportunidades en la implementación efectiva de la Acción N° 14 los cuales es pueden resumir en el siguiente cuadro:

Tabla 14.1

Desafíos y oportunidades en la implementación efectiva de la acción 14.

Aspectos	Escenario Actual	Las Acciones Necesarias
Procedimientos de Acuerdo Mutuo (MAP)	Limitados y con plazos largos	Agilizar los procesos y mejorar la coordinación interinstitucional

Transparencia en Resolución de Disputas	Normativas en desarrollo	Adaptar regulaciones a los estándares BEPS
Arbitraje Fiscal	No implementado	Evaluar su viabilidad y necesidad en Paraguay
Cooperación Internacional	Avances en tratados	Fortalecer la colaboración con organismos internacionales

La implementación de las acciones del Proyecto BEPS en el Paraguay ha tenido ciertos avances, aunque enfrenta los desafíos descriptos.

A continuación, se presentan los aspectos clave de la etapa actual de implementación:

El compromiso Político: Paraguay ha dado pasos significativos en la adopción de las recomendaciones de BEPS, el compromiso político es fundamental para impulsar reformas necesarias.

Reformas Normativas: La Ley 6380/19 de Modernización y Simplificación Tributaria busca mejorar la estructura del sistema Fiscal.

Convenios de Doble Imposición: A lo largo del tiempo se han firmado convenios de doble imposición, lo que sostienen la cooperación internacional, de igual forma estas se enfrentan a discrepancias al momento de la aplicación efectiva.

Capacitación y Desarrollo de Capacidades: Se ha desarrollado jornadas de capacitación para los funcionarios públicos inclusive la participación a nivel internacional.

Participación de Seminarios y Foros: Autoridades de la Dirección Nacional de Ingresos Tributarios participan activamente en foros como el Foro Global sobre Transparencia e Intercambio de Información Fiscales y la OCDE, Seminarios como Seminario Regional “El Impuesto Mínimo Global. Consideraciones prácticas para América Latina y el Caribe” lo cual facilita una mejor cooperación en resolución de controversias.

Desafíos en la Implementación:

- **Los recursos Limitados:** La falta de recursos y capacidades dificulta en cualquier administración Tributaria la implementación de mecanismos eficaces de resolución de disputas y de otras acciones.
- **La falta de Conocimiento:** Tanto entre funcionarios fiscales como los contribuyentes, existe una necesidad de mayor capacitación en materia de normativas y procedimientos.
- **Actualización de normativas:** Falta de adecuaciones a la normativa del país con estándares internacionales para un régimen específico de impuestos, como el impuesto mínimo global.

Los Próximos Pasos:

El Desarrollo de un Marco Legal específico: Es necesario desarrollar y formalizar procedimientos específicos para los PMA y otras formas de resolución de disputas. Emitir leyes sobre el impuesto mínimo global del 15% para las multinacionales, previsto en otros países para el periodo 2024-2025.

Mejorar la Transparencia: Establecer protocolos claros y accesibles para los contribuyentes en cuanto a la resolución de controversias.

Fomento de la Cooperación Internacional: Fortalecer la cooperación con otros países y organismos internacionales para compartir mejores prácticas y recursos.

El Gobierno de Paraguay y la Administración Fiscal (DNIT) Dirección Nacional de Ingresos Tributarios, así como los profesionales Contadores tienen grandes desafíos que persisten en la implementación de la Acción N° 14 Resolución de Controversias, esta y otras medidas de acción de las BEPS tiene la necesidad de un compromiso continuo para garantizar que la resolución de controversias fiscales contribuya a un entorno más justo y equitativo para todos los contribuyentes.

Conclusiones

El Plan de Acción BEPS 2.0 establece las reglas claras en materia de resolución de conflictos fiscales a nivel internacional a través de La Acción N°14 que sirve como una herramienta para garantizar la correcta aplicación de los tratados fiscales y evitar conflictos tributarios entre jurisdicciones, como su objetivo es mejorar la resolución de controversias fiscales, asegurando que los mecanismos de solución, como el Procedimiento Amistoso sean más eficientes, ágiles y accesibles. Para el país la aplicación de la acción propone un escenario de importantes cambios significativos en el sistema tributario que si bien la Ley 6380/19 de Modernización y Simplificación tributaria incluyó artículos relacionados se requiere el fortalecimiento de los procedimientos tanto administrativos y legales para lograr la cooperación entre países.

La adopción de la Acción 14 demuestra ser un avance importante en la reducción de la incertidumbre fiscal para las empresas multinacionales, al establecer procedimientos más claros y eficaces para resolver disputas, se ha logrado minimizar los riesgos de doble imposición y fomentar una mayor equidad en la aplicación de los tratados fiscales. En economías emergentes, como Paraguay se deben asumir procesos clave como la capacitación a los funcionarios públicos de la administración tributaria, mejoramiento de los procesos administrativos como lo dictábamos y la adecuación de la infraestructuras en general.

El éxito de la Acción N° 14 no solo depende de los esfuerzos individuales de cada país, sino también de la colaboración efectiva entre gobiernos, organismos internacionales como la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) y el sector privado, la cooperación es clave para mejorar las prácticas, fortalecer las capacidades institucionales y garantizar que los mecanismos de resolución de controversias sean accesibles y eficientes para todas las partes involucradas.

Para Paraguay y otros países en vías de desarrollo las acciones del proyecto BEPS 2.0 representan un avance para apuntarse a estándares internacionales que ayuden a mejorar su competitividad y calificación a nivel país, siempre y cuando se logren superar los procesos y desafíos actuales a los cuales se enfrenta.

Bibliografía

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2015). Plan de Acción BEPS 2015. OCDE Publishing

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2016), Hacer más efectivos los mecanismos de resolución de controversias, Acción 14 – Informe final 2015, Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios, OECD Publishing, París,

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2020). BEPS 2.0: Actualización sobre el Proyecto de Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2019). Implementación de las Medidas BEPS en América Latina y el Caribe. OCDE Publishing.

Manya Oreyano, M. (2019). El Plan de Acción BEPS y su impacto en Ecuador. Revista de Administración Tributaria CIAT.

Arias Esteban, I. G. (2017). Una visión regional sobre el Plan de Acción BEPS y su impacto en países de América Latina y Caribe. Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT).

Ministerio de Relaciones Exteriores. (2018) Participación del Paraguay en iniciativas de la OCDE y del Centro de Desarrollo de la OCDE. <https://www.mre.gov.py/index.php/ocde/participacion-del-paraguay-en-iniciativas-de-la-ocde-y-del-centro-de-desarrollo-de-la-ocde>.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos OCDE (2018). Estudio multidimensional de Paraguay: Volumen I. Evaluación inicial, Caminos de Desarrollo, OECD Publishing, París.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2024). Fiscalidad y Desarrollo en la OCDE: Una mirada retrospectiva 2009-2024. OECD Publishing.

Glosario

BEPS: Base Erosion and Profit Shifting (Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios).

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

PMA: Procedimientos de Acuerdo Mutuo (Mutual Agreement Procedure, MAP).

CDI: Convenios de Doble Imposición.

DNIT: Dirección Nacional de Ingresos Tributarios (Paraguay).

G20: Grupo de los 20, Foro internacional que reúne a las principales economías del mundo.



Comisión de Tributación y Fiscalidad

Libro: Tributación Internacional: BEPS 2.0

SIGI: Índice de Instituciones Sociales y Género (Social Institutions and Gender Index).

STP: Secretaría Técnica de Planificación del Desarrollo Económico y Social (Paraguay).

MAP: Procedimiento Amistoso (Mutual Agreement Procedure), utilizado para resolver disputas fiscales internacionales.

Think tanks: Grupos de expertos que analizan y critican las normas contra el abuso fiscal de multinacionales, influyendo en organismos como la OCDE y el G20.

STP: Secretaría Técnica de Planificación del Desarrollo Económico y Social.

Acción 15: Instrumento multilateral

Autor:



Fredy Richard Llaque Sánchez

Doctor (c) en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid; Doctor en Contabilidad y Finanzas por la Universidad San Martín de Porres; Master en Derecho Tributario por la Universidad de Barcelona; Master en Contabilidad y Finanzas y Contador Público por la Universidad Nacional de Trujillo. Cuenta con más de 30 años de experiencia en procesos de auditoría y mejora del cumplimiento tributario en entidades del sector público. Ex Miembro del Consejo Normativo de Contabilidad del Perú (2014-2021); Miembro del Comité Técnico Nacional Permanente de la Junta de Decanos de Colegios de Contadores Públicos del Perú (2020 – a la fecha); Miembro del Comité Tributario de la AIC. Adicionalmente realiza labor docente en las escuelas de postgrado de la Universidad Mayor de San Marcos, la Universidad del Pacífico y la Pontificia Universidad Católica del Perú. Investigador Renacyt Nivel VI.

Subcapítulo I: Teoría

1.- Resumen / Abstract

La globalización y la digitalización de la economía han creado oportunidades para la planificación fiscal agresiva por parte de las corporaciones multinacionales, erosionando las bases imponibles y desviando los beneficios. La OCDE, en respuesta a este fenómeno de Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios (BEPS, por sus siglas en inglés), desarrolló un plan de acción de 15 puntos. La Acción 15 se centra en un instrumento multilateral (IML) para la rápida implementación de las medidas BEPS dentro de los tratados fiscales bilaterales existentes. Este documento examina la Acción 15, su impacto en la fiscalidad internacional y el estado de implementación en América Latina y el Caribe a 2025. Si bien el IML ofrece beneficios significativos como la armonización y simplificación de la fiscalidad internacional, persisten desafíos, incluida la participación voluntaria, la capacidad administrativa y la resistencia de las corporaciones multinacionales.

2.- Antecedentes

La globalización económica ha traído consigo una serie de desafíos para los sistemas tributarios de todo el mundo. Uno de los más importantes es la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS), una práctica empleada por algunas empresas multinacionales para minimizar su carga tributaria aprovechando las diferencias y lagunas en las legislaciones fiscales de distintos países.

Para hacer frente a este problema, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), a petición del G20, desarrolló el Plan de Acción BEPS, un conjunto de 15 acciones para combatir de manera integral los riesgos BEPS que buscan contrarrestar las estrategias de planificación fiscal agresiva y garantizar una tributación justa

Dado que era necesario encontrar soluciones innovadoras y efectivas para aplicar estas medidas, la Acción 15 del Plan de Acción BEPS contempló la creación de un instrumento multilateral que, considerando la evolución de la economía global y los aspectos fiscales y de derecho internacional público relacionados con los convenios de doble imposición, proponía un instrumento multilateral a fin de que las jurisdicciones interesadas pudieran modificar los tratados fiscales que tenían vigentes de manera costo-efectiva.

En el presente documento se tratará el contenido de la Acción 15 y los avances en su implementación de los países de América Latina y el Caribe con respecto al año 2025.

3.- Desarrollo del tema

El Plan BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting* - Erosion de bases imponibles y traslado de beneficios) de la OCDE fue una iniciativa internacional que buscó combatir la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. Estas prácticas permiten a las empresas multinacionales reducir artificialmente sus impuestos al trasladar sus beneficios a jurisdicciones con baja o nula tributación, donde realizan poca o ninguna actividad económica.

El plan constó de **15 acciones** diseñadas para asegurar que los beneficios sean gravados donde se realizan las actividades económicas y se crea el valor. Estas acciones son:

- **Acción 1: Economía digital:** Aborda los desafíos fiscales específicos de la economía digital.
- **Acción 2: Instrumentos híbridos:** Neutraliza los efectos de los instrumentos híbridos que explotan las diferencias entre las legislaciones fiscales de distintos países.
- **Acción 3: CFC (Controlled Foreign Company):** Fortalece las reglas de las empresas controladas en el extranjero para evitar la evasión fiscal.
- **Acción 4: Intereses y otros pagos financieros:** Limita la erosión de la base imponible mediante deducciones excesivas de intereses y otros pagos financieros.

- **Acción 5: Medidas contra prácticas fiscales perniciosas:** Refuerza las medidas para combatir prácticas fiscales dañinas, con un enfoque en la transparencia y la sustancia.
- **Acción 6: Abuso de convenios fiscales:** Previene el uso indebido de los convenios fiscales.
- **Acción 7: Prevención de la elusión del estatus de establecimiento permanente:** Evita que las empresas eludan el estatus de establecimiento permanente.
- **Acción 8: Precios de transferencia: intangibles:** Asegura que los precios de transferencia de intangibles reflejen el valor creado por las actividades económicas.
- **Acción 9: Precios de transferencia: riesgos y capital:** Asegura que los precios de transferencia reflejen la asignación de riesgos y capital.
- **Acción 10: Precios de transferencia: otras transacciones de alto riesgo:** Aborda otras transacciones de precios de transferencia que presentan alto riesgo de erosión de la base imponible.
- **Acción 11: Datos y análisis sobre BEPS:** Desarrolla metodologías para recopilar y analizar datos sobre BEPS y las acciones para abordarlo.
- **Acción 12: Divulgación obligatoria:** Implementa reglas para la divulgación obligatoria de mecanismos de planificación fiscal agresiva.
- **Acción 13: Documentación de precios de transferencia:** Mejora la transparencia mediante la documentación de precios de transferencia y el reporte país por país.
- **Acción 14: Mecanismos de resolución de disputas:** Mejora la efectividad de los mecanismos de resolución de disputas fiscales.
- **Acción 15: Instrumento multilateral:** Desarrolla un instrumento multilateral para implementar rápidamente las medidas BEPS en los tratados fiscales existentes.

La OCDE busca que estas recomendaciones sean usadas como referentes por parte de los hacedores de política fiscal a fin de que puedan modificar sus sistemas tributarios en la búsqueda de un sistema fiscal internacional más justo y equitativo, asegurando que las empresas paguen impuestos donde realmente realizan sus actividades económicas y generan valor.

3.1 Introducción a la Acción 15 - Instrumento multilateral del Plan BEPS

Es innegable que la globalización y la digitalización han transformado significativamente los modelos de negocio, creando oportunidades para que algunas empresas multinacionales minimicen su carga tributaria mediante la planificación fiscal agresiva. Los convenios fiscales bilaterales, inicialmente diseñados para evitar la doble imposición, han venido siendo explotados para trasladar beneficios a jurisdicciones con baja o nula tributación.

Habiendo los distintos *Working parties* constituidos para trabajar los temas BEPS identificado los puntos que debían ser corregidos, la acción siguiente debió haber sido empezar a renegociar cada uno de los tratados que se encontraban expuestos a planeamientos tributarios agresivos.

Pero, siendo conscientes que la corrección tradicional de estos temas podría implicar mucho tiempo y esfuerzos, los miembros del equipo de trabajo abordaron la problemática desarrollando un instrumento multilateral que permite implementar rápidamente las medidas BEPS sin necesidad de renegociar cada tratado bilateral individualmente.

El Instrumento Multilateral se constituye así en un tratado internacional diseñado para modificar los tratados fiscales bilaterales existentes con el fin de implementar medidas que aborden la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS).

La cronología de desarrollo de esta acción ha sido la siguiente

- Septiembre de 2014: En los informes del proyecto BEPS, se recomendó desarrollar un mandato para la formación de un Grupo ad hoc para el desarrollo de un instrumento multilateral.
- 24 de noviembre de 2016: El texto del IML fue adoptado por los miembros del Grupo ad hoc.
- 7 de junio de 2017: 67 jurisdicciones firmaron el IML en la ceremonia de firma celebrada en París.
- 1 de julio de 2018: El IML entró en vigor para las primeras 5 jurisdicciones que habían depositado los instrumentos de ratificación de este. A partir de entonces, el IML entrará en vigor para cada una de las jurisdicciones que posteriormente depositen el instrumento de ratificación.

3.2 Objetivos de la Acción 15

La Acción 15 del Plan BEPS de la OCDE tiene como objetivo desarrollar un instrumento multilateral que permita la modificación rápida de los tratados fiscales bilaterales para implementar las medidas del Plan BEPS. Este instrumento multilateral (IML) busca modificar rápidamente los convenios fiscales bilaterales existentes e implementar las medidas anti-BEPS de manera eficiente agilizar los cambios en los tratados fiscales sin tener que renegociar cada uno de ellos de forma bilateral. La propuesta final buscaba lo siguiente:

- **Lograr Eficiencia y Rapidez:** Permitir a los países adherirse al IML y modificar múltiples convenios fiscales de manera coordinada para implementar las medidas anti-elusión fiscal, sin tener que renegociar cada tratado de forma individual.
- **Evitar el abuso de los convenios fiscales** por parte de empresas multinacionales que buscan minimizar su carga fiscal mediante la implantación de las medidas BEPS sobre convenios fiscales, sin crear el riesgo de infringir los tratados bilaterales existentes.
- **Lograr Coherencia y mejorar la coordinación:** Facilitar la implementación rápida y consistente de las medidas desarrolladas en el resto de las acciones BEPS relativas a los convenios fiscales.
- **Soberanía Fiscal:** Respetar la autonomía soberana de cada jurisdicción en asuntos fiscales, permitiendo a los países elegir qué disposiciones incluir o excluir de sus convenios.
- **Seguridad Jurídica:** Proporciona un marco claro y predecible para los contribuyentes, reduciendo la incertidumbre lo que beneficia tanto a las empresas como los estados.

3.3 Funcionamiento del mecanismo y medidas que pueden implementarse.

El Instrumento Multilateral está diseñado para coexistir con los tratados bilaterales existentes. En general, prevalece sobre las disposiciones de los tratados bilaterales anteriores en caso de conflicto. Sin embargo, el Instrumento Multilateral puede incluir cláusulas de compatibilidad que definan explícitamente la relación entre ambos, asegurando una aplicación armoniosa de las reglas fiscales.

El Instrumento Multilateral (IML) ofrece a los países flexibilidad en su implementación. Pueden elegir qué disposiciones aplicar y de cuáles excluirse, ya sea para todos sus tratados fiscales cubiertos o solo para algunos. Sin embargo, existen dos estándares mínimos que deben cumplirse en todos los casos. Antes de firmar el IML, cada país debe presentar su "Posición IML", un documento que detalla sus elecciones con respecto a las diferentes opciones disponibles en el IML.

El Instrumento Multilateral puede abordar una amplia gama de medidas relacionadas con los tratados fiscales, incluyendo:

- Modificaciones al preámbulo de los tratados para aclarar su objetivo de prevenir el abuso de los tratados.
- Medidas para prevenir el abuso de los tratados, como la regla de la sustancia económica o la prueba del propósito principal.
- Mejoras en los mecanismos de resolución de disputas, como el procedimiento amistoso.

- Medidas para abordar la evasión fiscal a través de los dividendos, intereses y regalías.
- Cláusulas de intercambio de información.

Para entender mejor cómo funciona el Convenio Multilateral, aquí se señala los aspectos clave de su aplicación:

- **Aplicación a convenios existentes:** El Convenio Multilateral solo modifica los tratados de doble imposición que ambos países involucrados hayan acordado previamente. Esto significa que ambos países deben estar de acuerdo en aplicar el Convenio Multilateral a un tratado de doble imposición específico.
- **Estructura de los artículos:** Norma sustantiva: Cada artículo del Convenio Multilateral introduce una regla o medida del Plan BEPS en los tratados de doble imposición. Normas de compatibilidad: Estas reglas definen cómo la nueva norma se relaciona con las disposiciones existentes en los tratados, ya sea reemplazando o añadiendo disposiciones.
- **Reservas y notificaciones:** Los países pueden hacer reservas para adaptar la aplicación de ciertas normas, especialmente aquellas que no son de cumplimiento obligatorio. Existen diferentes tipos de reservas: Reserva global: Se excluye la aplicación de un artículo en todos o algunos tratados; Reserva parcial: Se modifican ciertas disposiciones en tratados específicos; Aplicación alternativa: Se elige una opción diferente entre las permitidas. Para que una disposición del Convenio Multilateral tenga efecto, ambos países deben estar de acuerdo. Aunque el Convenio Multilateral ofrece cierta flexibilidad con opciones, se busca minimizar las diferencias entre los países para facilitar la interpretación.

La transparencia y la claridad son cruciales para la implementación efectiva del Instrumento Multilateral. Para garantizar esto, se pueden utilizar varias herramientas:

- Publicación de versiones consolidadas de los tratados bilaterales que reflejen las modificaciones introducidas por el Instrumento Multilateral.
- Notificaciones al depositario del tratado sobre las opciones de exclusión voluntaria y otras elecciones realizadas por los países.
- Establecimiento de bases de datos y sistemas de notificación para proporcionar información actualizada a las administraciones tributarias, los contribuyentes y el público en general.

El texto completo del IML puede encontrarse en la siguiente dirección electrónica: <https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/beps-mli/multilateral-convention-to-implement-tax-treaty-related-measures-to-prevent-beps.pdf>

La OCDE proporciona diversas herramientas y recursos para ayudar a los países a comprender e implementar el IML. Estos recursos incluyen una base de datos que muestra cómo el IML afecta a los tratados fiscales, una nota legal sobre su funcionamiento, una guía paso a paso para su aplicación, un diagrama de flujo y orientación para la creación de textos resumidos.

Además, la OCDE facilita un foro para que los países compartan sus experiencias y conocimientos durante el proceso de ratificación. Los documentos pueden encontrarse en la siguiente dirección electrónica: <https://www.oecd.org/tax/treaties/application-toolkit-multilateral-instrument-for-bepstax-treaty-measures.htm>

3.4 Participantes involucrados: autoridades fiscales, empresas multinacionales y jurisdicciones afectadas.

La implementación de la Acción 15 del Plan BEPS involucra a varios actores clave, cada uno con roles específicos:

- **Autoridades Fiscales:** Rol: Creación y negociación del Instrumento Multilateral (IML) junto con la OCDE y otros países; Ratificación: Llevan el IML a través de los procesos legislativos nacionales para su ratificación; Aplicación y Supervisión: Implementan las medidas del IML en los tratados fiscales cubiertos y supervisan su cumplimiento; Transparencia y Comunicación: Informan a las empresas y al público sobre los cambios y cómo afectarán las obligaciones fiscales.
- **Empresas Multinacionales:** Rol: Cumplimiento: Ajustan sus prácticas fiscales para cumplir con las nuevas disposiciones introducidas por el IML; Planificación Fiscal: Revisan y modifican sus estrategias de planificación fiscal para alinearse con las nuevas reglas; Colaboración: Trabajan con las autoridades fiscales para asegurar una transición suave y resolver cualquier duda o problema que surja.
- **Jurisdicciones Afectadas:** Rol: Coordinación: Colaboran con otras jurisdicciones para asegurar una implementación coherente y efectiva del IML; Adaptación de Legislación: Modifican sus leyes y regulaciones fiscales para alinearse con las nuevas disposiciones del IML; Resolución de Disputas: Participan en mecanismos de resolución de disputas para manejar conflictos que puedan surgir de la implementación del IML.

Como ya se ha señalado la participación en el instrumento multilateral es voluntaria, lo que significa que cada país puede decidir si se adhiere o no. Sin embargo, la adopción generalizada de este instrumento es crucial para su éxito, ya que permitiría una implementación rápida y coherente de las medidas BEPS a nivel global.

3.5 El Papel Clave del Instrumento Multilateral (IML) en la Implementación de los estándares mínimos y otras acciones del Plan BEPS.

El IML juega un papel fundamental en la implementación de las acciones 2, 6, 7 y 14 del Plan BEPS, ya que facilita la modificación de los tratados fiscales bilaterales existentes para incorporar las medidas diseñadas para contrarrestar la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios.

- **Acción 2 (Neutralización de los efectos de los instrumentos híbridos):** El IML introduce modificaciones en los tratados para armonizar el tratamiento fiscal de los instrumentos híbridos, que son aquellos que se tratan de manera diferente en dos o más

jurisdicciones fiscales. Esto ayuda a prevenir que las empresas multinacionales aprovechen esas diferencias para reducir su carga tributaria.

- **Acción 6 (Impedir la utilización abusiva de convenios fiscales):** El IML incorpora medidas para prevenir el abuso de los tratados fiscales, como la regla de la sustancia económica y la prueba del propósito principal. Estas medidas ayudan a asegurar que los beneficios de los tratados fiscales solo se apliquen a las operaciones genuinas y no a las estructuras artificiales diseñadas para evitar la imposición.

- **Acción 7 (Impedir la elusión artificiosa del estatuto de establecimiento permanente):** El IML modifica las reglas relacionadas con el establecimiento permanente para evitar la fragmentación artificial de las actividades empresariales. Esto asegura que las empresas no eludan la tributación en las jurisdicciones donde operan realmente.

- **Acción 14 (Hacer más efectivos los mecanismos de resolución de controversias):** El IML incluye medidas para mejorar los procesos de resolución de disputas fiscales entre países, facilitando la cooperación y la coordinación. Esto ayuda a resolver las controversias de manera más eficiente y justa, mejorando la seguridad jurídica para los contribuyentes.

El detalle de artículos modificados por el IML que incluyen la corrección de riesgos BEPS se incluye a continuación:

Tabla 15.1

Artículos modificados por el IML que incluyen la corrección de riesgos BEPS.

Acción BEPS	¿Estándar mínimo?	Artículos del Convenio Multilateral
Acción 2. “Neutralización de los efectos de los instrumentos híbridos”.	No	Artículo 3. Entidades transparentes Artículo 5. Aplicación de los métodos para evitar la doble imposición
Acción 6. “Impedir la utilización abusiva de convenios fiscales”	Si	Artículo 4. Entidades con doble residencia Artículo 6. Objeto de un Convenio (*) Artículo 7. Impedir el abuso de los convenios (*) Artículo 8. Dividendos Artículo 9. Ganancias de capital derivadas de la venta de acciones en entidades cuyo valor proceda principalmente de la propiedad inmobiliaria

		Artículo 10. Regla antiabuso para establecimientos permanentes en terceros Estados Artículo 11. Aplicación de un CDI para restringir el derecho de un Estado a gravar a sus propios residentes
Acción 7. “Impedir la elusión artificiosa del estatuto de establecimiento permanente”.	No	Artículo 12. Acuerdos de comisión y estrategias similares Artículo 13. Exenciones de actividades preparatorias o auxiliares Artículo 14. Fragmentación de contratos Artículo 15. Definición de persona estrechamente vinculada a la empresa
Acción 14. “Hacer más efectivos los mecanismos de resolución de controversias”.	Si	Artículo 16. Procedimiento amistoso (*) Artículo 17. Ajustes correlativos Artículo 18 a 26. Arbitraje

Nota: (*) hace referencia a medidas de obligado cumplimiento.

Debe resaltarse que el IML solo funciona para modificar acuerdos fiscales que ya existen entre dos países. Si dos países no tienen un tratado fiscal previo, el IML no cambia nada entre ellos. El IML no reemplaza los tratados fiscales actuales, sino que se debe leer junto con ellos. No hay una versión oficial que combine ambos textos, lo que puede hacer que sea difícil para las personas entender cómo se aplican las reglas.

El IML permite a los países elegir qué medidas relacionadas con los tratados fiscales para prevenir la BEPS desean aplicar a sus tratados existentes. Estas medidas solo se aplicarán a los tratados en los que ambos países involucrados hayan acordado aplicarlas. Si un país decide aplicar una medida del IML, esta se aplicará a todos sus tratados fiscales cubiertos por el IML, no solo a algunos de ellos. Las medidas del IML reemplazarán las disposiciones similares en los tratados existentes, o se añadirán a ellas si no existen disposiciones similares.

La flexibilidad del IML, donde los países pueden elegir qué partes aplicar, crea confusión sobre qué reglas se aplican exactamente. Por ello, Cuando un país se une al IML, debe informar a la OCDE qué tratados fiscales existentes desea modificar con el IML y qué medidas específicas del IML quiere aplicar. Si un país no proporciona esta información al firmar el IML, debe presentar al menos una lista provisional. Además, los países pueden agregar más tratados a la lista en cualquier momento. La OCDE se encarga de hacer pública la información proporcionada por cada país sobre su participación en el IML a fin de ayudar a aclarar que medidas quiere aplicar el país, esta ayuda se puede consultar en la siguiente dirección electrónica:

<https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/beps-mli/beps-mli-signatories-and-parties.pdf>.

3.6 Impacto en la Fiscalidad Internacional

La Acción 15 del Plan BEPS al proponer el Instrumento Multilateral (IML) busca facilitar la implementación de medidas BEPS en los tratados fiscales existentes permitiendo a los países actualizar sus convenios fiscales a fin de incluir disposiciones anti-abuso, mejorar la resolución de disputas y asegurar una tributación más justa de los beneficios empresariales.

El impacto más significativo del IML es la **armonización y simplificación** de la fiscalidad internacional. Antes del IML, la renegociación de tratados fiscales era un proceso largo y complejo. Ahora, los países pueden implementar cambios de manera más eficiente, lo que reduce la incertidumbre y los costos administrativos tanto para las autoridades fiscales como para las empresas.

Para los países latinoamericanos, la implementación del IML ofrece varios beneficios. En primer lugar, mejora la **recaudación fiscal** al reducir la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. Esto es crucial para economías en desarrollo que dependen en gran medida de los ingresos fiscales para financiar servicios públicos y programas de desarrollo.

Además, el IML promueve una mayor transparencia y cooperación internacional, lo que puede ayudar a combatir la evasión fiscal y la corrupción. La adopción de estándares internacionales también puede mejorar la reputación y la confianza en el sistema fiscal de estos países, atrayendo así más inversión extranjera directa.

Para las empresas multinacionales, la implementación del IML implica varios cambios importantes. Primero, deben ajustar sus estrategias de planificación fiscal para cumplir con las nuevas disposiciones anti-abuso y de transparencia. Esto puede incluir la revisión de estructuras corporativas y la reubicación de ciertas actividades económicas para alinearse con los principios de sustancia económica.

Además, el IML introduce mecanismos mejorados de resolución de disputas, lo que proporciona a las empresas una mayor seguridad jurídica. Desde la perspectiva de las EMN adaptarse a las nuevas normas del IML puede requerir que estas reestructuren sus operaciones, modifiquen sus sistemas de información y capaciten a su personal. Esto puede generar costos adicionales y aumentar la complejidad del cumplimiento fiscal ya que las multinacionales deben estar al tanto de las modificaciones en múltiples jurisdicciones.

3.7 Desafíos y Perspectivas Futuras

A pesar de sus beneficios, la Acción 15 enfrenta desafíos. La participación voluntaria significa que algunos países pueden optar por no adherirse, lo que podría limitar la efectividad del instrumento multilateral. Además, la implementación práctica de las medidas BEPS requiere una

cooperación continua y un compromiso político sostenido. Sin perjuicio de lo anterior se encuentran dos tipos de desafío:

- **Desafíos legales y de política fiscal:** La Acción 15 plantea problemas debido a la ausencia de una versión en español de los informes finales, lo cual dificulta su comprensión e implementación en los países de la región. Existe una preocupación sobre la posible colisión del instrumento multilateral de la Acción 15 con la Decisión 578 de la Comunidad Andina de Naciones, lo que genera incertidumbre legal. Se considera que la filosofía y los principios técnicos avanzados del Plan BEPS no se adecuan completamente a la realidad económica y social de los países latinoamericanos, que tienen una tradición jurídica y fiscal diferente.

- **Desafíos de implementación:** Los gobiernos de los países de Latinoamérica se enfrentan a la disyuntiva de continuar aplicando sus propias disposiciones fiscales o intentar incorporarse a las medidas más avanzadas del Plan BEPS. Existe la preocupación de que las soluciones propuestas por la OCDE en el Plan BEPS no hayan tenido suficientemente en cuenta las observaciones y necesidades específicas de los países latinoamericanos. Algunos autores latinoamericanos han señalado problemas concretos en la Acción 15 relacionados con el desarrollo del instrumento multilateral.

- **Mejorar la capacidad administrativa y técnica de las autoridades estatales involucradas:** La implementación efectiva del IML requiere recursos significativos y personal capacitado, lo que puede ser un obstáculo para algunos países de la región.

- **Mejorar la coordinación entre jurisdicciones:** La diversidad de sistemas fiscales y niveles de desarrollo económico en América Latina puede dificultar la implementación uniforme del IML. Además, algunos países pueden enfrentar resistencia política y empresarial a las reformas fiscales necesarias

3.8 Proceso de implementación y Situación actual del Instrumento Multilateral.

El proceso de implementación de la acción 15 partió del **Desarrollo del Instrumento Multilateral (IML)** que fue publicado en noviembre de 2016. Los países que voluntariamente desean adherirse a la iniciativa deben realizar el siguiente proceso

- **Firma y Ratificación:** Los países interesados firman el IML y luego lo ratifican a través de sus procesos legislativos nacionales. Por ejemplo, México firmó el IML en 2016 y lo ratificó en 2022. Desde que las disposiciones del IML comenzaron a surtir efecto en 2019, el IML ha fortalecido rápidamente la red de tratados fiscales bilaterales de las jurisdicciones que lo han ratificado. El número de acuerdos entre los miembros del Marco Inclusivo que cumplen con el IML ha aumentado constantemente en cientos cada año.

- **Notificación de Tratados Fiscales Cubiertos (TFC):** Cada país proporciona a la OCDE una lista de los tratados fiscales que desea modificar mediante el IML. Estos tratados se denominan Tratados Fiscales Cubiertos (TFC).
- **Aplicación de las Medidas:** Una vez ratificado, el IML modifica automáticamente los TFC según las medidas acordadas por los países firmantes. Esto permite una implementación rápida y coherente de las medidas BEPS.
- **Publicación y Transparencia:** La OCDE mantiene una base de datos y herramientas para ayudar a los países a identificar la entrada en vigor y la aplicación de los diferentes artículos del IML

Según los datos de la OCDE al 01/03/2025 104 jurisdicciones han mostrado su interés por el uso del IML, involucrando 2,977 tratados. Una cantidad creciente de jurisdicciones han firmado el instrumento multilateral, fueron 90 en 2023, lo que demuestra un compromiso significativo con la lucha contra la evasión fiscal. La información actualizada de los países que se han adherido a la acción puede encontrarse en la página web de la OCDE en la siguiente dirección electrónica: <https://www.oecd.org/en/data/tools/beps-mli-matching-database.html>

3.9 Desarrollos en América Latina

Se espera que los países en desarrollo, incluyendo los países de ALCA, participen directamente en el proyecto BEPS, presentando sus puntos de vista, tomando decisiones y liderando redes regionales. A la fecha varios países latinoamericanos como Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Panamá, Perú y Uruguay se han adherido al IML (Ver Anexo 1), sin embargo, la mayor parte de los países de la región no han avanzado en este esfuerzo.

La no adhesión de la mayoría de los países de América Latina y el Caribe al Instrumento Multilateral (IML) de la OCDE se puede atribuir a una combinación compleja de factores, que incluyen la diversidad económica y prioridades, en efecto la región de América Latina y el Caribe es extremadamente diversa en términos de desarrollo económico. Las prioridades de cada país varían significativamente, y la implementación de acuerdos fiscales globales puede no estar en la cima de la agenda para todos.

También podría explicarse por qué algunos países pueden priorizar la atracción de inversión extranjera directa (IED) mediante regímenes fiscales competitivos, y perciben el IML como una amenaza para esta estrategia.

Un tema que puede explicar también esta situación es la diferente capacidad técnica y administrativa de los países de ALCA, la implementación efectiva del IML requiere una capacidad técnica y administrativa significativa. Algunos países de la región pueden enfrentar desafíos para adaptar sus sistemas legales y administrativos a las complejidades del acuerdo, por otro lado, también podría generarse preocupaciones sobre la soberanía fiscal, así algunos países pueden tener

reservas sobre la cesión de cierto grado de soberanía fiscal a través de un acuerdo multilateral y una preocupación sobre la posible pérdida de control sobre sus propias políticas

Subcapítulo II: Casos prácticos

4. Nota sobre el Caso

Es importante señalar que, a diferencia de otras Acciones del plan BEPS que establecen reglas sustantivas directas, la Acción 15 materializa un mecanismo de modificación de tratados y no una norma de aplicación directa. La implementación del Instrumento Multilateral (IML) es un ejercicio de soberanía fiscal, donde cada país decide voluntariamente si se adhiere, qué tratados existentes desea cubrir y, de manera crucial, sobre qué artículos y con qué reservas específicas desea obligarse.

Por lo tanto, la aplicación de una medida específica del IML a un convenio bilateral solo se concreta si ambas jurisdicciones firmantes han notificado dicho tratado y han coincidido en la adopción de la misma medida, sin reservas que anulen su efecto. Esto genera una matriz de interacciones casi única para cada par de países.

En consecuencia, en este documento no se va a elaborar un "caso práctico" que ejemplifique el funcionamiento, ya que esto no sería una ilustración generalizable del funcionamiento de la Acción 15, sino el análisis de un escenario hipotético y particular entre dos jurisdicciones específicas. Dicho análisis tendría un valor limitado y podría inducir a error al no representar la gran diversidad de resultados posibles que dependen enteramente de las decisiones de política fiscal adoptadas por cada Estado.

5. Conclusiones

- La Acción 15 del Plan BEPS representa un avance significativo en la lucha contra la evasión fiscal a nivel global. Su enfoque innovador y coordinado permite una implementación rápida y coherente de las medidas BEPS, mejorando la eficiencia y la transparencia del sistema fiscal internacional.
- El Instrumento multilateral representa un paso fundamental en la modernización del sistema tributario internacional en la búsqueda de combatir la elusión fiscal, promover la inversión responsable y asegurar una tributación justa en un mundo globalizado.
- En América Latina y el Caribe, la implementación de la Acción 15 se presenta como una oportunidad para fortalecer la capacidad de los países de la región para proteger sus bases imponibles, reducir la desigualdad, atraer inversión extranjera directa y promover el desarrollo sostenible.

- A pesar de los desafíos que enfrentan los países de la región, como la necesidad de fortalecer las capacidades administrativas, fomentar la cooperación regional y contrarrestar la resistencia de las empresas multinacionales, los beneficios esperados de la Acción 15 son significativos.

6. Bibliografía

CIAT. (n.d.). *Una mirada sobre el compromiso de los países de América Latina y el Caribe para combatir la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios*. <https://www.ciat.org/una-mirada-sobre-el-compromiso-de-los-paises-de-america-latina-y-el-caribe-para-combatir-la-erosion-de-la-base-imponible-y-el-traslado-de-beneficios/>

CIAT. (n.d.). *Una visión regional sobre el Plan de Acción BEPS y su impacto en países de América Latina y Caribe*. <https://www.ciat.org/una-vision-regional-sobre-el-plan-de-accion-beps-y-su-impacto-en-paises-de-america-latina-y-caribe/>

Deloitte. (2017). *Acción 15*. Fundación IC. <https://static.fundacionic.com/2017/06/22115243/accion-15-deloitte.pdf>

Espacio BIM. (n.d.). *BEP*. <https://www.espaciobim.com/bep>

Grant Thornton. (n.d.). *Plan de Acción BEPS 15*. https://www.granthornton.es/perspectivas/fiscal/plan_de_accion_beps_15/

Instituto de Estudios Fiscales. (n.d.). *Revista de Finanzas y Fiscalidad Internacional*. <https://www.ief.es/docs/destacados/publicaciones/revistas/ffi/19.pdf>

KPMG. (2022, diciembre). *Año BEPS en México: Lo que hay que saber*. <https://kpmg.com/mx/es/home/tendencias/2022/12/ao-beps-en-mexico-lo-que-hay-que-saber.html>

KPMG. (2022, mayo). *Consideraciones sobre implementación BEPS 2.0*. <https://kpmg.com/mx/es/home/tendencias/2022/05/consideraciones-sobre-implementacion-beps-2-0.html>

Manya, F. (n.d.). *Revista de Administración Tributaria*. CIAT. https://www.ciat.org/Biblioteca/Revista/Revista_45/Espanol/RAT-45-Manya.pdf

Novoa, J. (2017). *Reseña*. *Revista de Administración Tributaria*, 42. https://www.ciat.org/Biblioteca/Revista/Revista_42/Espanol/2017_RA_42_resena_novoa.pdf

OECD. (2021). *Puntos destacados: Enfoque de dos pilares para abordar los desafíos fiscales derivados de la digitalización de la economía*. <https://www.oecd.org/tax/beps/puntos-destacados-enfoque-de-dos-pilares-para-abordar-los-desafios-fiscales-derivados-de-la-digitalizacion-de-la-economia-octubre-2021.pdf>

OECD. (n.d.). *BEPS IML Matching Database*. <https://www.oecd.org/en/data/tools/beps-IML-matching-database.html>

OECD. (n.d.). *BEPS Multilateral Instrument*. <https://www.oecd.org/en/topics/beps-multilateral-instrument.html>

OECD. (n.d.). *Estrategia de fortalecimiento para países en desarrollo*. <https://www.oecd.org/ctp/estrategia-fortalecimiento-paises-en-desarrollo.pdf>

OECD. (n.d.). *Folleto marco inclusivo sobre BEPS*. <https://www.oecd.org/tax/beps/folleto-marco-inclusivo-sobre-beps.pdf>

OECD. (n.d.). *Instrumento multilateral*. <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264263567->



Comisión de Tributación y Fiscalidad

Libro: Tributación Internacional: BEPS 2.0

es.pdf?accname=guest&checksum=C6384D2DFCD46F8E909127AF6599C607&expires=1712044365&id=id

UNAM. (n.d.). *Revista de la Facultad de Derecho de México*.
<https://revistas.unam.mx/index.php/rfdm/article/download/62436/54920>

7. GLOSARIO

- **Acción BEPS:** Una de las 15 acciones del Plan BEPS de la OCDE, diseñadas para combatir la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios.
- **APA (*Advance Pricing Agreement*):** Acuerdo previo sobre precios de transferencia entre una administración tributaria y un contribuyente.
- **Base Imponible:** La cantidad de ingresos o ganancias sobre la cual se calculan los impuestos.
- **BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*):** Estrategias fiscales que explotan las disparidades en las reglas tributarias para minimizar o evitar impuestos.
- **Convenios Fiscales Bilaterales:** Acuerdos entre dos países para evitar la doble imposición y establecer reglas sobre cómo se gravan los ingresos y las ganancias.
- **Evasión Fiscal:** Acto ilegal de evitar el pago de impuestos mediante la ocultación de ingresos, la declaración falsa de gastos o el uso de otras tácticas fraudulentas.
- **IBFD:** International Bureau of Fiscal Documentation (<https://www.ibfd.org/>)
- **Instrumento Multilateral (IML):** Un tratado entre múltiples países para modificar tratados fiscales bilaterales.
- **MAC (*Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters*):** Convención sobre Asistencia Administrativa Mutua en Materia Fiscal.
- **MAP (*Mutual Agreement Procedure*):** Procedimiento de acuerdo mutuo para resolver disputas en materia de tratados fiscales.
- **OECD (*Organisation for Economic Co-operation and Development*):** Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- **Plan de Acción BEPS:** Un plan de 15 puntos desarrollado por la OCDE para abordar la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios.
- **PE (*Permanent Establishment*):** Establecimiento permanente, un lugar fijo de negocios a través del cual una empresa realiza toda o parte de su actividad.
- **Precios de Transferencia:** Los precios a los que se venden bienes, servicios o propiedad intelectual entre empresas relacionadas dentro de un grupo multinacional.
- **Soberanía Fiscal:** El derecho de cada país a determinar sus propias políticas fiscales.



Comisión de Tributación y Fiscalidad

Libro: Tributación Internacional: BEPS 2.0

- **Tratados Fiscales Cubiertos (TFC):** Los tratados fiscales bilaterales que un país notifica a la OCDE que desea modificar a través del Instrumento Multilateral (IML).
- **VCLT (*Vienna Convention on the Law of Treaties*):** Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados.

Anexo 1

Avances en la implementación de la Acción 15 del Plan Beps

OEC D Acción points	Argentina última actualización diciembre 2023	Brazil última actualización diciembre 2023	Chile última actualización diciembre 2023	Colombia última actualización diciembre 2023	Costa Rica última actualización diciembre 2023	México última actualización enero 2024	Perú última actualización diciembre 2023	Uruguay última actualización diciembre 2023	Venezuela última actualización setiembre 2023
15. Desarrollo de un instrumento multilateral para modificar los tratados fiscales bilaterales									

Últimos desarrollos	Desde 2021, un 40 % más de países cumplen con el estándar mínimo para eliminar la búsqueda de tratados más convenientes, según un informe de la OCDE (21 de junio de	La OCDE señala la necesidad de subsanar las deficiencias en la cobertura de la MLI en el quinto informe de revisión por pares sobre la búsqueda de tratados más ventajosos	—	—	—	El Instrumento Multilateral (IMC) entra en vigor respecto de México (3 de julio de 2023) Un 40 % más de países desde 2021 cumplen con el estándar mínimo para elimina	Instrumento Multilateral (MLI): Perú envía proyecto de ley al Congreso para su aprobación (12 de septiembre de 2022)	—	—
---------------------	--	--	---	---	---	---	--	---	---

	2023).	(21 de marzo de 2023)				r la búsqueda de tratados más convenientes, según un informe de la OCDE (21 de junio de 2023).			
	Conve nción Multila teral (MLI): La Comisi ón de Relaci ones Exterio res y Culto de Argent ina aprueb a la MLI (9 de novie mbre de 2022).					Conve nción Multila teral (IMC) – México publica el Decret o para la			
	Instru mento								

	Multilateral (MLI): Argentina envía un proyecto de ley a la Cámara de Diputados para su aprobación (11 de abril de 2022).					entrada en vigor de la IMC (20 de junio de 2023). Convención Multilateral (IMC) – México deposita su instrumento de ratificación (15 de marzo de 2023). México ratifica la			
--	--	--	--	--	--	---	--	--	--

						Conve nación Multila teral (IMC) (23 de noviem bre de 2022). Instru mento Multila teral (IMC) – El Senado mexica no aprueb a la IMC (14 de octubre de 2022). Instru mento Multila teral			
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--



Comisión de Tributación y Fiscalidad

Libro: Tributación Internacional: BEPS 2.0

						(IMC) – Las comisi ones del Senado mexica no aprueb an la IMC (12 de octubre de 2022).			
Partici pó en el desarr ollo del Instru mento Multil ateral	No	Si	Si	Si	No	SI	No	SI	No

Ha firmad o el Instru mento Multil ateral	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No
Análisis	—	—	—	Colombia - Tributación Corporativa - Análisis de País sección 7.4.1.	—	México - Impuestos Corporativos - Análisis de Países sección 7.4.1.1.	—	—	—
Más infor mació n									

Fuente: Adaptado de IBFD. (2025, 28 de febrero). BEPS Country Monitor – Table Comparison. Recuperado el 28 de febrero de 2025, de <https://www.ibfd.org>

Conclusiones Generales

La presente obra, fruto del esfuerzo colectivo de la Comisión Técnica de Tributación y Fiscalidad de la Asociación Interamericana de Contabilidad (AIC), constituye un testimonio tangible de lo que puede lograrse cuando la cooperación profesional trasciende las fronteras nacionales y se orienta hacia un objetivo común: enriquecer el debate sobre los desafíos de la tributación internacional y aportar soluciones desde la perspectiva de América Latina y el Caribe.

A lo largo de sus capítulos, se han abordado con rigor temas de gran actualidad: los precios de transferencia, la economía digital y sus repercusiones en la recaudación, los convenios para evitar la doble imposición, las medidas antielusivas, la transparencia e intercambio de información tributaria. Estos tópicos no se presentan de manera aislada, sino articulados en torno al marco conceptual y normativo que la OCDE y el G20 han impulsado a través del Plan BEPS y, particularmente, de BEPS 2.0, lo que permite entender cómo se conectan las discusiones globales con las realidades locales de nuestra región.

El aporte de esta obra radica en su capacidad para traducir el debate internacional en insumos útiles para los países latinoamericanos y caribeños. La experiencia comparada aquí expuesta permite advertir que, aunque cada nación enfrenta circunstancias fiscales específicas, los problemas de la erosión de la base imponible, la planificación fiscal agresiva y la dificultad de gravar la economía digital son compartidos. En consecuencia, el análisis conjunto se convierte en un ejercicio imprescindible para generar propuestas coordinadas que fortalezcan las finanzas públicas y reduzcan las asimetrías que históricamente han afectado a nuestras economías.

De igual modo, este libro refleja el compromiso ético y profesional de sus autores. Lejos de limitarse a la exposición de marcos normativos, cada capítulo incorpora reflexiones críticas y propuestas que enriquecen la discusión académica y ofrecen alternativas concretas para la práctica profesional. Tal esfuerzo, realizado sin interés económico, da cuenta de la vocación de servicio de quienes participaron en el proyecto y de su convicción de que el conocimiento debe ponerse al servicio de la sociedad.

La Comisión Técnica de Tributación y Fiscalidad de la Asociación Interamericana de Contabilidad, como organismo de integración profesional, encuentra en esta obra un punto de inflexión en su trayectoria institucional. La publicación demuestra la capacidad de la Comisión para coordinar esfuerzos, generar productos académicos de alto nivel y proyectar la voz de más de veinte países en un tema de alcance global. Asimismo, confirma la importancia de mantener espacios de diálogo permanente entre profesionales de distintas latitudes, pues solo a través de la cooperación se podrán enfrentar con éxito los retos de la fiscalidad contemporánea.

Es pertinente subrayar que los desafíos aquí analizados no son estáticos. La economía digital, los cryptoactivos, la inteligencia artificial y otros fenómenos tecnológicos seguirán transformando las relaciones económicas y, en consecuencia, las estructuras tributarias. Los pilares 1 y 2 de BEPS 2.0 representan apenas el inicio de un proceso que exigirá a los Estados y a los profesionales de la contaduría una capacidad constante de adaptación. En este sentido, el libro no pretende ofrecer

respuestas definitivas, sino abrir caminos de reflexión que permitan anticipar escenarios y diseñar estrategias proactivas.

El valor práctico de la obra se evidencia también en su vocación pedagógica. Legisladores, empresarios, académicos y estudiantes encontrarán en estas páginas una guía útil para comprender la compleja dinámica tributaria de nuestra región y para formular propuestas con base en evidencia y experiencias comparadas. La claridad expositiva, acompañada de rigurosidad académica, convierte al texto en una herramienta de consulta imprescindible para la toma de decisiones en el ámbito fiscal.

En conclusión, esta publicación marca un hito en la construcción de pensamiento contable interamericano. Representa un punto de encuentro entre lo local y lo global, entre la teoría y la práctica, entre la técnica profesional y el compromiso social. Su mayor mérito no radica únicamente en la calidad de los estudios que la integran, sino en el mensaje de unidad que transmite: el de una profesión que, consciente de los retos del presente, se organiza y coopera para ofrecer soluciones que beneficien a los Estados, a las empresas y, en última instancia, a la sociedad en su conjunto.

El lector que llegue al final de este libro encontrará no solo información actualizada y análisis comparativos, sino también la convicción de que es posible construir un sistema tributario internacional más justo, equitativo y sostenible. Esa es, en última instancia, la aspiración que subyace en cada una de las contribuciones: aportar a la justicia fiscal como condición indispensable para el desarrollo económico y social de nuestros pueblos.

Bibliografía General

Arias Esteban, I. G. (2017). Una visión regional sobre el Plan de Acción BEPS y su impacto en países de América Latina y Caribe. Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT).

Asociación Interamericana de Contabilidad (AIC). Tópicos Tributarios de Latinoamérica y el Caribe. <https://contadores-aic.org/libro-interamericano-topicos-tributarios-de-latinoamerica-y-el-caribe/>

Badeilla Ulloa, J. (2021). Análisis sobre el alcance de la difusión de la información por parte de la administración tributaria hacia las empresas – contribuyentes de las propuestas fiscales concretas tomadas por Costa Rica para la implementación de la Acción 13 del Plan BEPS de la OCDE-G20, a la luz del Derecho de la información.

Baker, P. (2023). Double Taxation Conventions and International Tax Law. Sweet & Maxwell.

Barreix, A., & Velayos, F. (2021). Incentivos tributarios, compromisos internacionales y suficiencia recaudatoria. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://publications.iadb.org/es/incentivos-tributarios-compromisos-internacionales-y-suficiencia-recaudatoria-otra-trilogia>

Camejo Hernández, C. (2019). Los Regímenes Promocionales en Uruguay y su adecuación al estándar previsto en el Plan de Acción BEPS.

Carmona Fernández, N. (2020). Medidas antiabuso y Convenios sobre doble imposición. Francis Lefebvre.

CEP-ALC. (2022). Relatório sobre la Evasión Fiscal en América Latina y Caribe. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CIAT. (n.d.). Una mirada sobre el compromiso de los países de América Latina y el Caribe para combatir la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. <https://www.ciat.org/una-mirada-sobre-el-compromiso-de-los-paises-de-america-latina-y-el-caribe-para-combatir-la-erosion-de-la-base-imponible-y-el-traslado-de-beneficios/>

Cobham, A., & Janský, P. (2019). Global Distribution of Revenue Loss from Tax Avoidance. International Centre for Tax and Development. <https://ictd.ac/publication/global-revenue-loss-tax-avoidance/>

Collado Yurrita, M. Á., & Romero Flor, L. M. (Dirs.). (2020). Tributación de la economía digital. Atelier Libros Jurídicos.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2019). Los incentivos fiscales a las empresas en América Latina y el Caribe. OXFAM. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/ade5a99c-5d38-4660-aceb-7ead729e8bb5/content>

Congreso de la Unión. (2025). Ley del Impuesto Sobre La Renta. Gobierno de México. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LISR.pdf>

Cuatrecasas. (2024, diciembre 23). Guía del impuesto complementario (Pilar Dos). Legal Flash. <https://www.cuatrecasas.com/es/spain>

De la Garza, J. R. (2019). Precios de Transferencia y Fiscalidad Internacional: Implementación del Plan BEPS en América Latina. Wolters Kluwer.

De Velazco Borda, J. L. (2025, junio 6). Impuesto mínimo global [Presentación]. Asociación Interamericana de Contabilidad (AIC).

Deloitte. (2024). Latin America Tax News & Views. Deloitte Latin America.

Domínguez, M., & Bello, A. (2023). Las medidas antielusivas en Argentina y su interacción con los convenios internacionales en el contexto BEPS. Asociación Interamericana de Contabilidad.

Espinosa, D., & Hoyos, K. (2020). Desafíos fiscales originados por la globalización de la economía y los esquemas de planificación fiscal agresiva. *USFQ Law Review*, VI(3).

Fonseca, L. (2021). Tributación Internacional y la Reforma Tributaria Brasileña. Thomson Reuters Brasil.

Gómez, A. (2021). International Taxation in Colombia. Wolters Kluwer.

González, F. (2023). Aspectos Fiscales de las Empresas Multinacionales en Argentina. Editorial La Ley.

Hallak, J., & López, Á. (2020). ¿Cómo apoyar la internacionalización productiva en América Latina? Seminario Interuniversitario sobre Desarrollo Productivo Argentino.

Hernández Santoyo, J. C., & Vásquez Sánchez, C. B. (2022). Precios de Transferencia – Aplicación Práctica Total (5ª ed.). Editorial Thompson Reuters.

Instituto de Estudios Fiscales. (2010). Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio. OCDE.

Kees van Raad. (2021). Materials on International, EC and US Tax Law. International Tax Center Leiden.

KPMG. (2022). Año BEPS en México: Lo que hay que saber. <https://kpmg.com/mx/es/home/tendencias/2022/12/ao-beps-en-mexico-lo-que-hay-que-saber.html>

Lang, M. (2022). Introduction to the Law of Double Taxation Conventions. Kluwer Law International.

Larrain, A. (2023). Taxation in Chile: A Practical Guide. LexisNexis.

Martínez, Y. (2019). La declaración obligatoria de mecanismos de planificación fiscal agresiva. Universidad de Alicante.

Mendoza, D. (2023). El nuevo orden jurídico internacional en materia tributaria. ACDI – Anuario Colombiano de Derecho Internacional, 16(16), 1–48.

Mosqueda Almanza, R. M. (2009). Precios de Transferencia – Estrategia y Norma Fiscal. Editorial Cengage Learning Latinoamérica.

OCDE. (2015). Addressing Base Erosion and Profit Shifting. OECD Publishing.

OCDE. (2016). Convención multilateral para implementar medidas relacionadas con los tratados fiscales para prevenir la erosión de la base y el traslado de beneficios (BEPS). OECD Publishing. <https://www.oecd.org/tax/treaties/multilateral-convention-to-implement-tax-treaty-related-measures-to-prevent-BEPS.pdf>

OCDE. (2021). Puntos destacados: Enfoque de dos pilares para abordar los desafíos fiscales derivados de la digitalización de la economía. <https://www.oecd.org/tax/beps/puntos-destacados-enfoque-de-dos-pilares-para-abordar-los-desafios-fiscales-derivados-de-la-digitalizacion-de-la-economia-octubre-2021.pdf>

Pérez-Vega, A. (2022). Doing Business in Mexico. LexisNexis.

Plascencia, G. (2023). Limitante a la deducción de intereses en México (Acción 4 BEPS). Asociación Interamericana de Contabilidad.

Rankin, J. (2012, diciembre 6). Starbucks to pay £10m corporation tax after customer revolt. The Guardian. <https://www.theguardian.com/business/2012/dec/06/starbucks-to-pay-10m-corporation-tax>

Romero, S. (2018). Impacto de la Acción 8 del BEPS en los Precios de Transferencia de Intangibles en América Latina. Revista Tributaria Internacional, (24), 45–60.



Comisión de Tributación y Fiscalidad
Libro: Tributación Internacional: BEPS 2.0

Slemrod, J., & Yoder, D. (2021). *The Economics of Taxation*. MIT Press.

Torres, M. (2019). Desafíos de la Acción 8 del Plan BEPS en la Valuación de Intangibles. *Impuestos Hoy*, (17).

Vélez Restrepo, J. F. (2017). *Precios de Transferencia: Una Visión Práctica en Iberoamérica*. Editorial CESA.

Vogel, K. (2021). *Klaus Vogel on Double Taxation Conventions*. Kluwer Law International.