



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS
Y DE ADMINISTRACIÓN

POSGRADOS



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN

TRABAJO FINAL PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

Maestría en Tributaria

Título

IMPUESTOS EN URUGUAY Y SU ADECUACION AL PLAN BEPS EN LO QUE
RESPECTA A LA ACCION 1 Y LOS DESAFIOS DE LA ECONOMIA DIGITAL.

por:

Cra. Agustina Batista

Director de Tesis:

Dr. Andrés Blanco

Montevideo
URUGUAY
Septiembre 2025

Página de Aprobación

Título:

IMPUESTOS EN URUGUAY Y SU ADECUACION AL PLAN BEPS EN LO QUE
RESPECTA A LA ACCION 1 Y LOS DESAFIOS DE LA ECONOMIA DIGITAL.

El tribunal docente integrado por los abajo firmantes aprueba el Trabajo Final:

Título

IMPUESTOS EN URUGUAY Y SU ADECUACION AL PLAN BEPS EN LO QUE
RESPECTA A LA ACCION 1 Y LOS DESAFIOS DE LA ECONOMIA DIGITAL.

Autor/es:

Agustina Batista Tomsich

Tutor/Coordinador

Dr. Andrés Blanco

Posgrado

Maestría en Tributaria

Puntaje

.....

Tribunal

Profesor.....(nombre y firma).

Profesor.....(nombre y firma).

Profesor.....(nombre y firma).

FECHA.....

*“Caminante, son tus huellas
el camino y nada más;
caminante, no hay camino,
se hace camino al andar.*

*Al andar se hace camino,
y al volver la vista atrás
se ve la senda que nunca
se ha de volver a pisar.*

*Caminante, no hay camino
sino estelas en la mar.”*

Antonio Machado

Agradecimientos

Llegar hasta aquí ha sido un camino desafiante, intenso y profundamente transformador. Esta tesis no es sólo el resultado de horas de estudio y escritura, sino también el reflejo del apoyo, la paciencia y el amor de muchas personas que caminaron conmigo a lo largo de este proceso.

En primer lugar, agradezco a la Universidad de la República y a la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración por brindarme el espacio y las herramientas necesarias para llevar adelante las carreras de grado, posgrado y este trabajo.

A mi tutor Dr. Andrés Blanco, por su guía, su dedicación y su confianza en mí a lo largo del proceso.

A mi familia, que fue sostén en cada etapa. Gracias por su comprensión, por respetar mis tiempos y por recordarme siempre que el esfuerzo vale la pena. A mamá y papá, por enseñarme desde siempre el valor de la constancia y del trabajo con sentido. A mis hermanas, Luchi y Meche, por su apoyo incondicional, sé que no camino, ni caminaré sola. Y a Renzo por su amor, paciencia y no dejarme abandonar este proyecto, que comenzó siendo mío y terminó siendo de los dos.

Este trabajo está dedicado a todos ellos, y también a mí misma. A la que dudó, a la que se cayó y se levantó, a la que siguió adelante cuando parecía imposible y eterno. Porque escribir esta tesis fue también una forma de aprender a creer en mí.

Resumen

El presente trabajo de investigación aborda la adecuación del sistema tributario uruguayo al Plan BEPS impulsado por OCDE y el G20, con especial atención a la Acción 1 y a los desafíos que plantea la economía digital. Examina la expansión global de modelos de negocios basados en intangibles, datos y plataformas, que erosionan las bases imponibles y sobrepasan las definiciones tradicionales de residencia y establecimiento permanente. Evalúa la evolución del proyecto BEPS 2.0, en los Pilares I y II, destacando del Pilar II la introducción del Impuesto Mínimo Global del 15%. En este contexto se estudia la situación de Uruguay, su inclusión en el Marco Inclusivo y el impacto de las Reglas GloBE sobre los regímenes promocionales, en un país en vías de desarrollo. La investigación demuestra que la adaptación de un Qualified Domestic Minimum Top-up Tax (QDMTT) constituye la opción mas conveniente para el país, ya que permite retener la recaudación del diferencial de la tasa y evita que esa potestad tributaria sea absorbida por las jurisdicciones mediante la Income Inclusion Rule (IIR) o la Undertaxed Payments Rule (UPR). También advierte que la implementación del QDMTT neutraliza los incentivos tradicionales basados en exoneraciones de IRAE, lo que obliga a repensar la política fiscal. En definitiva, concluye que Uruguay debe avanzar hacia un rediseño de su sistema fiscal para compatibilizarlo con las nuevas reglas internacionales y, al mismo tiempo, preservar su atractivo como destino de inversión.

Palabras Clave:

Economía digital, Plan BEPS, Reglas GloBE, QDMTT

Abreviaturas

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

G20: Grupo de los 20

BEPS: Base Erosion and Profit Shifting (Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios)

IRAE: Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas

IVA: Impuesto al Valor Agregado

AGESIC: Agencia de Gobierno Electrónico y Sociedad de la Información y del Conocimiento

CbCR: Country by Country Report (Informe País por País)

GloBE: Global Anti-Base Erosion Rules (Reglas Globales contra la Erosión de la Base)

QDMTT: Qualified Domestic Minimum Top-up Tax (Impuesto Complementario Doméstico Calificado)

IIR: Income Inclusion Rule (Regla de Inclusión de Ingresos)

UTPR: Undertaxed Payments Rule (Regla de Pagos Infra-Gravados)

STTR: Subject to Tax Rule (Regla Sujeta a Impuesto)

UPE: Ultimate Parent Entity (Entidad Matriz Última)

MNE: Multinational Enterprise (Empresa Multinacional)

EP: Establecimiento Permanente

QRTC: Qualified Refundable Tax Credit (Crédito Fiscal Reembolsable Calificado)

TIC: Tecnologías de la Información y la Comunicación

ONU: Organización de las Naciones Unidas

FEM: Foro Económico Mundial

GTM o IMG : Impuesto mínimo Global

INDICE

Agradecimientos	4
Resumen	5
Abreviaturas	6
1. Introducción.....	8
2. Planeamiento del tema.	11
3. Marco Teórico.	12
3.1. Evolución de la Economía Digital y su contexto	12
3.2. Economía Digital: ¿Nueva era o nueva fase del desarrollo y trayectoria del capitalismo?	14
3.3. Historia de la Economía Digital y su desarrollo en Uruguay.	21
3.4. Proyecto BEPS.....	24
4. Acción 1.....	28
4.1. Análisis de la tributación de la Economía Digital desde el punto de vista de la Acción 1 ..	33
4.1.1. Materia Fiscal.	37
5. Pilar I y Pilar II.	40
5.1. Análisis del Pilar II	46
5.2. Importancia del Pilar II para países en desarrollo.	48
5.3. Implementación del Pilar II y las Reglas GloBE	51
6. IRAE.....	57
6.1. Descripción del impuesto.....	57
6.2. Estructura del impuesto.	58
6.3. Postura de Uruguay en relación al IRAE sobre los servicios digitales.....	60
7. IVA	64
7.1. Descripción del impuesto.....	64
7.2. Estructura del impuesto.	65
7.3. Postura de Uruguay en relación al IVA sobre los servicios digitales.....	66
8. Implementación del Pilar II y las reglas GloBe en Uruguay y el mundo.	68
8.1. Adhesión a las Reglas GloBe e implementación en el resto del mundo.	68
8.2. Model Rules en Uruguay hoy.....	69
8.3. Qualified Domestic Minimum Top-up Tax.....	70
9. Implementación en Uruguay del QDMTT.....	73
10. Discusión.	76
11. Conclusiones.	79
12. Bibliografía.	83
Anexo 1	86

1. Introducción.

La organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)¹, trabajando conjuntamente con el G20², elaboran en 2013, el denominado "Proyecto sobre la erosión de la Base Imponible y Traslado de beneficios" ("Proyecto BEPS", por sus siglas en inglés), como respuesta a la crisis financiera que se desató en el año 2008. En octubre 2015, se publicaron las medidas adoptadas en el plan, agrupándolas en un paquete de 15 informes en donde se proponen acciones para ayudar a los países a hacer frente al fenómeno, ofreciendo al mismo tiempo previsibilidad y seguridad jurídica a los contribuyentes. Estas 15 acciones proponen diversas estrategias para evitar el abuso de las empresas multinacionales que buscan minimizar su carga tributaria y proponen soluciones normativas para fortalecer la equidad y la integridad de los sistemas fiscales internacionales.

Ahora bien, para que el Plan BEPS pudiera ser implementado de manera exitosa resulta necesario que todos los países, o al menos, la gran mayoría de ellos, se comprometieran a adoptar estas medidas de manera conjunta y coordinada. Para esto, la OCDE, procede a la creación de un marco de trabajo inclusivo, donde todos los países que deseen ser parte de este proyecto puedan participar en igualdad de condiciones. Es así que, en febrero de 2016, se aprueba formalmente el funcionamiento del denominado “Marco Inclusivo”.

¹ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). La OCDE nació de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), creada en 1947 con el apoyo de los Estados Unidos y Canadá para coordinar el plan Marshall para la reconstrucción de Europa tras la Segunda Guerra Mundial. Creado como un socio económico para la OTAN, la OCDE tomó posesión de la OECE en 1961. Tiene como finalidad lograr la coordinación de las principales políticas de los Estados miembros en lo referente a la economía y a los asuntos sociales. Compuesta por 36 miembros, a saber: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Chile, Corea, Dinamarca, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Letonia, Lituania, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Suecia, Suiza y Turquía. Colombia ha sido aceptada como miembro 37º (actualmente en adhesión)

² El Grupo de los 20 (G-20) es un foro de 19 países más la Unión Europea, donde se reúnen regularmente, desde 1999, jefes de Estado (o Gobierno), gobernadores de bancos centrales y ministros de finanzas. Está constituido por los siguientes países: Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Francia, Alemania, India, Indonesia, Italia, Japón, México, República de Corea, Rusia, Arabia Saudita, Sudáfrica, Turquía, Reino Unido, Estados Unidos y la Unión Europea (UE)

Uruguay no es ajeno a esta realidad, y se adhiere al “Marco Inclusivo” BEPS en junio 2016, en la reunión celebrada en Kioto, Japón, asumiendo el compromiso internacional de adoptar el “Estándar Mínimo”, se entiende por esto, cuatro acciones del Plan BEPS que fueron definidas como “prioritarias”. Esto significa que debe cumplir con las medidas previstas en las Acciones (5) - Luchar contra las prácticas fiscales nocivas, (6) - Prevenir el abuso de tratados fiscales para evitar la doble tributación internacional, (13) - Mejorar la transparencia con la implementación del Informe País por País y (14) - Mejorar la eficacia en la resolución de controversias.

Si analizamos los estándares mínimos, es decir las acciones seleccionadas, se observa que las prioridades son: luchar contra los regímenes de baja o nula imposición que se interponen entre el Estado Fuente y el Estado de la Residencia, sin realizar una actividad sustancial, evitando así que las empresas multinacionales localicen renta en los estados interpuestos artificialmente; fortalecer el vínculo entre el Estado Fuente y el Estado de la Residencia, a partir de tratados que prevengan el abuso de los contribuyentes y eviten la “doble no imposición fiscal”; transparentar las estructuras adoptadas por los grupos multinacionales para poder identificar dónde se erosiona la base imponible y hacia dónde migran las rentas fortaleciendo a las Administraciones Tributarias en la gestión administrativa del impuesto; y finalmente fortalecer los procedimientos de acuerdo mutuo entre los Estados, ante la mayor cantidad de controversias que se espera se verifiquen entre éstos como consecuencia natural de la adopción global de estos nuevos estándares internacionales.

Este trabajo de investigación tratará en particular, en la Acción 1 del Plan BEPS, relativa a la digitalización de la economía, la cual ha incrementado los riesgos BEPS debido a la rápida

expansión de la misma dentro de la propia economía. Aún no existe consenso entre las jurisdicciones sobre los elementos determinantes de la creación de valor y la forma de medición, aspecto controversial que se ha vuelto evidente, no parece apropiado pensar en una solución específica que se circunscriba a la economía digital. A lo largo del proyecto BEPS se tienen en cuenta las características fundamentales de la economía digital, especialmente en lo referente a los cambios a la definición de establecimiento permanente, la actualización de las Directrices de Precios de Transferencia y las guías en materia de normas CFC³.

En diciembre 2021 la OCDE publicó el acuerdo BEPS 2.0, donde introduce en la Acción 1 los Pilares I y II, El Pilar I busca garantizar una distribución más justa de las ganancias de las grandes multinacionales desde donde generan ingresos hacia donde venden productos y servicios. El Pilar II pone un límite a la competencia fiscal en el marco del impuesto sobre sociedades, imponiendo un impuesto mínimo del 15% sobre las ganancias corporativas globales, basado en la residencia de la corporación, las denominadas Reglas GloBE.

³ Sociedades Extranjeras Controladas (Controlled Foreign Companies)

2. Planeamiento del tema.

Objetivo de la investigación

Objetivo principal

Analizar como Uruguay debería o podría modificar sus impuestos a la renta para adaptarse al plan de acción BEPS, en lo que respecta a la Acción 1 y los desafíos en la economía digital, identificando los principales retos y proponiendo soluciones que permitan mejorar el sistema tributario en el contexto de la globalización digital.

Objetivos específicos

- a. Identificar los principales desafíos que enfrenta Uruguay en la implementación de las Model Rules, considerando su estructura tributaria actual y los incentivos fiscales vigentes.
- b. Examinar la normativa impositiva vigente en Uruguay y evaluar si debería adoptar totalmente las Model Rules.
- c. Evaluar la conveniencia de que Uruguay adopte únicamente el Qualified Domestic Minimum Top-up Tax, y no el resto de las Model Rules.

3. Marco Teórico.

3.1. Evolución de la Economía Digital y su contexto

Vivimos en un mundo acelerado, caracterizado por la inmediatez y la digitalización de casi todas nuestras actividades diarias, donde queremos que todo sea al instante, nada puede esperar. Antes, para ver una película implicaba desplazarse hasta el videoclub, elegir un título y regresar a casa para disfrutarlo. Hoy, con solo suscribirse a una plataforma de streaming como Netflix, podemos acceder a miles de películas y series en cualquier momento y desde cualquier dispositivo con conexión a internet.

Lo mismo sucede con la música, la lectura y las noticias. Anteriormente, para escuchar una canción era necesario comprar discos o cassettes, mientras que ahora basta con abrir una aplicación de streaming musical como Spotify para tener acceso a millones de canciones al instante. La prensa escrita también ha evolucionado: los diarios impresos han dado paso a versiones digitales que permiten a los lectores estar informados en tiempo real, sin necesidad de salir de casa o esperar a la edición del día siguiente.

Incluso los hábitos de consumo han cambiado en forma radical. La experiencia de ir al supermercado, recorrer las góndolas y hacer fila en la caja ha sido reemplazada por aplicaciones y sitios web que permiten realizar la compra en línea con unos pocos clics. Los productos llegan directamente al hogar en cuestión de horas, reflejando nuestra creciente necesidad de rapidez y eficiencia.

La economía digital es una nueva forma de hacer negocios, que va ganando terreno día a día en las operaciones mediante las cuales se negocian bienes, servicios y capitales entre los diferentes Estados.

Las principales transacciones son de intangibles, lo cual hace más dificultosa la fiscalización de las operaciones por parte de los diferentes países involucrados en las mismas, debido a los vacíos que existen tanto en la normativa local, como en la normativa de las otras jurisdicciones con las que se realizan los negocios. Esto genera una brecha para la evasión y/o elusión fiscal, aunque debemos reconocer que en muchas oportunidades son estrategias de planificación fiscal agresiva por parte de las multinacionales para reducir impuestos.

A lo largo de las últimas décadas la tecnología ha cambiado de manera significativa, provocando alteraciones en todas las áreas de la actividad humana. Uno de los fenómenos que mayor efecto ha tenido sobre la sociedad es llegada de internet. Hoy en día, la mayor parte de la población tiene acceso inmediato a infinitas fuentes de información, lo cual ofrece todo tipo de ventajas como la optimización de recursos o la innovación. Internet se ha establecido como una herramienta indispensable en el mundo, ya no se concibe la vida sin él, está presente allá a donde vamos en todo momento⁴. Las aplicaciones van aumentando con el tiempo a ritmo desenfrenado. La red proporciona un entorno dentro del cual se pueden conectar empresas, individuos y cosas para intercambiar todo tipo de información de manera instantánea. Al tratarse de una tecnología que incide sobre la gran mayoría de las ciencias, también tendrá su efecto en la economía. La base de los modelos de negocio ha ido evolucionando para dar lugar

⁴ Sharma, P., "Evolution of Mobile Wireless Communication Networks 1G to 5G as well as Future Prospective of Next Generation Communication Network", International Journal of Computer Science and Mobile Computing, n. 2, 2013, pp. 47-53.

a nuevas técnicas de venta o formas más eficientes de operar. Esto es lo que ha provocado el surgimiento de la economía digital con una notoria incidencia en el mercado, obligando a las empresas a reinventarse y buscar nuevas formas de hacer negocios.

Según Fernando Belinchón⁵, en su informe publicado en CincoDías⁶, de las 100 empresas más poderosas del ranking mundial del 2024, las primeras 7 son tecnológicas, en primer lugar y como desde hace ya varios años, Apple se encuentra en el primer puesto, seguido por Nvidia, la conocida Microsoft, Google y Amazon. Lo realmente llamativo de estos números es que estas cinco empresas duplican los valores obtenidos por las que se encuentran unos puestos más abajo⁷. Si bien es sabido que estas cifras cambian día tras días por diversas variables, las previsiones indican que esta brecha existente no solo se mantendrá, sino que se ampliará aún más con el paso del tiempo.

Estos nuevos modelos de negocio, conjuntamente con el rápido desarrollo de la tecnología, dificultan la construcción de una política fiscal común, por esto cada país ha optado en el correr de los años, por un sistema propio lo que deriva a la gran elusión de impuestos e incertidumbre del mercado mundial.

3.2. Economía Digital: ¿Nueva era o nueva fase del desarrollo y trayectoria del capitalismo?

⁵ Madrid. 1994. Máster en periodismo económico por la Universidad Rey Juan Carlos. Redactor de la Mesa Web de CincoDías. En el periódico desde 2016.

⁶ <https://cincodias.elpais.com/mercados-financieros/2025-01-01/apple-resiste-el-asedio-de-nvidia-cuales-son-las-100-empresas-mas-grandes-del-mundo.html>

⁷ Ver cuadro Anexo 1

El surgimiento y expansión de la economía digital desarrollada en el apartado anterior, plantea una disyuntiva fundamental en el análisis económico contemporáneo: ¿estamos transitando una nueva era económica, radicalmente distinta a las anteriores, o simplemente asistimos a una fase más dentro del proceso evolutivo del capitalismo global?

La digitalización de la economía ha generado cambios estructurales significativos que se podría afirmar que estamos ante una nueva era debido a su impacto en la innovación, el surgimiento de plataformas digitales globales, la utilización masiva de datos como nuevo recurso económico, el desarrollo de nuevas tecnologías e Internet, así como la desmaterialización de los bienes y servicios, constituyen fenómenos inéditos que parecen alterar radicalmente las bases del intercambio económico y social. En este contexto, muchos autores sostienen que la economía digital representa un punto de quiebre respecto a las formas tradicionales de producción, consumo y tributación.

Para profundizar en el análisis de si la economía digital es una nueva era o una nueva fase del capitalismo, he seleccionado dos autores que abordan esta temática desde perspectivas distintas pero complementarias. Esta elección permite enriquecer la comprensión del fenómeno, destacando tanto su dimensión estructural como sus implicancias socio tecnológicas.

Desde una perspectiva crítica como la propuesta por Michael Betancourt, en su libro *The Critique of Digital Capitalism* (2016), sostiene que la economía digital constituye una versión histórica nueva del capitalismo, caracterizado por sistemas autónomos que operan sin intervención humana y que funcionan sin considerar límites sociales, legales o éticos.

Para el autor, el valor económico ya no se basa predominantemente en bienes materiales, sino en activos intangibles como datos personales, algoritmos, plataformas digitales y estructuras de software. La producción digital, aparentemente inmaterial, está mediada por una infraestructura física invisible (centros de datos, redes eléctricas, dispositivos) y por nuevas formas de extracción de valor que no requieren, al menos en su forma tradicional, trabajo asalariado visible. Betancourt conceptualiza esta ilusión como el *aura de lo digital*, entendida como la percepción errónea de que los bienes y servicios digitales son infinitos, gratuitos o independientes de costos materiales. Esta “aura” opera como una ideología que desmaterializa el proceso de producción, ocultando sus condiciones físicas y sociales, y que despolitiza el rol de la tecnología, presentándola como inevitable y neutral.

Por el contrario, Manuel Castells, en su obra *“La era de la información”* (1996-1998) sostiene que la economía digital representa una nueva era histórica, que va más allá de una simple fase dentro del desarrollo capitalista. Esta era se caracteriza por la consolidación de una sociedad en red, donde las tecnologías digitales y la globalización de la información reconfiguran radicalmente las estructuras productivas, sociales y económicas.

Castells sostiene que, en esta nueva era, la información y el conocimiento se convierten en los principales recursos productivos y en fuentes esenciales de poder. La infraestructura tecnológica global basada en redes digitales permite la conexión instantánea y la integración de mercados, empresas y personas a escala planetaria, transformando la manera en que se produce, distribuye y consume.

No obstante, es importante considerar que el capitalismo ha demostrado históricamente una capacidad extraordinaria para adaptarse y reinventarse en función de los cambios tecnológicos. Si nos centramos en la historia, el capitalismo, desde la Primera Revolución Industrial en el siglo XVIII, pasando por la Revolución Tecnológica del siglo XX, hasta la actual Revolución Digital, ha ido evolucionando, pero ha mantenido inalterada su lógica fundamental, la acumulación de capital, la búsqueda de rentabilidad y la expansión de los mercados. En este sentido, podría sostenerse que la digitalización de la economía no constituye un fenómeno completamente disruptivo, sino una fase avanzada y sofisticada de un proceso histórico más amplio, en el que los principios capitalistas se adaptan a un nuevo entorno tecnológico.

La economía digital ha potenciado, además, nuevas formas de concentración de poder económico, en manos de un pequeño grupo de corporaciones tecnológicas multinacionales que controlan infraestructuras esenciales, flujos de información y mercados digitales enteros. Esta dinámica reproduce, e incluso exacerba, fenómenos históricos del capitalismo, como la concentración de capital, la generación de desigualdades económicas y fiscales, y la competencia desigual entre actores económicos. Por otra parte, el carácter transnacional e inmaterial de muchas actividades que se desarrollan en el mundo digital ha evidenciado los límites de los sistemas fiscales tradicionales, diseñados bajo la lógica de la economía física, basada en la presencia territorial.

Es en este contexto que surgen iniciativas como el Plan BEPS y particularmente su Acción 1, que intenta abordar los desafíos fiscales derivados de la digitalización. La necesidad de reformular los principios de tributación internacional demuestra que, aunque las formas de actividad económica se han transformado, el sistema capitalista sigue vigente, adaptando sus

mecanismos de regulación para continuar su funcionamiento. Aunque la digitalización introduzca nuevos elementos y plantee desafíos significativos que requieren respuestas innovadoras a nivel global, tales como el mencionado Plan BEPS, no implica una ruptura absoluta con la lógica histórica del capitalismo. Más bien, puede interpretarse como una nueva etapa en su evolución, caracterizada por el conocimiento, los datos y las tecnologías como nuevos factores de producción y acumulación. Desde la perspectiva que enfatiza la ruptura, la economía digital es entendida como el inicio de una nueva era, caracterizada por la centralidad de los datos, la automatización inteligente y la desmaterialización de gran parte de los procesos económicos. Bajo esta óptica, conceptos tradicionales como trabajo, valor, propiedad o incluso moneda se ven desafiados por dinámicas inéditas como el trabajo algorítmico, las criptomonedas, las plataformas digitales o los modelos de negocio basados en la atención y los datos personales. Este enfoque plantea que la digitalización no es solo una herramienta, sino un nuevo modo de organización económica y social.

Los autores elegidos Manuel Castells y Michael Betancourt, son algunos de los que abordan el fenómeno de la economía digital desde perspectivas teóricas distintas. Como mencioné, Castells, desde una mirada sociológica estructural, interpreta la digitalización como una nueva era histórica que da origen a la "sociedad red", caracterizada por la centralidad del conocimiento, la conectividad global y la transformación de las relaciones sociales, económicas y laborales. Para él, el cambio es estructural y cualitativo, con implicancias que atraviesan todas las esferas de la vida social. En cambio, Michael Betancourt, desde una perspectiva crítica y marxista, entiende la economía digital como una nueva fase del capitalismo, pero no como una ruptura, sino como una profundización de sus contradicciones internas. El autor enfatiza el rol ideológico de la tecnología digital como una herramienta que oculta los procesos de extracción de valor, precarización laboral y automatización que amenazan la base del consumo capitalista.

Mientras Castells destaca el potencial transformador de las redes digitales, Betancourt advierte que la digitalización acentúa la crisis estructural del capital, al desmaterializar el trabajo y desplazarlo del centro de la producción de valor.

Otros autores como Shoshana Zuboff (2019), con su concepto de “*Capitalismo de la Vigilancia*”, al cual describe como un sistema diferente al industrial, comercial o financiero. Funciona solo en internet y la mano de obra son los usuarios, que de forma gratuita ponen sus vidas privadas al servicio de las tecnológicas. Sus datos personales son la mercancía, que se intercambia de manera prácticamente oculta al conocimiento del individuo. El sistema amenaza la privacidad personal porque los términos de uso de las páginas web son engorrosos y no siempre dejan claro lo que implican. Además, las aplicaciones están diseñadas para crear adicción y son una forma de participar en la sociedad, por lo que la mayoría consiente los términos de manera condicionada.

Por otro lado, Nick Srnicek (2017), con el análisis del “*Capitalismo de Plataformas*”, ensayo que, como indica su título, estudia la articulación entre el sistema capitalista y los nuevos agentes que intervienen en él: las plataformas, refuerzan esta idea, sosteniendo que las tecnologías digitales no alteran los fundamentos del capitalismo, sino que dan lugar a nuevas formas de acumulación, control y competencia.

Klaus Schwab, fundador y presidente ejecutivo del Foro Económico Mundial (FEM), plantea en su obra “*The Fourth Industrial Revolution*” (2016) que estamos atravesando una transformación radical, marcada por la convergencia de tecnologías digitales, físicas y

biológicas. Esta revolución, a diferencia de las anteriores, no solo transforma los medios de producción, sino que redefine las estructuras económicas, sociales y políticas del capitalismo global. Para el autor, la economía digital no se presenta como una simple evolución técnica, sino como una nueva etapa del capitalismo, profundamente interconectada, automatizada y basada en la producción y explotación de datos, se habla de una “*cuarta revolución industrial*”, subrayando la profundidad de los cambios tecnológicos, aunque sin plantear un quiebre con las estructuras económicas tradicionales.

Esta investigación se posiciona en la visión que sostiene que la economía digital no representa una nueva era económica desligada del pasado, sino una nueva fase avanzada en la trayectoria del capitalismo contemporáneo, marcada por la hiperconectividad, el poder de los datos y la concentración empresarial en manos de actores globales, que busca superar sus propias contradicciones históricas a través de la incorporación masiva de tecnologías digitales, la automatización de procesos, la expansión de los mercados intangibles y la mercantilización de los datos. Lejos de comenzar un nuevo orden económico alternativo, la economía digital ha potenciado las dinámicas propias del capitalismo, adaptándolas a un entorno tecnológicamente intensivo, reconocer esta continuidad resulta clave para analizar con claridad los desafíos regulatorios, distributivos y éticos que presenta el nuevo entorno digital.

La OCDE, en sus diversos informes sobre economía digital, también parece adherir a esta visión. Si bien reconoce el carácter transformador de la digitalización en áreas como la productividad, la innovación y los modelos de negocio, enfatiza que el desafío central radica en la actualización de marcos regulatorios y fiscales, no en la reinención total del sistema

económico. La digitalización, en esta línea, no reemplaza al capitalismo, sino que lo redefine desde adentro.

3.3. Historia de la Economía Digital y su desarrollo en Uruguay.

Desde la perspectiva que considera a la economía digital como una nueva fase en la trayectoria del capitalismo global, el caso de Uruguay ofrece un ejemplo interesante de cómo la digitalización ha sido progresivamente incorporada como herramienta de modernización económica, sin alterar las estructuras fundamentales del sistema. Lejos de constituir una ruptura, el desarrollo de la economía digital en Uruguay puede interpretarse como un proceso de adaptación del modelo capitalista a las condiciones tecnológicas contemporáneas.

La historia del país muestra un fuerte compromiso del Estado en impulsar la digitalización como política pública. Iniciativas como el *Plan Ceibal*, lanzado en 2007, por el Dr Tabaré Vazquez, marcaron un punto de inflexión al democratizar el acceso a la tecnología desde edades tempranas, sentando las bases de una ciudadanía digital activa. Este programa, si bien es con fines sociales de igualdad y educativos, también contribuyó indirectamente a formar consumidores, trabajadores y usuarios cada vez más integrados a la lógica digital del mercado. Años más tarde, en el 2015, se promulga el Decreto 130/15 del Poder Ejecutivo, que tiene como objetivo principal la inclusión digital de personas mayores, promoviendo el uso de la tecnología y la participación social.

Uruguay ha consolidado una infraestructura digital avanzada para Latinoamérica, con altos niveles de conectividad y acceso a internet. Según el Government AI Readiness Index⁸ 2024, ubica a Uruguay en el tercer lugar, luego de Brasil y Chile como países mejores preparados para adoptar y desarrollar Inteligencia Artificial, y como líder en América Latina en servicios público digitalizados. Lo antes mencionado se debe a la creación de marcos institucionales como AGESIC (Agencia de Gobierno Electrónico y Sociedad de la Información y del Conocimiento), encargada de liderar la estrategia de digitalización del Estado y de promover estándares de interoperabilidad, ciberseguridad y gobierno abierto. Esta transformación del sector público se alinea con una lógica de eficiencia, trazabilidad y reducción de costos, coherente con los principios de modernización propios del capitalismo digital.

Uruguay ha promovido activamente la expansión del sector de Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) a través de una serie de políticas públicas, beneficios fiscales y marcos normativos que estimulan la exportación de software, servicios digitales y soluciones tecnológicas. Esta estrategia se fundamenta tanto en consideraciones económicas como en visiones teóricas que asocian el desarrollo tecnológico con la competitividad nacional en el contexto del capitalismo global. Empresas nacionales han logrado insertarse en cadenas globales de valor, prestando servicios a grandes corporaciones del exterior. Este proceso, lejos de romper con el modelo capitalista tradicional, lo profundiza, en tanto expande la frontera de acumulación de capital hacia el sector digital, incorporando nuevos tipos de trabajo (freelancers, programadores, diseñadores, entre otros relacionados al área) y nuevas formas de organización empresarial (startups, hubs tecnológicos).

⁸ <https://oxfordinsights.com/ai-readiness/ai-readiness-index/>

Desde el plano normativo se han incorporado diversas modificaciones fiscales, el Texto Ordenado 1996 (TO 1996), en su Título 4 sobre el Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas (IRAE), establece un régimen fiscal favorable para las empresas del sector. En particular, la exoneración de rentas derivadas de la exportación de software y servicios informáticos, siempre que cumplan ciertos requisitos de desarrollo local y propiedad intelectual. Esta exoneración es regulada por el Decreto 150/007 y sus modificaciones, que precisan las condiciones técnicas bajo las cuales una empresa puede acceder a este beneficio. Entre ellas se destacan la necesidad de que el software sea desarrollado mayormente en territorio nacional y que el titular del derecho de autor sea una empresa local.

Uruguay ha participado de instancias internacionales vinculadas a la economía digital, como la Declaración Ministerial de la OCDE sobre Economía Digital (2016), donde se plantearon compromisos en torno al comercio electrónico, las plataformas digitales, la gobernanza de internet y la inclusión digital. Esta participación implica una integración funcional y adaptativa del país a una fase avanzada del capitalismo digital, caracterizada por la centralidad de las tecnologías digitales.

Hoy, en Uruguay, según el *Monitor Laboral* de la consultora Advice, publicado en mayo del presente año, más del 7% de los empleos publicados están vinculados a la economía digital, y en los últimos cinco años existe un crecimiento de 229% en la demanda de personal vinculado al comercio electrónico, posicionándose como uno de los segmentos más dinámicos del mercado laboral, alcanzando numerosos trabajos a lo largo de la cadena de valor logística, plataformas digitales y apps.

3.4. Proyecto BEPS

El denominado "Proyecto sobre la erosión de la Base Imponible y Traslado de beneficios" ("Proyecto BEPS", por sus siglas en inglés), describe conceptualmente los principales problemas en materia de imposición a la renta de las operaciones internacionales y presenta una serie de situaciones que se dan en el seno de la fiscalidad internacional que deberían ser subsanadas en el corto y mediano plazo mediante la implementación de 15 acciones concretas que proponen líneas de actuación tendientes a evitar la erosión fiscal. Este conjunto de acciones se agrupa en tres principios rectores: coherencia, contenido o sustancia económica y transparencia.

Cuadro N° 1: Las Acciones BEPS sobre la base de los objetivos trazados⁹

<i>Coherencia</i>	<i>Sustancia Económica</i>	<i>Transparencia</i>	
Acción 2: Neutralizar los efectos de los instrumentos híbridos	Acción 5: Combatir las prácticas nocivas (sustancia económica). Intercambiar información sobre resoluciones fiscales (transparencia)	Acción 11: Realizar la evaluación y seguimiento del Plan BEPS	Acción 1: Abordar los retos de la economía digital
Acción 3: Reforzar las reglas CFC	Acción 6: Impedir el abuso de convenios fiscales	Acción 12: Exigir a los contribuyentes revelar los mecanismos de planificación fiscal agresiva	Acción 15: Desarrollar un instrumento multilateral que modifique los convenios fiscales bilaterales
Acción 4: Limitar la deducción de resultados financieros	Acción 7: Impedir la elusión artificiosa del EP	Acción 13: Reexaminar la documentación de precios de transferencia	
	Acciones 8 a 10: Asegurar que los resultados de precios de transferencia estén alineados a la creación de valor	Acción 14: Hacer más efectivos los mecanismos de resolución de controversias	

En la nota explicativa presentada por la OCDE en 2015 se expresa que las pérdidas fiscales de las jurisdicciones vienen provocadas por diversas causas, pero resalta que las más nocivas son, la planificación fiscal agresiva de algunas empresas multinacionales, la interacción entre las normas fiscales internas, la falta de transparencia y coordinación entre administraciones tributarias, los efectos de la competencia fiscal donde cada jurisdicción busca captar nuevas inversiones, los pocos recursos disponibles en los países para la aplicación de las normas y las

⁹ Cuadro 1: Fuente OCDE.

prácticas tributarias perniciosas, el claro ejemplo está en los países de baja o nula tributación, donde las multinacionales que declaran sus ingresos en estas jurisdicciones, duplican los beneficios económicos en promedio de su grupo.

No todas las acciones propuestas requieren el mismo nivel de compromiso de implantación por parte de los estados que se sumen a BEPS, sino que se existe una segunda clasificación de las Acciones, donde se agrupan en 5 categorías, denominadas: estándares mínimos, Fortalecimiento de los estándares internacionales, Enfoque común, buenas prácticas y otras.

Cuadro N° 2: Las Acciones BEPS y su grado de influencia¹⁰

<i>Estándares Mínimos</i>	<i>Fortalecimiento de los estándares internacionales</i>	<i>Enfoques Comunes</i>	<i>Buenas Practicas</i>	<i>Otras</i>
Acción 5	Acción 7	Acción 2	Acción 3	Acción 1
Acción 6	Acción 8 a 10	Acción 4	Acción 12	Acción 11
Acción 13				Acción 15
Acción 14				

Los estándares mínimos son obligatorios para los países que forman parte del “Marco Inclusivo” de BEPS, se observa que las prioridades son: luchar contra los regímenes de baja o nula tributación que se interponen entre el Estado Fuente y el Estado de la Residencia, evitando que las empresas multinacionales localicen renta en los estados interpuestos sin tener presencia física; fortalecer el vínculo entre el Estado Fuente y el Estado de la Residencia, a partir de tratados que ayuden a prevenir el abuso de los contribuyentes y eviten la “doble no imposición fiscal”; transparentar las estructuras adoptadas por los grupos multinacionales para poder identificar dónde se erosiona la base imponible y hacia dónde migran las rentas fortaleciendo a las Administraciones Tributarias y finalmente fortalecer los procedimientos de acuerdo mutuo entre los Estados,

¹⁰ Cuadro 2: Fuente OCDE.

En 2015 se publicaron los informes definitivos del “Plan BEPS”, y su finalidad es que los beneficios se tributen donde se realiza la actividad que genera valor.

Un concepto que no puede pasar desapercibido es el de, la planificación fiscal agresiva, esto consiste en el diseño e implementación de estrategias por parte de empresas multinacionales para explotar vacíos, lagunas o incoherencias entre legislaciones fiscales nacionales, con el objetivo de reducir su carga tributaria global. Estas estrategias, si bien suelen ser técnicamente legales, carecen muchas veces de sustancia económica real y se basan en estructuras artificiales, como la creación de filiales sin personal ni actividad significativa en paraísos fiscales, la manipulación de precios de transferencia, la cesión de activos intangibles a entidades en jurisdicciones con baja imposición, o el uso de instrumentos híbridos, que permiten trasladar beneficios sin trasladar la actividad económica correspondiente.

Estas prácticas han llevado a situaciones en las que grandes corporaciones con presencia comercial global pagan tasas efectivas de impuesto sobre la renta muy inferiores a las tasas nominales vigentes, e incluso, en algunos casos, no tributan en ninguna jurisdicción. Este fenómeno, conocido como “doble no imposición”, socava la equidad del sistema fiscal, erosiona las bases imponibles nacionales y exacerba las desigualdades entre países y entre actores económicos. En este sentido, la planificación fiscal agresiva representa no solo un desafío técnico, sino también un problema político que revela las asimetrías de poder entre capital transnacional y soberanía estatal.

Si bien el Proyecto BEPS representa un esfuerzo multilateral sin precedentes, su impacto sobre los modelos de negocio digitales ha sido limitado. En esta línea, se reconoce que los avances tecnológicos y la proliferación de activos intangibles, como software, algoritmos y datos, permiten a las empresas operar en múltiples mercados sin necesidad de presencia física, desafiando los criterios tradicionales de vinculación económica (nexus). Por ello, la OCDE lanzó una segunda fase de reformas, conocida como BEPS 2.0, que introduce los denominados Pilar I y Pilar II.

4. Acción 1.

La Acción 1 del Plan BEPS, titulada “Abordaje de los desafíos tributarios de la economía digital” (*Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy*), es la relativa a la economía digital, y sirve para introducir todas aquellas finalidades que persiguen el resto de las otras catorce acciones; es decir, es la que detecta los problemas del resto de las acciones, la Nota Explicativa de BEPS, expresa que no es posible delimitar con precisión la economía digital, dado que hoy en día ésta tiende a confundirse con la propia economía en su conjunto, concepto que hemos manejado a lo largo de toda la tesis.

Según el informe de la Acción 1, los principales objetivos de la misma son, identificar las principales dificultades que la economía digital presenta para la aplicación de las normas de fiscalidad internacional existentes, desarrollar opciones detalladas para afrontar las dificultades en materia de economía digital, tomando una aproximación global, considerando tanto la fiscalidad directa como la indirecta, examinar las situaciones relativas a las entidades que tienen una especial presencia digital en la economía de un país sin ser sometidas a tributación debido a la falta de conexión con dicho Estado, la atribución de valor creado por la generación de datos a través del uso de productos y servicios digitales, la calificación de los ingresos derivados de nuevos modelos de negocio, la aplicación de normas sobre fuentes vinculadas y garantizar la efectiva recaudación de IVA y los impuestos generales sobre el consumo en el caso de entregas interfronterizas de bienes y servicios digitales.

En el informe del 2015, la OCDE reconoce que la economía digital no constituye un sector aislado de la economía, sino que atraviesa transversalmente todas las industrias, reconfigurando

los modelos de negocio, cadenas de valor y fuentes de generación de beneficios. Esto significa que, una empresa puede operar, generar ingresos con una gran presencia económica, sin contar con instalaciones físicas ni personal en territorio, generando conflicto para gravar las rentas.

Entre los principales desafíos de esta acción podemos destacar:

- Falta de presencia física significativa (nexus digital).

La economía digital permite a las empresas interactuar con consumidores y generar ingresos sustanciales en países donde no tienen presencia física. Esto limita la posibilidad de los Estados de gravar esas rentas bajo las reglas tradicionales de establecimiento permanente.

- Uso intensivo de activos intangibles altamente móviles

Las empresas digitales basan gran parte de su valor en activos intangibles (software, algoritmos, marcas, patentes), los cuales pueden ser fácilmente localizados en jurisdicciones de baja o nula tributación. Esto complica la atribución de beneficios y facilita la erosión de la base imponible.

- Dificultades para atribuir valor a la contribución de los usuarios

En muchos modelos de negocio digital (como redes sociales o plataformas), los usuarios contribuyen significativamente a la generación de valor económico (por ejemplo, a través de sus datos o su participación activa). Sin embargo, esa contribución no se reconoce adecuadamente en los marcos fiscales actuales, lo que impide que los países con grandes bases de usuarios participen en la recaudación.

- Desafíos en la caracterización de ingresos y servicios digitales

Los modelos digitales generan nuevas formas de ingresos que no se ajustan claramente a las categorías fiscales tradicionales (como regalías, servicios, ventas de bienes), lo que dificulta determinar la fuente del ingreso y la aplicación de tratados fiscales.

- Problemas con la recaudación del IVA/IGV en operaciones transfronterizas

El comercio digital, especialmente el de bienes y servicios entre empresas y consumidores finales (B2C), plantea grandes retos para la recaudación del impuesto al valor agregado. Muchas jurisdicciones enfrentan dificultades para aplicar eficazmente el IVA en servicios digitales importados.

Estos desafíos, según el informe, no se limitan únicamente a las empresas del sector digital, sino que se extienden a todo el sistema fiscal internacional, afectando su equidad, eficiencia y capacidad de adaptación. Por ello, la Acción 1 sienta las bases para una revisión más profunda, que más adelante derivaría en los ya mencionados Pilares.

Continuando con el análisis de la Acción 1 del Plan BEPS, describiré brevemente las principales características de la economía digital:

i. Movilidad

Esta característica es en relación a que los factores que pueden trasladarse de una jurisdicción a otra, dado que no precisan necesariamente personal local y tienen la flexibilidad para elegir la ubicación de los servidores y recursos. La OCDE reconoce tres dimensiones claves,

- Movilidad de los activos intangibles, elementos como software, algoritmos y sitios web son fundamentales para generar valor en las empresas digitales. Estos activos pueden ser ubicados legalmente en cualquier jurisdicción, incluso sin incumplir normas fiscales, lo que puede llevar a una desconexión entre quien posee legalmente el intangible, quien lo desarrolló y quien lo utiliza para generar ingresos.
- Movilidad de los usuarios, gracias a las tecnologías de la información y la conectividad global, los usuarios pueden interactuar comercialmente desde distintos países. Esta dispersión

geográfica, sumada al uso de herramientas como redes privadas virtuales (VPN) o servidores remotos, complica la identificación del lugar real donde ocurre la transacción.

- Movilidad de las funciones comerciales, las TIC han facilitado la gestión remota y descentralizada de funciones empresariales. Así, las operaciones, producción y servicios pueden estar distribuidos globalmente, con sedes administrativas, centros de producción y consumidores ubicados en distintas jurisdicciones.

ii. Uso de datos

La importancia del uso de datos y del denominado “*big data*”. Se puede obtener datos de clientes, proveedores, entre otros, para ser utilizados con diversas finalidades. Estos datos pueden ser recabados de forma voluntaria, con un consentimiento explícito, o de forma pasiva, como por ejemplo, mediante historiales de navegación.

“El informe de la consultora McKinsey Global Institute distingue cinco formas generales que tienen las empresas de crear valor haciendo uso de datos masivos:

- i. Mejorar la transparencia al facilitar el acceso inmediato a los datos a los interesados que tienen posibilidad de utilizarlos.*
- ii. Gestionar el rendimiento, permitiendo la experimentación con miras a analizar la variabilidad del rendimiento y comprender su origen.*
- iii. Segmentar las poblaciones a fin de personalizar los productos y servicios.*
- iv. Mejorar la toma de decisiones, reemplazando o coadyuvando las decisiones humanas con algoritmos automatizados.*
- v. Perfeccionar el desarrollo de nuevos modelos de negocio, productos y servicios.”¹¹*

iii. Efectos de red – “network effects”

¹¹ OCDE (2014) Ob. Cit. p. 102.

Estos efectos de red refieren básicamente a la sinergia que se genera entre los usuarios y las ventajas tanto negativas como positivas que estos obtienen.

iv. Modelos de negocios multilaterales

Estos modelos se dan en contextos transfronterizos, donde proveedores y consumidores pueden encontrarse en diferentes jurisdicciones, para lo cual hay que tener en cuenta dos características relevantes de los mismos: flexibilidad y alcance.

v. Tendencia al monopolio u oligopolio

Los efectos de red, combinados con economías de escala, tienden a favorecer la concentración del mercado en pocas empresas dominantes, especialmente en sectores como la publicidad digital, los motores de búsqueda y el comercio electrónico

vi. Volatilidad

Este punto se debe a las facilidades que poseen las empresas para dar inicio a las actividades y el exponencial crecimiento de la tecnología.

vii. Expansión y transformación de las cadenas globales de valor

La economía digital ha acelerado la integración global de las operaciones empresariales, permitiendo que incluso las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) funcionen como "micro-multinacionales", con operaciones distribuidas en múltiples países.

Aunque la Acción 1 no propone medidas obligatorias inmediatas, evalúa posibles soluciones como el establecimiento de un nuevo nexo basado en la “presencia económica significativa”, la aplicación de retenciones en la fuente sobre determinados pagos digitales y la introducción de una “tasa de igualación”. Sin embargo, el informe del 2015 de BEPS advierte que estas

medidas podrían generar problemas de coordinación internacional, duplicación impositiva y conflictos con los tratados vigentes.

El informe subraya la necesidad de una acción global coordinada para adaptar el sistema tributario internacional a las nuevas realidades económicas. Esta necesidad dio lugar, al desarrollo del Marco Inclusivo sobre BEPS y a la elaboración de los Pilares I y II, como parte de la evolución del proyecto hacia un enfoque más ambicioso y estructural.

4.1. Análisis de la tributación de la Economía Digital desde el punto de vista de la Acción 1

Las transformaciones de la economía digital, han generado una creciente desconexión entre la localización de la actividad económica real y la potestad tributaria efectiva de los Estados, erosionando las bases imponibles y permitiendo el traslado artificial de beneficios a jurisdicciones de baja o nula tributación. Los conceptos como “establecimiento permanente” o “residencia fiscal” resultan cada vez más insuficientes para capturar el valor económico generado en entornos digitales, donde una empresa puede operar intensamente en un mercado sin presencia física alguna.

Los convenios de Doble Imposición, utilizados por la OCDE como referencia, definen en su artículo 5° lo que se entiende por Establecimiento Permanente (EP):

“A efectos del presente Convenio, la expresión “establecimiento permanente”, significa un lugar fijo de negocios mediante el cual una empresa realiza toda o parte de su actividad.”¹²

¹² OCDE. (2010) Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio. VERSIÓN ABREVIADA. [En línea]. Comité Asuntos Fiscales de la OCDE. Instituto de estudios fiscales. [fecha de consulta 2 de marzo de 2019]. p. 24.

El establecimiento permanente se utiliza en derecho fiscal internacional como un factor de atribución de la Potestad Tributaria de los Estados respecto a las rentas empresariales, ya que dichas rentas solamente serán objeto de imposición en el Estado de la Fuente, en tanto hayan sido obtenidas a través de un establecimiento permanente en él situado. De lo contrario, la Potestad Tributaria corresponderá al Estado de la Residencia.

En el mencionado modelo de convenio se pueden reconocer tres tipos de Establecimiento Permanente:

- El Establecimiento Permanente Físico: definido como un lugar fijo de negocios en un país. Este construiría la regla básica del Establecimiento Permanente, y será el centro del análisis posterior.
- El Establecimiento Permanente de Construcción
- El Establecimiento Permanente de Agencia.

La autora Raquel Álamo Cerrillos ¹³ (2016) señala, que, por las características del comercio electrónico, éste sólo podría adoptar la modalidad básica del EP o la del agente dependiente, sin embargo, es necesario determinar si estos conceptos son adecuados, válidos y aplicables para la Economía Digital.

Además, agrega, que la OCDE en el año 2000 modificó sus comentarios al artículo 5º del modelo para poder aplicar el concepto al comercio electrónico. De esta forma, la OCDE distinguió entre equipo informático o servidor y la página web.

¹³ ÁLAMO, R. (2016). La economía Digital y El Comercio Electrónico: Su Incidencia en el Sistema Tributario. Madrid. Dykinson. Colección Fiscalidad

La autora destaca la problemática que surge al aplicar la definición tradicional de establecimiento permanente (EP) en el contexto de la economía digital, siguiendo los lineamientos interpretativos de la OCDE. En este sentido, subraya que una página web, por su propia naturaleza intangible, no puede ser asimilada a la categoría de establecimiento permanente. Ello se debe a que, en esencia, una página web constituye una combinación de software y datos electrónicos, elementos de por sí intangibles y no configuran una realidad física concreta. De acuerdo con el criterio básico del artículo 5 del Modelo de Convenio de la OCDE, uno de los elementos esenciales para que exista EP es la existencia de un “lugar fijo de negocios”, requisito que no se satisface con la mera existencia de una interfaz digital.

A su vez, desde la perspectiva de la permanencia temporal, la página web tampoco cumple con los parámetros establecidos, pues sólo opera y adquiere funcionalidad en el momento en que es accedida por un usuario. En consecuencia, carece de una permanencia física autónoma que permita ubicarla de forma continua en un territorio determinado. Asimismo, no podría calificarse como agente dependiente a efectos fiscales, dado que no se trata de una persona física o jurídica capaz de actuar en nombre de la empresa, sino de una herramienta tecnológica que ejecuta funciones programadas.

Por contrapartida, la autora resalta que el servidor físico, es decir, la infraestructura material donde se alojan y procesan los datos de la página web, sí podría encuadrarse dentro de la definición clásica de EP. Esto se explica porque un servidor constituye un bien tangible que cumple con los requisitos de localización geográfica específica y estabilidad temporal. En efecto, aunque el servidor pueda ser trasladado de un sitio a otro, mientras permanezca instalado

en un lugar fijo y se utilice para desarrollar parte sustancial de la actividad económica de la empresa, puede considerarse como establecimiento permanente bajo los criterios convencionales. En este sentido, el servidor aporta el elemento material y la conexión territorial necesaria para activar la potestad tributaria del Estado donde se ubica físicamente.

Sin embargo, la autora advierte que, a pesar de esta posibilidad de encuadre, la condición esencial de presencia física sigue siendo una limitación estructural del concepto de EP. Incluso en los supuestos de servidor o agente dependiente, la definición exige una base material dentro del territorio de imposición. Esta exigencia se contrapone directamente con la realidad de los modelos de negocio digitales, los cuales permiten la prestación de bienes y servicios a distancia, mediante infraestructuras y usuarios dispersos globalmente, sin necesidad de contar con oficinas, sucursales o personal físicamente situado en el país de mercado.

Por ello, la autora concluye que la conceptualización vigente del establecimiento permanente se muestra insuficiente y desfasada frente a las transformaciones tecnológicas y organizativas de la economía digital. Esta obsolescencia abre la puerta a que numerosas actividades empresariales con clara generación de valor en determinados mercados puedan eludir la sujeción a tributación en esos territorios, mediante estructuras operativas que deslocalizan intangibles y funciones clave, erosionando así la base imponible de los Estados y planteando importantes desafíos para la equidad fiscal y la suficiencia recaudatoria.

Otro problema derivado de la economía digital es la caracterización o clasificación de ingresos, según las normas tradicionales de los impuestos. En los modelos tradicionales, las rentas se

clasifican según su naturaleza, ya sean servicios, regalías, beneficios empresariales, entre otros, y su tratamiento fiscal depende de dicha clasificación. Sin embargo, en el contexto digital, esta clasificación se vuelve ambigua y controvertida, el mismo avance de la tecnología, ha creado nuevos productos y servicios que no encajan fácilmente en los moldes clásicos. Las mismas podrían ser calificadas como beneficios empresariales o como cánones, debemos nuevamente referirnos al Modelo de convenios de la OCDE, en el artículo 7º, regula las rentas empresariales, y en el artículo 12º, que regula los cánones.

La caracterización de las rentas constituye uno de los obstáculos más complejos para lograr una tributación justa y eficiente en la economía digital, ya que afecta tanto a la determinación de la fuente del ingreso como a la aplicación de los convenios para evitar la doble imposición.

4.1.1. Materia Fiscal.

4.1.1.1. De la economía digital al replanteo general de la fiscalidad internacional.

“Identificar las principales dificultades que plantea la economía digital a la aplicación de las actuales normas impositivas internacionales y desarrollar opciones detalladas para abordar estas dificultades, con un enfoque holístico y considerando tanto la imposición directa como la indirecta. ...”¹⁴

En 2013, se presentaba la Acción 1 como parte del documento fundacional del proyecto BEPS, la misma se propuso inicialmente para abordar los desafíos fiscales derivados del auge de la

¹⁴ OECD (2013), Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264207813-es> . P 17

economía digital, fenómeno que como ya expuse a lo largo del trabajo tensionaba las normas tradicionales de imposición internacional.

Este sistema basado en principios desarrollados en las primeras décadas del siglo XX, asumía que la creación de valor y el derecho a gravar las rentas estaban asociados a la presencia física, ya sea mediante un establecimiento permanente o mediante una fuente territorial clara de las rentas. Sin embargo, como ya fue manifestado, las grandes empresas tecnológicas, lograban operar en numerosos países, generar ingresos y extraer valor económico sin necesidad de contar con oficinas, empleados ni activos materiales en esos territorios. Esta disociación entre actividad económica y presencia física reveló una falla estructural del sistema. Las normas existentes resultaban insuficientes para captar y gravar adecuadamente los beneficios de la economía digital.

En el transcurso de los debates técnicos y políticos del marco inclusivo quedó en evidencia que los problemas identificados no se limitaban exclusivamente a las plataformas digitales, estas eran “la punta del iceberg”, sino que eran inherentes al modelo operativo globalizado de muchas empresas multinacionales. Basado en la planificación fiscal agresiva, la deslocalización artificial de beneficios y la erosión de las bases imponibles, todas estas maniobras realizadas por muchas empresas multinacionales, afectaban tanto a empresas digitales como a otras altamente internacionalizadas.

Esto llevo a que la Acción 1 evolucionara, fue entonces que en el 2015 se publicó el primer informe en el cual se concluye que la economía digital no puede aislarse del resto de la

economía, porque todas las industrias están atravesando un periodo de digitalización transversal, pero que se seguiría trabajando sobre posibles soluciones. Fue así que en el informe del 2019 la OCDE y el G20 prepusieron la “nueva acción 1”, basada en dos pilares complementarios, que ya no se limitan al tratamiento fiscal de empresas tecnológicas, sino que establecen nuevos principios aplicables a todas las multinacionales altamente rentables, sin importar su sector de actividad. Así, el eje de la discusión dejó de ser la digitalización como fenómeno sectorial y se convirtió en la necesidad de repensar el equilibrio fiscal global, enfrentando problemas estructurales como la competencia fiscal, la erosión de las bases imponibles y la injusta asignación de derechos impositivos. Del 2021 a la fecha, se han desarrollado avances en ambos pilares, por ejemplo, el Monto A del Pilar I, las reglas del Pilar II. Las cuales desarrollare más en detalle en los próximos capítulos.

Hoy, en 2025, el Pilar II ya está siendo aplicado en la Unión Europea, se estima que el Pilar I pueda ser aplicado a partir del próximo año, debido a diferencias entre los países miembros.

Como vimos, entre 2013 y 2025, la Acción 1 pasó de ser un intento de adaptar las reglas tributarias a la economía digital, a convertirse en el catalizador de una reforma estructural global del sistema tributario internacional. Esta evolución muestra cómo el problema de la digitalización expuso las fallas sistémicas del modelo clásico de imposición, y dio paso a un nuevo consenso internacional que busca garantizar un reparto más justo de la renta empresarial global y evitar la competencia fiscal nociva.

5. Pilar I y Pilar II.

Como resultado de los límites estructurales del sistema tributario internacional frente a los desafíos de la economía digital, la OCDE reconoció en el informe final de la Acción 1 que era necesario profundizar el trabajo técnico y político más allá de las 15 acciones iniciales. En ese sentido, el informe plantea que, aunque muchas de las medidas propuestas en el Plan BEPS podrían mitigar los riesgos de erosión fiscal asociados a la economía digital y digitalización, los problemas más amplios relativos a la presencia económica sin nexo físico, la atribución del valor derivado de los datos de usuarios y la caracterización de los ingresos digitales seguían sin una solución efectiva.

Frente a esta situación, impulsaron a partir de 2019 el diseño de un nuevo marco de reforma fiscal internacional conocido como el Marco Inclusivo sobre BEPS, “*Programme of Work to Develop a Consensus Solution to the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy*” (OECD, 2019), que dio lugar a dos pilares estructurales: el Pilar I, centrado en la reasignación de derechos impositivos entre los estados en el marco de la economía digital, afectando los criterios vinculados al nexo y a la asignación de beneficios, y el Pilar II, enfocado en garantizar un nivel mínimo de tributación global, minimizando riesgos de transferencias de bases imposibles y de erosión de beneficios que plantean ciertas estructuras de negocios digitalizados.

Tal como se adelantaba, el Pilar I busca redistribuir parcialmente los derechos de imposición de las ganancias empresariales hacia los países donde se ubican los consumidores o usuarios,

aún cuando la empresa no tenga presencia física en ese territorio. Este enfoque responde a los nuevos modelos de negocio digital basados en la interacción remota, el uso de plataformas y la participación del usuario como fuente de valor económico. La implementación del Pilar I implica una modificación significativa de las reglas tradicionales de atribución de beneficios, incluyendo nuevos nexos fiscales y fórmulas de reparto global, por esto el Pilar I introduce, por primera vez a escala global, el criterio del destino en la imposición a la renta empresarial, es decir, tributar parte de las ganancias de las multinacionales (MNEs) en los países donde se consumen los bienes o servicios, incluso sin presencia física, esta propuesta representa un quiebre con el principio de nexo tradicional, históricamente basado en la residencia y la fuente territorial. Andrés Blanco¹⁵ argumenta que la implementación del Pilar I representa una transformación estructural en la fiscalidad internacional, pero no necesariamente en favor de una mayor equidad tributaria global.

Avi-Yonah ha sido uno de los autores más influyentes en la teoría de la fiscalidad internacional, muchos lo conciben como “el padre intelectual del Pilar I”, en su obra: *Globalization, Tax Competition, and Fiscal Crisis*, desarrolla la idea de que la globalización y la liberación de capitales, han intensificado la competencia fiscal de los Estados, debilitando las bases tributarias y comprometiendo la equidad.

Para el autor, la digitalización intensifica las debilidades del sistema internacional, como la desmaterialización de la actividad económica, la centralidad de los intangibles y la competencia fiscal entre los estados, afirma que se necesita de una coordinación multilateral para garantizar que tanto los países desarrollados como los países en vías de desarrollo puedan acceder a una

¹⁵ Andrés Blanco (2025) El Pilar I de la Acción 1 del Plan BEPS, Revista Debates Interuniversitarios, Poder digital, justicia y derechos. (N°1) , 486-504.
<http://www.derecho.uba.ar/institucional/centro-estudios-der-tributario/revista-debates-interuniversitarios/revista-Universitarios-Ed0001.pdf>

porción justa de la renta, sosteniendo que, por razones de equidad internacional, las estructuras tributarias deberían favorecer a los países en desarrollo frente a los desarrollados.

El texto recalca que, aunque existen esfuerzos desde la Unión Europea como desde la OCDE para restringir la competencia fiscal, es la OCDE la que se encuentra en mejor posicionamiento para liderar el proceso, debido a que sus miembros son los principales destinos de inversión de portafolio y los mayores mercados de consumo.

Plantea que la OCDE puede implementar mecanismos de retención en la fuente y de coordinación multilateral que permitan a los países gravar de manera efectiva a las inversiones de portafolio.

De lo antes mencionado, podemos entender que el Pilar I parte de los principios que Avi-Yonah planteó, limitar la competencia fiscal nociva, reconocer el rol de los mercados en la creación de valor y avanzar hacia una mayor equidad internacional en la tributación de multinacionales.

Este Pilar se organiza en base a tres propuestas¹⁶, propuesta basada en la participación del usuario, propuesta basada en los intangibles de mercado y propuesta basada en la presencia económica significativa.

La propuesta basada en la participación del usuario identifica al usuario como un “nuevo motor de valor”, según Fernando Serrano Antón, esta propuesta reconoce que, en ciertos modelos de negocio digitales, tales como redes sociales, los usuarios contribuyen activamente a la creación

¹⁶ OECD (2019). Public Consultation Document, Addressing the Tax Challenges of the Digitalisation of the Economy. OECD/ G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, Public Consultation Document, 13 February – 6 March 2019.

de valor, ya sea mediante la generación de contenido, la cesión de datos o el fortalecimiento de los efectos de red. La idea principal consistía en atribuir parte de los beneficios de estas empresas a las jurisdicciones donde se encuentran los usuarios, aunque la empresa no tuviera presencia física allí, su gran limitante es que su aplicabilidad es reducida, porque no todas las actividades digitales implican una participación significativa de los usuarios.

La propuesta basada en los intangibles de mercado destaca el papel de los activos intangibles, tales como marcas o base de datos de clientes, por citar un ejemplo, como factores esenciales en la generación de rentas. La propuesta consiste en que los beneficios relacionados con estas rentas, fueran asignados a los países donde residen los consumidores finales, más allá del lugar donde fueron registrados los derechos de propiedad. La limitación encontrada es que implicaría una redefinición de precios de transferencia y métodos de atribución, con el riesgo de generar mayores controversias.

Por último, la propuesta basada en la presencia económica significativa, busca modernizar el concepto de establecimiento permanente, permitiendo que la simple presencia de una actividad digital sostenida en un mercado fuera suficiente para generar la potestad tributaria, para ello se propone introducir criterios cuantitativos como el volumen de ingresos, cantidad de usuarios o interacciones, la principal limitación consiste en la dificultad de consensuar los umbrales a nivel mundial.

Estas propuestas constituyen una etapa intermedia en la evolución de la tributación internacional, en la que lo digital funcionó como catalizador de un replanteo más profundo, ninguna de ellas fue adoptada de manera aislada, pero en conjunto sentaron las bases para el

diseño del Pilar I, cuyo objetivo es redefinir los nexos de imposición y los criterios de atribución de beneficios.

El sistema propuesto por el Pilar I opera dividiendo los beneficios de las multinacionales en dos componentes: Monto A y Monto B, los cuales describiremos brevemente a continuación.

El Monto A establece una redistribución parcial del beneficio residual de los grupos multinacionales que superen ciertos umbrales de ingresos y rentabilidad. Este beneficio se determina a partir de los estados contables consolidados, con ajustes limitados, y se reasigna mediante una fórmula estándar a las jurisdicciones de mercado, en proporción a sus ingresos derivados de las actividades digitales o dirigidas al consumidor. De este modo, países que históricamente no tenían derecho a gravar estas rentas pasan a recibir una porción del beneficio atribuible al mercado local.

Este nuevo derecho de imposición no sustituye completamente las reglas existentes, sino que se superpone a ellas, requiriendo a su vez mecanismos de eliminación de la doble imposición y soluciones multilaterales para identificar las entidades obligadas al pago. Además, se contempla un régimen de arrastre de pérdidas, permitiendo a las multinacionales compensar pérdidas pasadas para garantizar que sólo se tribute sobre beneficios económicos reales.

Monto B tiene como finalidad simplificar la aplicación de las reglas de precios de transferencia para las actividades de marketing y distribución consideradas de bajo riesgo. Establece una remuneración fija predefinida para estas funciones, en línea con el principio de plena competencia, pero sin necesidad de realizar estudios de comparabilidad caso por caso.

Este componente busca facilitar la administración tributaria y reducir la conflictividad fiscal, especialmente en las jurisdicciones con menor capacidad técnica. Sin embargo, no existe consenso entre los países del Marco Inclusivo sobre qué porcentaje adoptar.

Implementación

La implementación del Pilar I aún presenta desafíos, y su adopción efectiva requerirá reformas tanto a nivel doméstico como internacional, acompañadas por una guía técnica que facilite su aplicación. Respecto al Monto A, se identifican cuatro elementos fundamentales que deben integrarse en las legislaciones nacionales: creación de normas alineadas con el nuevo derecho tributario, mecanismos para evitar la doble imposición, procedimientos administrativos eficientes, y herramientas para asegurar la certeza jurídica y la resolución de disputas.

Estos aspectos son esenciales para que las jurisdicciones de mercado puedan ejercer efectivamente las nuevas potestades tributarias otorgadas. Como complemento, se espera que los Estados desistan de medidas unilaterales y se comprometan con un nuevo marco multilateral. En este sentido, se proyecta la elaboración de una convención multilateral que no dependa de acuerdos bilaterales, así como la inclusión de cláusulas específicas en los CDI que reconozcan la nueva regla de nexos.

Además, se desarrollará una guía operativa para administraciones tributarias y contribuyentes, con instrucciones claras y actualizables sobre la determinación del Monto A. En cuanto al Monto B, también se requerirán ajustes normativos, y en ausencia de tratados tributarios entre

jurisdicciones, podrían establecerse mecanismos internacionales de resolución de disputas, apoyados igualmente por una guía complementaria.

Por otro lado, El Pilar II, también conocido como el "GloBE" (Global Anti-Base Erosion), o Impuesto Mínimo Global, tiene como objetivo establecer un impuesto mínimo global del 15% sobre las ganancias de los grupos multinacionales con ingresos consolidados superiores a 750 millones de euros. Su lógica es garantizar que estas corporaciones paguen al menos un nivel mínimo de impuestos, sin importar dónde ubiquen formalmente sus beneficios. Esta medida intenta combatir la competencia fiscal nociva y reducir los incentivos para trasladar artificialmente los beneficios a países de baja o nula tributación. Para ello, la OCDE elaboró un conjunto de Reglas Modelo (Model Rules) que operan de forma coordinada: la *Income Inclusion Rule* (IIR), la *Undertaxed Payments Rule* (UTPR) y la *Subject to Tax Rule* (STTR) que describiremos en el próximo apartado.

5.1. Análisis del Pilar II

El Pilar II no tiene mucho que ver con la digitalización, el mismo, es una medida que como ya hice mención, intenta combatir la política fiscal nociva y la reducción de los incentivos que trasladan artificialmente los beneficios a países de baja o nula tributación, buscando establecer un piso mínimo de tributación corporativa a escala global.

El documento de la OCDE, publicado en 2021 *Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy –Global Anti-Base Erosion Model Rules (Pillar Two)*, dedica sus diez capítulos a la aplicación de las Normas Globe.

Según a lo dispuesto por el artículo 1.1, las Reglas GloBE se aplican a los grupos multinacionales que registren ingresos anuales consolidados iguales o superiores a 750 millones de euros, calculados con base en los estados financieros de la entidad matriz última (UPE) durante al menos dos de los cuatro ejercicios fiscales anteriores al ejercicio fiscal considerado. Este umbral, consistente con el utilizado en el reporte país por país (CbCR), responde a la necesidad de armonizar estándares y limitar la carga administrativa tanto para los contribuyentes como para las administraciones tributarias. Si bien ya lo hemos mencionado, conviene precisar algunos términos, los cuales se encuentran descritos en el documento mencionado (OCDE, 2021), Grupo multinacional¹⁷ (*MNE Group*), es aquel que incluye al menos una entidad o establecimiento permanente en una jurisdicción fiscal distinta a la de la matriz. Define también, que la Matriz Última (*Ultimate Parent Entity, UPE*) ostenta el control, directa o indirectamente del resto de las entidades consultivas del Grupo (*Constituten Entity*), no siendo controlada por ninguna otra entidad. Las entidades consultivas son cualquier entidad o establecimiento permanente incluida en el grupo.

Desde esta perspectiva, todas las entidades que conformen un Grupo Multinacional y sus ingresos alcanzan el umbral de los 750 millones de euros, están obligadas a someterse a las reglas GloBE, sin embargo, el artículo 1.5 (OCDE, 2021) prevé un listado de entidades excluidas del alcance de las reglas. Entre ellas se destacan, entidades gubernamentales, organizaciones internacionales, organizaciones sin fines de lucro, fondos de pensión, ciertos fondos de inversión y vehículos de inversión inmobiliaria. Estas exclusiones se justifican en función de su naturaleza jurídica, su finalidad no lucrativa o su rol institucional, y apuntan a

¹⁷ (OCDE, 2021, art 1.2 y 1.3)

evitar distorsiones en la aplicación del régimen GloBE. Existe la posibilidad de que algunas de estas entidades opten por renunciar temporalmente a su condición de excluidas, lo que les permite quedar comprendidas en las reglas GloBE por un plazo de cinco años, en función de sus características particulares o decisiones estratégicas del grupo.

Una vez determinados los requisitos de las reglas GloBe, se debe determinar la localización. La determinación de la localización de las entidades dentro del marco de las Reglas GloBE es un aspecto técnico fundamental para definir la jurisdicción a la que se asignan las rentas, los impuestos cubiertos y, en consecuencia, la tasa efectiva de tributación aplicable.

Las disposiciones específicas para establecer la localización de una entidad se encuentran en el artículo 10.3 (OCDE, 2021), el cual distingue entre entidades ordinarias, entidades fiscalmente transparentes y establecimientos permanentes (EP), previendo además mecanismos de desempate en caso de doble localización. Una entidad se localiza en el territorio en el que se halle su residencia fiscal, siguiendo los clásicos criterios de dirección efectiva o lugar de creación. En caso contrario, la entidad se entenderá situada donde fue creada.

5.2. Importancia del Pilar II para países en desarrollo.

Aunque el Pilar II ha sido presentado como una herramienta para combatir el traslado artificial de beneficios y garantizar una imposición mínima global, su diseño reproduce lógicas estructurales que históricamente han desfavorecido a los países en desarrollo. Si bien se les ha incluido formalmente en las negociaciones a través del Marco Inclusivo, su participación real

ha sido marginal y sus intereses no han sido debidamente reflejados en el diseño final del régimen.

Uno de los principales cuestionamientos radica en que el Pilar II prioriza la jurisdicción del Estado de residencia de la entidad matriz para la recaudación del impuesto mínimo, en lugar de fortalecer las potestades tributarias de los Estados de fuente, condición habitual de los países en desarrollo. Esta estructura perpetúa una distribución desigual del poder tributario, dejando a las economías en desarrollo con un margen limitado para capturar los ingresos que legítimamente deberían corresponderles.

Frente a esta asimetría, la introducción del Impuesto Mínimo Complementario Nacional Calificado (QDMTT) parecía representar una vía para revertir parcialmente esa lógica, permitiendo que los países de fuente recauden el diferencial cuando la tasa efectiva sea inferior al 15 %. No obstante, la implementación del QDMTT exige una capacidad técnica, normativa y administrativa que muchos países en desarrollo no poseen actualmente. El cumplimiento de las reglas GloBE, basadas en criterios contables complejos y con un alto grado de detalle técnico, representa una carga significativa para administraciones tributarias con recursos limitados.

Además, el Pilar II pone en vilo los regímenes de incentivos fiscales, frecuentemente utilizados por estos países para atraer inversión extranjera directa. En ausencia de condiciones estructurales favorables, como infraestructura o seguridad jurídica, los incentivos tributarios han sido herramientas fundamentales para el desarrollo económico. Sin embargo, al limitar su

efectividad, el Pilar II deja a los países en desarrollo con menos opciones para fomentar el crecimiento y la industrialización, sin ofrecer mecanismos de compensación o flexibilidad que consideren sus particularidades.

Otro punto crítico es la asimetría institucional en la formulación de normas fiscales internacionales. Aunque el Marco Inclusivo prometía una participación “en pie de igualdad”, lo cierto es que las decisiones claves fueron tomadas por los países desarrollados miembros de la OCDE y el G20. Las consultas públicas sobre normas detalladas, como la Subject to Tax Rule (STTR), fueron inexistentes, y el proceso de negociación fue prácticamente nulo, técnico y con plazos ajustados. En consecuencia, los países en desarrollo no lograron incidir en aspectos sustanciales del régimen, como la definición de ingresos cubiertos, umbrales de materialidad o mecanismos de resolución de disputas (Sevilla, 2024 p.138).

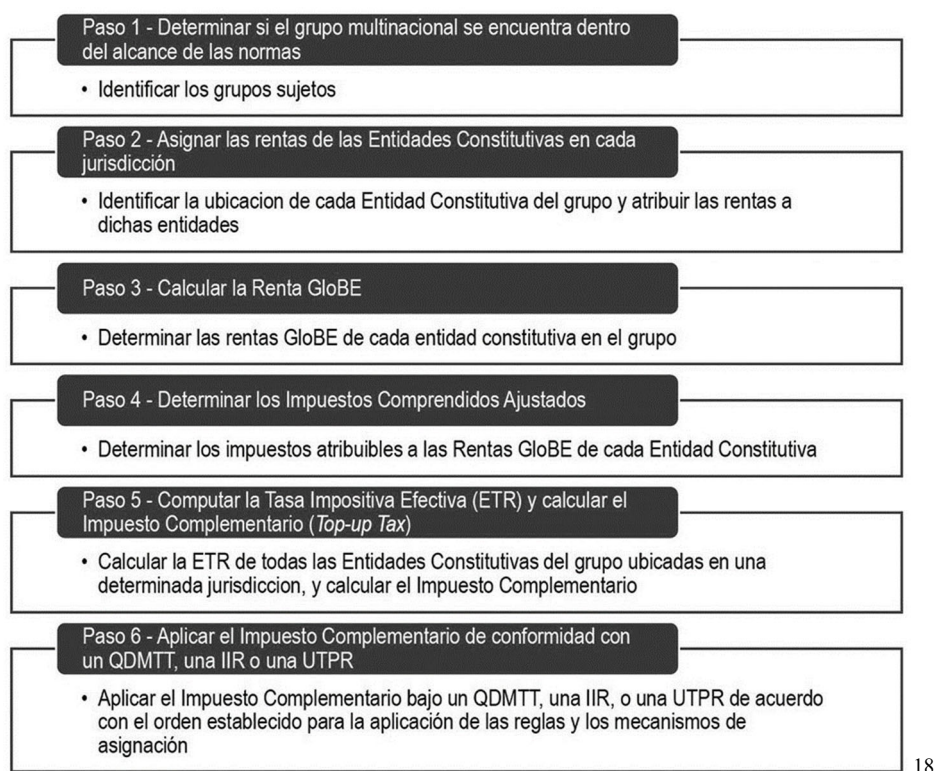
En términos de justicia fiscal global, esto refuerza la teoría de que el régimen internacional sigue diseñado por y para los países con mayor poder económico, reproduciendo desigualdades históricas. La promesa de una fiscalidad global más justa queda desdibujada cuando se observa que las medidas adoptadas tienen un impacto desproporcionado sobre las economías más frágiles. Incluso propuestas que pretendían favorecer a los países en desarrollo, como el reconocimiento de créditos fiscales reembolsables, terminan siendo discriminatorias, dado que muchos de ellos no pueden ofrecer este tipo de instrumentos por restricciones presupuestarias internas.

Frente a este escenario, ha cobrado fuerza la propuesta de trasladar el liderazgo normativo a la Organización de las Naciones Unidas, desde donde se impulsa una nueva convención, en el marco de cooperación tributaria internacional. Esta iniciativa apunta a crear un sistema más inclusivo, transparente y legítimo, que permita a los países en desarrollo tener una participación real en la configuración del sistema tributario global. Entre las propuestas destaca la posibilidad de habilitar tratados fiscales no recíprocos, diseñados específicamente para atender las necesidades y limitaciones de los países en desarrollo.

En definitiva, el Pilar II, en su versión actual, no representa una solución equitativa desde la perspectiva de los países en desarrollo. Si bien puede interpretarse como un paso hacia la cooperación internacional, su diseño funcional genera un riesgo de profundizar las desigualdades existentes, consolidando un modelo de tributación internacional que responde principalmente a los intereses de las economías más avanzadas. Para que esta iniciativa sea verdaderamente transformadora, se requiere una reformulación profunda de su arquitectura normativa, con participación efectiva y vinculante de todos los países, y no solo una inclusión formal.

5.3. Implementación del Pilar II y las Reglas GloBE

El cálculo y la aplicación de las normas GloBE está dividido en seis fases, que se sintetizan en la siguiente ilustración:



El propósito de las Reglas GloBE es servir de modelo y base para la implementación del Impuesto Mínimo Global de manera coordinada, asegurando así su eficacia y haciendo frente a la complejidad que supone la adopción del Pilar II. Es importante señalar que se trata de una Soft Law; es decir, son directrices no vinculantes para los Estados Miembros del Marco Inclusivo OCDE. Por tanto, se detalla en los diversos documentos que desarrollan esta medida que, si bien no están obligados a implementarlas, deben aceptar su aplicación por el resto de jurisdicciones.

Como ya hicimos referencia, la implementación del Pilar II se basa en un complejo entramado normativo contenido en tres Reglas Modelo GloBE, la regla de inclusión de rentas (IIR), la regla de revisión (SOR), la regla de beneficios insuficientemente gravados (UTPR), y una cuarta regla, que no pertenece al núcleo principal de la propuesta, pero la mencionamos porque

¹⁸ Fuente: OECD/BID (2024)

influye en el cálculo del gravamen sobre el que se basan las restantes medidas, la regla de sujeción a Impuestos (STTR). Estas reglas establecen los criterios para determinar cuándo se debe aplicar un impuesto complementario (top-up tax) a las utilidades de una empresa, si estas han sido gravadas con una Tasa Efectiva de Tributación (ETR) inferior al umbral mínimo del 15%.

La ETR representa la proporción entre los impuestos efectivamente devengados y las utilidades ajustadas de una entidad o grupo en una jurisdicción determinada. Su cálculo se realiza de forma agregada para todas las entidades constitutivas del grupo en cada país, y sirve como parámetro para establecer si debe aplicarse el impuesto complementario.

El cálculo de la ETR bajo las reglas GloBE es el siguiente:

$$ETR = \frac{\text{Impuestos Cubiertos Ajustados}}{\text{Rentas GloBE}}$$

Si la ETR es menor al 15%, se calcula un impuesto complementario sobre los beneficios excedentes, luego de aplicar una exclusión por sustancia económica basada en activos tangibles y nómina.

Este impuesto complementario, o top-up tax, deriva de la diferencia entre el tipo mínimo global acordado del 15% y el tipo efectivo de gravamen, generando cambios en los enfoques clásicos de la tributación y transparencia fiscal internacional por el cual las rentas tributan al tipo impositivo aplicable a la matriz última. Tras haber calculado el impuesto complementario, resta atribuir la obligación de pago de dicho impuesto a una entidad del Grupo, es aquí donde entran

en juego las disposiciones normativas aplicables en un orden acordado que forma parte integral de la estructura de las reglas GloBE, y cuya operativa es la siguiente:

1. QDMTT (Qualified Domestic Minimum Top-up Tax): permite a la jurisdicción fuente aplicar un impuesto complementario que asegure el mínimo del 15% sin perder potestad tributaria. La QDMTT es un impuesto mínimo nacional complementario que puede ser adoptado por una jurisdicción para gravar directamente las rentas de baja imposición generadas en su territorio. Si está alineado con las reglas GloBE, se considera “calificado” y tiene prioridad sobre los demás mecanismos.

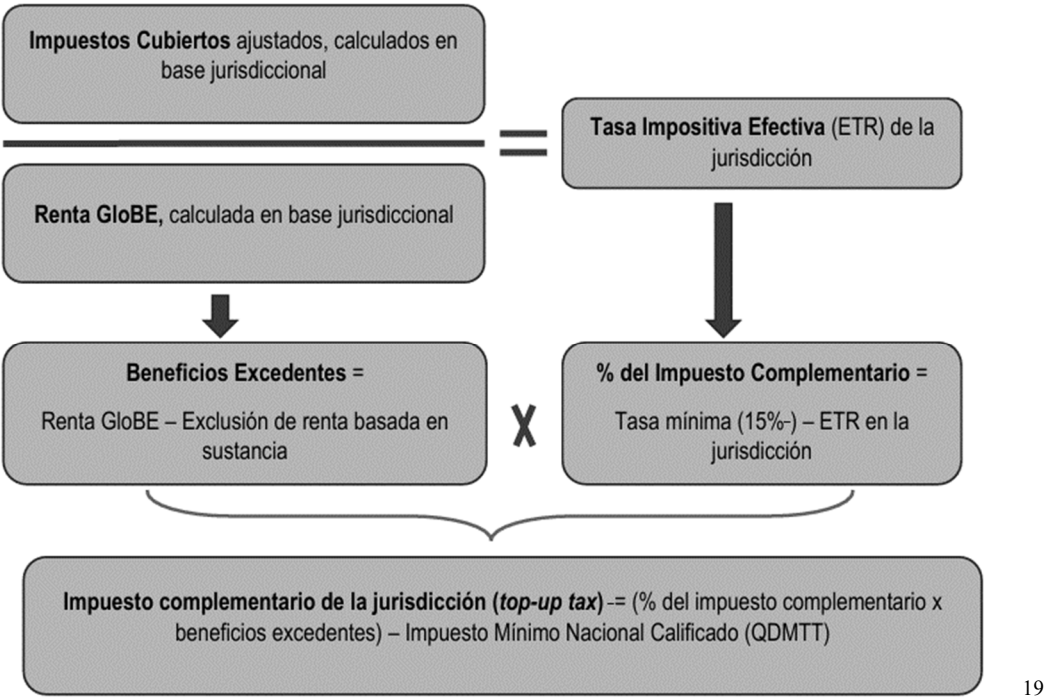
$$\text{Top-up Tax} = (15\% - \text{ETR}) \times (\text{Rentas GloBE} - \text{Exclusión de sustancia})$$

2. IIR (Income Inclusion Rule), la regla de inclusión de rentas, es el eje principal del sistema de tributación mínima global, por aplicarse de manera prioritaria con respecto a la regla UTPR, regla de beneficios insuficientemente gravados, en caso de no aplicarse un QDMTT, la jurisdicción de la matriz última (UPE) puede aplicar el impuesto sobre las utilidades de baja tributación de sus filiales. Se aplica de forma proporcional a la participación en la entidad subsidiaria. Si la jurisdicción de la matriz última no implementó la IIR, la regla puede ser aplicada por una matriz intermedia situada en una jurisdicción que sí la haya adoptado. De esta forma, se asegura que el impuesto se aplique en algún nivel de la cadena de propiedad.

3. UTPR (Undertaxed Payment Rule): mecanismo de última instancia que permite a otras jurisdicciones aplicar ajustes para asegurar que el impuesto complementario sea recaudado. La UTPR es un mecanismo subsidiario que se activa cuando ni la jurisdicción fuente (sin QDMTT) ni la jurisdicción de la matriz (sin IIR) han aplicado el impuesto complementario. En este caso,

otras jurisdicciones del grupo que sí hayan adoptado la UTPR pueden recaudárselo mediante ajustes fiscales, como la denegación de deducciones o ajustes equivalentes.

El impuesto total complementario se asigna entre estas jurisdicciones en función de una clave de reparto basada en sustancia (nómina y activos tangibles).



Asimismo, si bien se reconoce en los documentos oficiales que el impuesto mínimo global preserva la soberanía fiscal, en la práctica, limita las estrategias tributarias legítimas de los países que históricamente han utilizado los incentivos fiscales como herramienta de política industrial o de desarrollo económico.

4. Regla de sujeción a Impuestos (STTR): permite a los países de origen aplicar una retención u otro impuesto sobre ciertos pagos transfronterizos, como intereses, cánones o servicios, cuando estos no están sujetos a una tributación efectiva mínima en el país de destino.

¹⁹ Fuente: OECD/BID (2024)

Si la tasa efectiva es inferior al umbral acordado (generalmente 9%), se deniegan los beneficios previstos en los Convenios para Evitar la Doble Imposición (CDI).

Esta regla busca proteger la base impositiva de los países fuente, especialmente de aquellos con menor capacidad administrativa, al limitar las posibilidades de planificación fiscal abusiva mediante el uso de jurisdicciones de baja tributación. En esencia, introduce una condicionalidad fiscal: los beneficios de los CDI solo se aplican si el ingreso es efectivamente gravado en destino. Representa un instrumento clave para asegurar una distribución más equitativa del derecho a gravar en el ámbito internacional.

6. IRAE

6.1. Descripción del impuesto.

El Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE) fue incorporado al sistema tributario uruguayo por medio de la Ley N° 18.083, aprobada el 27 de diciembre de 2006, y se encuentra regulado por el Título 4 del Texto Ordenado 1996. Este tributo surgió en el marco de la reforma tributaria de 2007, sustituyendo al anterior Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio (IRIC), con el objetivo de mejorar la equidad, eficiencia y neutralidad del sistema fiscal.

El IRAE es un impuesto directo, que recae sobre las rentas netas obtenidas por empresas, sociedades y otras entidades residentes en Uruguay, así como por establecimientos permanentes de entidades no residentes. La renta gravada es aquella derivada del desarrollo de actividades en la medida en que se entiendan obtenidas dentro del territorio nacional, conforme al principio de fuente territorial.

El hecho generador del impuesto lo constituye la obtención de rentas gravadas durante el ejercicio fiscal, y su liquidación se efectúa sobre la renta neta fiscal, es decir, el resultado contable ajustado por las normas fiscales, deduciendo los costos y gastos necesarios para obtener y conservar la renta, en la medida en que estén debidamente documentados y justificados. La tasa general del impuesto es del 25%.

En síntesis, el IRAE constituye uno de los pilares del sistema tributario uruguayo en materia de imposición directa, siendo el principal impuesto a las rentas empresariales. No obstante, los cambios estructurales en los modelos de negocio introducidos por la economía digital han puesto de manifiesto sus limitaciones, particularmente en lo que refiere a la tributación de grandes empresas multinacionales que operan digitalmente sin presencia física en el país.

Uruguay ha buscado la manera de adaptar su sistema tributario a esta nueva realidad mediante un enfoque dual: incentivar el sector de las TICs y mantener una base imponible sostenible. En primer lugar, ha promovido beneficios fiscales relevantes para las empresas de tecnología, entre ellos el régimen de exoneraciones para la exportación de software y servicios informáticos, consagrado en el literal S del artículo 52 del Título 4 del Texto Ordenado 1996, y su reglamentación. Este régimen permite que las rentas derivadas de la venta de software y otros productos digitales no tributen IRAE, siempre que cumplan con requisitos de sustancia local, como el desarrollo efectivo en el país y la utilización de recursos humanos nacionales.

6.2. Estructura del impuesto.

El IRAE es el impuesto que recae sobre la renta neta obtenida por entidades residentes o establecimientos permanentes de no residentes que desarrollen actividades económicas en el país. En términos generales, su configuración responde a los principios de renta de fuente uruguaya y de renta neta.

En el IRAE, el artículo 1 del Título 4, del Texto Ordenado de 1996, define el hecho generador del impuesto como “un impuesto anual sobre las rentas de fuente uruguaya de actividades

económicas de cualquier naturaleza”, en términos generales, la obtención de renta neta de fuente uruguaya derivada de actividades económicas desarrolladas dentro del territorio nacional. Esta configuración se ajusta al concepto clásico de hecho generador que, constituye el supuesto previsto por la ley cuya realización da lugar al nacimiento de la obligación tributaria.

Al igual que otros tributos, el hecho generador del IRAE puede analizarse a partir de cuatro aspectos fundamentales:

Aspecto material u objetivo, El IRAE grava la renta neta obtenida por la realización de actividades económicas, lo que se grava en definitiva es el resultado económico, utilidad o ganancia, generado por dichas actividades, deducidos los gastos necesarios para obtenerla y conservarla.

Aspecto espacial, El IRAE se basa en el principio de fuente territorial, por lo cual únicamente se encuentran gravadas las rentas generadas dentro del territorio uruguayo.

Aspecto temporal, el devengamiento del IRAE ocurre en el momento en que se genera la renta. La determinación del impuesto se realiza en forma anual, coincidiendo con el ejercicio económico de cada contribuyente, bajo ciertas circunstancias excepcionales su duración podría ser menor, como cuando el contribuyente cambia su fecha de cierre o cuando cierra en forma definitiva la sociedad.

Aspecto subjetivo, Pérez Pérez²⁰, señala que la identificación del aspecto subjetivo es una cuestión controversial, citando que hay autores que se limitan a expresar la existencia de los ya mencionados aspectos, dejando fuera el aspecto subjetivo. La postura del autor, al igual que la

²⁰ PÉREZ PÉREZ, Juan Antonio: “Impuesto a la renta de las actividades económicas. Vol I y Vol II”

de Blanco y Shaw, sostiene la existencia de un verdadero aspecto subjetivo, esto es, una cualidad de quienes intervienen en los hechos que constituyen el aspecto objetivo del hecho generador. Menciona también que esta cualidad puede no constituir un factor limitante en la configuración del hecho generador, por su absoluta generalidad.

6.3. Postura de Uruguay en relación al IRAE sobre los servicios digitales.

Como se adelantó, Uruguay aplica sus impuestos siguiendo el denominado criterio de la fuente o de territorialidad. De hecho, así lo establece el Título 8 del TO 1996, que refiere al Impuesto a la Renta de no Residentes (IRNR). Este impuesto grava las rentas de fuente uruguaya obtenidas por personas físicas o entidades no residentes.

Previo a la promulgación de la Ley 19.535, el artículo 3º del Título 8 del Texto Ordenado 1996 establece que se consideran rentas de fuente uruguaya aquellas que provienen de actividades desarrolladas en el territorio nacional, así como las derivadas de bienes situados o derechos utilizados económicamente dentro del país. No obstante, el mismo artículo introduce una extensión de este criterio tradicional al contemplar como rentas de fuente uruguaya ciertos servicios prestados desde el exterior. En particular, se consideran comprendidos en esta categoría los servicios de publicidad y los servicios de carácter técnico que sean brindados por no residentes a contribuyentes del IRAE, siempre que se vinculen directamente con la generación de rentas gravadas por dicho impuesto.

La normativa uruguaya no ofrece una definición precisa del concepto de “servicio técnico”, lo que ha generado incertidumbre interpretativa y la necesidad de recurrir, en la práctica, a los

pronunciamientos emitidos por la Dirección General Impositiva (DGI) mediante su sistema de Consultas. A partir de dichas resoluciones, puede inferirse que, según el criterio administrativo de la DGI, los servicios técnicos abarcan aquellos de naturaleza intelectual y, en general, todos aquellos cuya ejecución requiera conocimientos técnicos específicos o una especialización determinada.

Pues bien, si los servicios prestados a través de plataformas digitales se consideraban como servicios técnicos o como publicidad, los mismos tributaban en Uruguay siempre que fueran prestados a contribuyentes de IRAE, siendo la tasa aplicable el 12%. La particularidad se encuentra en el numeral 3 del inciso primero del artículo 13° del Título 8, el cual establecía un tratamiento específico para determinadas rentas obtenidas por compañías extranjeras. En efecto, en el caso de empresas productoras, distribuidoras o intermediarias de películas cinematográficas y de "tapes", así como aquellas que realizaban transmisiones directas de televisión u otros medios análogos, se consideraba de fuente uruguaya únicamente el 62,5% de la retribución obtenida por su explotación en el país. lo cual derivaba en una tasa efectiva de retención del 7,5%, producto de aplicar la alícuota general del 12% sobre el porcentaje mencionado ($12\% \times 62,5\%$).

Luego de la promulgación de la Ley N° 19.535, en enero 2018, comenzó a aplicarse formalmente la tributación de servicios digitales. La mencionada Ley, modificó el Título 4 (IRAE) y el Título 8 (IRNR), agregándole las nuevas disposiciones a los artículos de rentas internacionales tanto para IRAE como para el impuesto a la Renta de no Residentes (IRNR). A su vez el Decreto N° 144/018 reglamento las modificaciones introducidas por la misma.

Este cambio normativo respondió a la necesidad urgente de corregir una evidente asimetría en el tratamiento fiscal entre los prestadores tradicionales de servicios y aquellas empresas tecnológicas, muchas de ellas extranjeras, que operaban en el país sin presencia física, pero con una participación activa en el mercado nacional.

Se buscó adaptar el principio de territorialidad del sistema tributario uruguayo a las particularidades de los servicios digitales, caracterizados precisamente por la desmaterialización y la no dependencia de una infraestructura física local. Así, la Ley N.º 19.535 modificó el criterio ficto del 62,5% previamente aplicable, estableciendo que los servicios digitales comprendidos en dicha disposición debían considerarse, desde la entrada en vigor de la ley, como 100% de fuente uruguaya.

El nuevo Artículo 48 lit B del TO 4 establece: “*Producción, distribución o intermediación de películas cinematográficas y de 'tapes', así como las de realización de transmisiones directas de televisión u otros medios similares...*”, y, por lo tanto, serán consideradas íntegramente de fuente uruguaya. El mismo tratamiento tendrán las rentas obtenidas por las entidades no residentes que realicen directamente la prestación de servicios a través de internet, plataformas tecnológicas, aplicaciones informáticas, o similares, cuando el demandante se encuentre en territorio nacional.

El Decreto 144/018 estableció que se debe entender que el demandante se encuentra en el país cuando se localice en el mismo la dirección de IP (“Internet Protocol”) del dispositivo utilizado para la contratación del servicio o cuando esté en territorio nacional su dirección de facturación. Cuando no se verifiquen estas características de localización, se presumirá, salvo prueba en

contrario, que el demandante se encuentra en territorio nacional cuando el pago del servicio se realice a través de medios de pago electrónicos administrados desde Uruguay.

Al igual que con el IVA, el Decreto 144/018 se designó como agentes de retención del IRNR a los contribuyentes de IRAE, que paguen o acrediten retribuciones por tales servicios. El inconveniente que se genera es que los servicios bajo análisis son consumidos mayoritariamente por personas físicas, y la recaudación vía retención alcanza un volumen mínimo de operaciones. Por el contrario, la mayor parte de los impuestos es abonada directamente por los sujetos pasivos obligados, que deben inscribirse en Uruguay a estos efectos.

Vale la pena mencionar una de las opciones era prever que la recaudación se hiciera a través de las empresas administradoras de las tarjetas de crédito o similares, pues los pagos de estos servicios generalmente se hacen utilizando estos instrumentos. Sin embargo, la implementación de este sistema traía consigo ciertas complejidades y debilidades. A modo de ejemplo, no contemplaba casos de tarjetas emitidas en el exterior, ni el uso de medios de pago alternativos (Deloitte, 2020).

7. IVA

7.1. Descripción del impuesto.

El Impuesto al Valor Agregado (IVA), este impuesto fue introducido en nuestro sistema tributario con la aprobación de la Ley 14.100 de 29/12/1972 y está regulado por el Título 10 del Texto Ordenado de 1996, es un impuesto de carácter general, plurifásico, calculado sobre base financiera en la modalidad “débito/crédito”. Recae sobre todas las operaciones que supongan una prestación o contraprestación, e impacta en el consumo final.

Se dice que es un impuesto general, porque están gravadas:

- La circulación de bienes
- Los servicios,
- Importación de bienes al país
- Agregación de valor en la construcción

Es un impuesto plurifásico por lo que aplica en todas las etapas de comercialización del bien, pero no es acumulativo, dado que grava únicamente el valor agregado en cada etapa de la cadena de comercialización de un bien o servicio. Existen determinadas operaciones del impuesto que son monofásicas, por ejemplo, la importación de bienes al país.

El IVA es un impuesto indirecto. Esta definición refiere al hecho de que, si bien el contribuyente designado por la Ley es la empresa que vende, por las características del impuesto, éste puede ser trasladado a la o las etapas siguientes vía precio, ya que el impuesto aplica sobre el precio antes de impuesto.

7.2. Estructura del impuesto.

El hecho generador del tributo, es para el Dr. José Luis Shaw aquella hipótesis o supuesto descrito en forma abstracta por la ley, donde nace la relación jurídica tributaria que tiene por objeto la deuda tributaria. La definición del hecho generador dada por el Código Tributario en el artículo 6 es una adaptación de JEZE.

El hecho generador de los impuestos se compone de 4 elementos, a continuación, describiremos los aspectos del hecho generador del IVA.

Aspecto material u objetivo, este aspecto es el que detalla lo alcanzado por el impuesto al valor agregado, circulación de bienes, prestación de servicios, importaciones de bienes y la agregación de valor sobre inmuebles (Ref. Tributaria. A partir del 1 de julio de 2017. Ley 18.083).

La gran discusión de este aspecto es el concepto de bienes, Shaw, se remite al derecho Civil, y establece que comprende los bienes corporales e incorporeales y Blanco concuerda con la mencionada posición doctrinaria, aunque no considera que haya que trasladar en forma completa el concepto del Derecho Civil.

Aspecto espacial, se basa en el criterio de la territorialidad, y por lo tanto grava la entrega de bienes y la prestación de servicios realizadas en el territorio nacional y la introducción efectiva

de bienes, independientemente del lugar de celebración de los negocios y del domicilio o nacionalidad de las partes intervinientes.

Aspecto temporal, el aspecto temporal depende de si es un bien o servicio lo que se presta y/o entrega, si es un bien, el aspecto temporal se da con la entrega del mismo, si es un servicio es en el fin del periodo que insume la prestación, o si es de tracto sucesivo. En los demás casos, como en la importación se da en el momento del despacho y en el de agregación de valor cuando finaliza la obra.

Aspecto subjetivo, establece que tanto la circulación de bienes como la prestación de servicio deben ser realizadas por determinados sujetos enumerados por Ley.

La base de cálculo del IVA es el monto sobre el cual se calcula el impuesto, es el monto del servicio que se presta, al cual luego se le calcula el impuesto, o es el monto neto de un bien.

7.3. Postura de Uruguay en relación al IVA sobre los servicios digitales.

Uruguay ha adoptado una posición proactiva en el ámbito de la imposición indirecta, siendo uno de los primeros países de Latinoamérica en legislar en referencia al Impuesto al Valor Agregado (IVA), a través de la Ley 19.535, promulgada en 2017 y el Decreto 144/018, donde se introdujeron modificaciones normativas que permitieron extender el alcance del IVA a los servicios digitales prestados desde el exterior a consumidores residentes en el país.

Dicha normativa se enmarca en una tendencia global, en el ámbito de la Acción 1, que recomienda adoptar criterios de imposición basados en el lugar de consumo como forma de capturar valor económico generado por actividades digitales transfronterizas. En esta línea, Uruguay estableció que los servicios digitales tales como los servicios audiovisuales, las compañías productoras, distribuidoras o intermediarias de películas cinematográficas y de “tapes”, así como las que realizan transmisiones directas de televisión u otros medios similares, sean extranjeras o nacionales se considerarán localizados en territorio nacional y, por ende, gravados con IVA a la tasa del 22% cuando el usuario o consumidor final se encuentre físicamente en Uruguay, utilice un medio de pago emitido localmente, o cuando la dirección IP asociada a la operación esté radicada en el país.

A efectos de garantizar la eficacia recaudatoria del impuesto, se implementó un mecanismo de agentes de retención y liquidación del tributo ante la Dirección General Impositiva (DGI). Esta estrategia evita depender de la inscripción o cumplimiento voluntario de los proveedores no residentes, asegurando así una mayor eficiencia y cobertura tributaria.

8. Implementación del Pilar II y las reglas GloBe en Uruguay y el mundo.

8.1. Adhesión a las Reglas GloBe e implementación en el resto del mundo.

La implementación efectiva del Pilar II representa hoy en día uno de los desafíos más grandes en materia de coordinación tributaria internacional. La misma implica un proceso complejo, que involucra ajustes normativos institucionales y administrativos en cada uno de los países que decida adaptarse al sistema. Si bien la propuesta establece un cronograma escalonado, no todos los países se han adaptado a él. La necesidad de asegurar una implementación coordinada es crítica para evitar escenarios de doble imposición o, por el contrario, de ausencia total de tributación efectiva en determinadas jurisdicciones.

Los que ya se han adherido las Reglas GloBe, son los países de Europa, Asia y Oceanía, de los países pertenecientes al Sur Global más precisamente de América Latina, solo se adhirió Brasil, que ha implementado el QDMTT formalmente, mediante la Ley No. 15.079/2024, entrada en vigor desde enero 2025, por lo que recaudará el impuesto en el próximo año, por su lado Colombia, incorporó los principios de la tributación mínima global mediante Ley 2277 de 2022, que entraron en vigor en 2023, aplica un impuesto doméstico no calificado del 15% para grandes contribuyentes. La iniciativa busca prevenir la erosión de la base imponible y limitar el traslado de beneficios hacia jurisdicciones de baja tributación, su cálculo se basa en la renta líquida gravable nacional, no aplicando la metodología GloBe.

8.2. Model Rules en Uruguay hoy.

Uruguay, como ya vimos, está adherido al Acuerdo Fiscal Global del Marco Inclusivo de la OCDE, por el cual debería comenzar a aplicar las Reglas GloBE, la Unión Europea, habilitó, según la Directiva 2022/2523 a los estados miembros a optar por aplicar un impuesto complementario nacional admisible, que se abonará sobre la base de los beneficios excedentarios de todas las empresas de un grupo multinacional con un nivel impositivo bajo, ubicadas en su jurisdicción. El Pilar II ya entró en vigencia en toda la UE, implementando las reglas IIR y QDMTT en 2024.

Esta situación generó impactos en Uruguay, donde algunas empresas multinacionales instaladas en nuestro país, que cumplen las condiciones establecidas por el Pilar II, pagarán en el país en que se encuentran sus casas matrices los impuestos correspondientes al año 2024, durante el año 2025 y en acuerdo con el mecanismo IIR, generando que Uruguay pierda de recaudar estos impuestos.

Lucía Barrios, periodista de *La Diaria*²¹, consultó a varios actores claves del área fiscal de los cuales haremos breves referencias de sus puntos de vista, Javier Metre (CPA Ferrere) sostiene que la implementación del QDMTT es inevitable, pero advierte que la misma debe ser cuidadosamente diseñada para no comprometer la competitividad del país. A su entender, se trata de una imposición externa que puede debilitar el modelo de atracción de inversiones. No obstante, aplicado con creatividad y acompañado de un rediseño de incentivos compatibles con

²¹ Impuesto mínimo complementario: el complejo desafío fiscal que el mundo impone a Uruguay. Lucía Barrios <https://ladiaria.com.uy/economia/articulo/2025/6/impuesto-minimo-complementario-el-complejo-desafio-fiscal-que-el-mundo-impone-a-uruguay/> - consultado 17 de julio 2025

las nuevas reglas internacionales, podría incluso transformarse en una ventaja relativa respecto de otros países de la región.

En contraste, Gustavo Viñales (Cinve) enfatiza la urgencia de su adopción. Según su opinión, Uruguay ya ha comenzado a perder recaudación al no contar con un QDMTT, dado que algunas multinacionales tributarán en sus jurisdicciones matrices por rentas generadas localmente.

El gobierno, representado por el ministro de Economía Gabriel Oddone, reconoce que el nuevo escenario si bien implica tomar riesgos, genera también una oportunidad para rediseñar los instrumentos de promoción de inversiones. Oddone remarcó que el objetivo no es eliminar los beneficios fiscales, sino ajustarlos inteligentemente para compatibilizarlos con el nuevo orden internacional. En la misma línea, Álvaro Romano, director de Asesoría Tributaria del MEF, admite que los países en desarrollo “no son los ganadores” de este tipo de reformas, pero insiste en la necesidad de diseñar estrategias que minimicen las pérdidas y preserven la competitividad.

El gran desafío para Uruguay al día de hoy, consiste en alcanzar un equilibrio entre la necesidad de alineación internacional para evitar pérdidas en la recaudación y la preservación de un modelo de atracción de inversiones históricamente vinculado a incentivos tributarios, asegurando la sostenibilidad fiscal sin deteriorar la competitividad estructural del país.

8.3. Qualified Domestic Minimum Top-up Tax.

A mi entender, el único mecanismo viable y razonable para Uruguay, en el contexto del Pilar II del Plan BEPS, es la adopción del QDMTT. Esta opción permitiría al país captar localmente

la diferencia impositiva entre la tasa efectiva de tributación (ETR) pagada por las empresas multinacionales que operan en territorio nacional y el 15 % fijado como nivel mínimo global de imposición por las Reglas GloBE.

En efecto, la implementación del QDMTT implica que Uruguay asuma un rol proactivo en la defensa de su base imponible, evitando que la recaudación potencial derivada de la imposición mínima global sea absorbida íntegramente por las jurisdicciones de residencia de las casas matrices de los grupos multinacionales. En la situación actual, muchas de las grandes empresas internacionales con operaciones en Uruguay tributan localmente bajo regímenes fiscales que pueden situar su ETR por debajo del umbral mínimo, trasladando parte sustancial de la carga fiscal a sus jurisdicciones matrices. La ausencia de un QDMTT deja al país en una posición desfavorable frente a este rediseño de la imposición tributaria internacional, renunciando a ingresos que podrían recaudarse dentro de sus fronteras.

Por otra parte, considerar la aplicación de la IIR resulta, en términos prácticos, irrelevante para Uruguay. Ello se explica por la inexistencia de grupos multinacionales significativos cuya casa matriz esté domiciliada en el país, así como por la carencia de multinacionales uruguayas que, por su tamaño, se encuentren dentro del umbral de ingresos definido por el Pilar II. En consecuencia, no existen estructuras que generen una potestad tributaria efectiva bajo la IIR.

En este sentido, el QDMTT se presenta como la única herramienta jurídica concreta para garantizar que las rentas generadas en Uruguay por entidades multinacionales contribuyan, al menos, con la tributación mínima global acordada internacionalmente. De lo contrario, en ausencia de un impuesto complementario doméstico, el diferencial hasta alcanzar el 15 % será

recaudado en otras jurisdicciones, principalmente en los países sede de las casas matrices, consolidando la pérdida de soberanía fiscal y profundizando la dependencia de nuestro sistema tributario respecto de la planificación fiscal internacional.

En síntesis, asumir una posición activa en materia de ajustes normativos resulta impostergable si Uruguay desea alinearse con los compromisos internacionales y, al mismo tiempo, proteger su recaudación y su capacidad de financiamiento interno. La adopción de un QDMTT calificado, armonizado con los estándares de las Reglas GloBE, permitiría captar recursos fiscales adicionales, dotando de mayor coherencia y equidad al sistema tributario nacional frente a los desafíos de la economía digital y la globalización de las estructuras empresariales.

9. Implementación en Uruguay del QDMTT.

Para poder adentrarnos en la implementación en Uruguay, me parece pertinente hacer énfasis en la definición de “soberanía fiscal”. El concepto “básico” que conocemos, es el poder que posee un estado para definir de forma independiente su política fiscal y tributaria.

El artículo “Soberanía fiscal y el Plan BEPS de la OCDE: un problema de legitimidad”, escrito por Andrés Blanco, plantea que es un concepto complejo y definible en términos absolutos, e identifica dos dimensiones del término, uno es la autonomía en la definición de políticas fiscales ya mencionado y la legitimidad democrática del poder fiscal, que refiere al vínculo entre las decisiones tributarias y la voluntad popular.

Muchas veces la intervención de organismos internacionales como la OCDE carece de legitimidad democrática, “estos organismos someten a presión política a los estados para adoptar el plan, y otras medidas similares, bajo diferentes amenazas de represalias, busca “normativizar” en sentido jurídico las políticas fiscales de raíz neoclásica y, sobre todo, sustraerlas al debate, al cuestionamiento y al cambio”, esto no solo contradice la soberanía fiscal, sino que también reduce la capacidad democrática de los países para adoptar sus propias políticas.

En la conferencia de “Impuesto Mínimo Global y Atracción de inversiones: opciones de política tributaria para Uruguay”, de CINVE, el 21 de Mayo de 2025 Gustavo Viñales expresa que

Uruguay históricamente utilizó su soberanía fiscal para cobrar cero impuesto, así lo hizo con la ley de Zonas Francas, con los exclaves, y la adhesión a GloBe, sería la primera vez que se discute sobre la soberanía fiscal para gravar.

Viñales, al igual que otros autores y reconocidos tributaristas uruguayos, como Zeballos, Prado, y Romano establecen que es prioritario la incorporación inmediata de la regla QMDTT de recaudación.

La eventual implementación del QMDTT en Uruguay tendría efectos que afectarían directamente a los regímenes promocionales actualmente vigentes, en el caso de las zonas francas, reguladas por la Ley 15.921, la exoneración del IRAE, constituye el principal atractivo del régimen. Esta exoneración quedaría neutralizada, dado que las utilidades generadas dentro de zona franca tributarían un impuesto complementario hasta alcanzar el 15%, esto no implica la derogación del beneficio, pero su una ineficacia económica para las empresas. En este régimen, las exoneraciones del IVA no se verían afectadas.

Algo similar ocurre con los beneficios establecidos en la Ley 16.906, de Promoción de Inversiones, actualmente este régimen concede exoneraciones parciales de IRAE, lo hace a través de un sistema de “puntaje”, el cual genera créditos fiscales y amortización acelerada de ciertos bienes. Desde la perspectiva del Pilar II las exoneraciones y créditos no reembolsables reducen la tasa de imposición efectiva (ETR), por lo que serían absorbidos por el QMDTT. La situación podría ser diferente si estos créditos no reembolsables, fueran créditos reembolsables calificados (QRTC), según la normativa de OCDE estos no disminuyen la tasa efectiva.

En lo que respecta a los regímenes sectoriales, que otorgan exoneración de IRAE, como aquellos aplicables a la producción de software o a determinados intangibles, es similar a los casos mencionados anteriormente, si la aplicación de los beneficios reduce la carga tributaria, el QDMTT operaría directamente para eliminar la ventaja, podría operar incentivos de carácter aduanero para mantener esos beneficios.

Para finalizar el apartado y los diferentes beneficios fiscales que posee Uruguay, hablaremos de los beneficios de reinversión del art 53 del Título 4 del TO 1996, cabe señalar que su diseño en la actualidad implica la reducción directa del IRAE a pagar cuando la empresa destina utilidades gravadas a la adquisición de determinados bienes de activo fijo. Desde la perspectiva GloBE, esta modalidad disminuye los la ETR, por esto, si la ETR se encuentra por debajo del 15%, la aplicación del QDMTT neutralizara la ventaja, recaudando la diferencia. Como vimos en el caso de la ley de Inversiones, el único mecanismo viable sería el rediseño bajo la forma de crédito fiscal reembolsable calificado según los parámetros de OCDE.

10. Discusión.

El mundo está cambiando constantemente, y la competencia por la locación de las inversiones es un hecho. Uruguay no es ajeno a ello y está enfrentando un desafío fiscal estratégico, y debe alinearse con las nuevas reglas tributarias internacionales, intentando no sacrificar su atractivo histórico para las inversiones extranjeras que surgen de los diferentes regímenes de captación que posee.

Las reglas GloBe, como se ha expuesto son básicamente tres impuestos, que se aplican de manera coordinada y en forma alternativa, es decir, si aplica uno, no aplican los otros, pero siempre aplica alguno, para que las rentas queden grabadas en algún lugar del mundo.

¿Cuál sería entonces el impuesto más conveniente a aplicar en Uruguay, teniendo en cuenta que es un país de fuente territorial, sus incentivos tributarios en diversas áreas y que no cuenta con casas matrices o grandes empresas multinacionales uruguayas?

El QDMTT aparece como una opción estratégica para los países en desarrollo frente al riesgo de pérdida de potestad tributaria, permite a los países fuente, quienes enfrentan la mayor encrucijada, preservar parte de la recaudación fiscal en caso de que sus empresas subsidiarias estén sujetas a una tributación efectiva inferior al 15%.

Dentro de las ventajas que se pueden observar en la aplicación de una QDMTT, es la preservación de la renta en origen, permite a Uruguay apropiarse de la diferencia entre la ETR y el 15% del IMG, evitando que los países en su mayoría desarrollados capturen esa renta por la vía de la IIR o UTPR.

Este impuesto, permite canalizar los beneficios que quedarían en las casas matrices de las empresas extranjeras que se adhieren a los beneficios fiscales ofrecidos por Uruguay. Cuando Uruguay no grava las rentas, para promover las inversiones y ofrece regímenes preferenciales, lo que realmente hace es resignar recaudación, generando un sacrificio para las políticas públicas, el QDMTT acompaña para no tener que eliminar los incentivos completamente y permite recaudar internamente lo que, de todas formas, se terminaría tributando en el extranjero. La aplicación de una IIR en Uruguay implicaría gravar las utilidades no sujetas al mínimo global obtenidas por entidades controladas en el exterior por empresas uruguayas. Desde una perspectiva recaudatoria, esta opción no resulta estratégica para el país, porque Uruguay no cuenta con grandes empresas multinacionales que operen en el exterior, por lo que el potencial recaudatorio es prácticamente nulo y generaría contradicciones cuando su principal medio para captar inversiones son los incentivos.

Alvaro Romano, en la conferencia de CINVE, el 21 de Mayo de 2025 expresa que “Si Uruguay aplica el QDMTT, anula la aplicación de la IIR y de la UTPR y entonces la recaudación queda en Uruguay”, en esta conferencia, Romano habla sobre las inversiones elásticas e inelásticas, y su capacidades de re locación.

Las inversiones elásticas son aquellas que responden fácilmente a cambios en la carga tributaria. Es decir, si un país sube impuestos o elimina incentivos, el capital se retira o se relocaliza rápidamente hacia jurisdicciones más favorables. Este tipo de inversión suele ser altamente móvil, intensiva en intangibles y poco atada a factores estructurales locales, algunos ejemplos de estas sociedades son las de plataformas digitales, sociedades holding entre otras.

Las inversiones inelásticas, son aquellas menos sensibles a cambios impositivos. Permanecen en el país incluso con una mayor presión fiscal, porque están ligadas a factores reales y menos sustituibles, como la ubicación geográfica, los recursos naturales, la infraestructura logística o el capital humano especializado.

El Pilar II puede afectar de manera desigual a estas inversiones, por el lado las inversiones elásticas se relocalizan fácilmente en cualquier jurisdicción ante la pérdida de beneficios fiscales o presión fiscal. El claro ejemplo de Uruguay son los incentivos, en caso que se dejen de aplicar, los capitales podrían moverse, porque el motivo de la inversión es la exoneración del impuesto. Por otro lado, las inversiones inelásticas presentan un comportamiento más estable, permitiendo a los países capturar parte del diferencial recaudatorio sin afectar significativamente la localización del capital, generando el traspaso de la recaudación de fisco a fisco.

La elasticidad de la inversión también condiciona la eficacia del QDMTT como instrumento de política tributaria. En economías abiertas como la uruguaya, donde coexisten capitales altamente móviles con inversiones ancladas estructuralmente, es imprescindible diseñar un esquema fiscal diferenciado. Solo así se evitará que el Pilar II se convierta en un mecanismo de pérdida de competitividad para sectores claves en la economía del país, y se logrará que la recaudación adicional derivada del impuesto mínimo global contribuya efectivamente al desarrollo nacional.

11. Conclusiones.

En el trabajo de estudio, se propuso analizar de forma crítica y estratégica la posible implementación de las Model Rules del Pilar II de la OCDE en Uruguay, en el contexto de un proceso de transformación profunda del sistema tributario internacional, impulsado por la expansión del capitalismo y economía digital y la creciente y constante concentración de la riqueza global en manos de grupos multinacionales, que implementan cada año nuevas estrategias de economía fiscal agresiva, buscando tributar la menos cantidad de impuestos posibles. A partir del análisis y estudio de las reglas GloBE, con énfasis en el Qualified Domestic Minimum Top-up Tax (QDMTT), se buscó evaluar si este nuevo régimen global de imposición efectiva mínima representa una oportunidad real de fortalecimiento fiscal para los países en desarrollo o si, por el contrario, perpetúa estructuras de subordinación en la distribución de potestades tributarias, haciendo énfasis en Uruguay.

En función de los objetivos específicos planteados en el trabajo, se identificaron en primer lugar los principales desafíos que enfrenta nuestro país ante este nuevo escenario, considerando su sistema de renta territorial, sus regímenes fiscales especiales, tales como zonas francas y software y su condición estructural como país receptor de inversión extranjera más que como sede de grupos multinacionales. Este análisis permitió advertir que la estructura del Pilar II responde a una lógica diseñada principalmente para países desarrollados con sistemas de renta mundial y gran capacidad para consolidar información contable internacional, lo cual no se ajusta a las características institucionales ni a los intereses estratégicos de economías pequeñas como la nuestra.

En segundo lugar, se examinó la normativa vigente y se concluyó que no debería adherirse en forma total a las Model Rules. Particularmente, la adopción de la Income Inclusion Rule (IIR) implicaría introducir la imposición sobre rentas extranjeras en una estructura legal que, desde hace décadas, tributa exclusivamente sobre rentas de fuente nacional. Además, los beneficios recaudatorios de la IIR serían extremadamente bajos o incluso nulos, ya que en el país no residen casas matrices de grandes grupos multinacionales. La implementación de la UTPR, por su parte, también resultaría ineficaz y difícil de justificar en términos técnicos, económicos y políticos, y podría generar tensiones diplomáticas innecesarias con otras jurisdicciones. En resumen, una adhesión total no solo no aportaría beneficios concretos, sino que comprometería principios fundamentales del sistema tributario uruguayo, erosionando su coherencia de las políticas fiscales nacionales y su autonomía.

Por lo dicho anteriormente, se evaluó con mayor profundidad la posibilidad de adoptar exclusivamente el QDMTT como mecanismo de defensa fiscal. Esta herramienta permite recaudar la diferencia entre la tasa efectiva local y el 15% mínimo global, en caso de que una entidad multinacional obtenga ingresos en Uruguay bajo un régimen preferencial. A diferencia de la IIR, el QDMTT no requiere modificar la fuente jurídica de imposición, se limita a rentas nacionales y, si bien implica cumplir con requisitos técnicos exigentes, ofrece un camino viable para proteger la base tributaria local ante el avance de las reglas OCDE.

No obstante, en el trabajo se advierte que la adopción del QDMTT no debe ser acrítica ni automática y que es sumamente necesario considerar el tipo de inversión que predomina en Uruguay, así como los efectos diferenciados que tiene el Pilar II sobre inversiones elásticas e inelásticas.

Los sectores más dinámicos del país, como servicios digitales, software, plataformas tecnológicas y estructuras de exportación desde zonas francas son altamente elásticos, es decir, sensibles a cambios impositivos. Si el QDMTT no se diseña con precaución, puede producir deslocalización de estas actividades hacia otras jurisdicciones, afectando el empleo calificado, la innovación y la inserción internacional del país.

En este punto, resulta fundamental integrar el análisis del IMG con el fenómeno más amplio de la economía digital, entendida no solo como un conjunto de actividades económicas basadas en datos e intangibles, sino como una nueva etapa del capitalismo global, caracterizada por su carácter desmaterializado, y altamente evasivo. La estructura del Pilar II se presenta como una respuesta a esta “transformación”, pero lo hace desde una perspectiva funcional a los intereses fiscales de los países desarrollados, buscando consolidar la tributación mínima sin cuestionar las dinámicas de acumulación y extracción que caracterizan al capitalismo digital.

Desde el enfoque adoptado, entiendo que el QDMTT puede ser útil como una herramienta transitoria, pero no debe asumirse como una única solución al problema de la erosión de bases fiscales. Por el contrario, su adopción debería formar parte de una estrategia más amplia de fortalecimiento de capacidades nacionales, cooperación regional y desarrollo de nuevas normativas fiscales para los países en vías de desarrollo. Uruguay, un país pequeño y periférico, debe encontrar el equilibrio entre convertirse en un país excluido por la no adaptación a las reglas GloBe y el alinearse completamente con las reglas OCDE. Existe un espacio intermedio para la resistencia inteligente, la adaptación estratégica y la construcción de un modelo tributario propio, coherente con su régimen tributario, sus ventajas comparativas y sus objetivos de desarrollo.

En síntesis, Uruguay no debe adoptarse a las Model Rules de forma integral. El QDMTT, implementado de forma prudente y focalizada, puede ofrecer una respuesta razonable ante el nuevo orden tributario internacional y alinearse a los requerimientos de la OCDE, siempre que se evite convertirlo en una herramienta meramente formal para cumplir con exigencias externas. El desafío no es solo técnico, sino político, se trata de decidir qué tipo de inserción fiscal internacional se desea construir, en qué medida se quiere preservar la autonomía tributaria, y cómo se puede lograr que la economía digital tribute allí donde crea valor.

12. Bibliografía.

- ORKESTRA, Instituto Vasco de Competitividad. Fundación Deusto. Universidad de Deusto, Bilbao, España (2017). Economía y sociedad digitales en el País Vasco. Consultado de: <https://www.orquestra.deusto.es/euskadi-economia-digital/2017/porque-economia-digital.phtml>.
- Scravaglieri, G. (2019). El impuesto mínimo y otros mecanismos para gravar las rentas intangibles. Mariano F. Braccia (ed.), en *Tributación de la economía digital*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: La Ley, pp. 143-167.
- Profile, Londres, 2019. Hay edición en español: *La era del capitalismo de la vigilancia. La lucha por un futuro humano frente a las nuevas fronteras del poder*, Paidós, Barcelona, 2020.
- <https://elordenmundial.com/que-es-capitalismo-vigilancia/>
- Serrano Antón, F. (2020). Las reglas de coordinación fiscal internacional en el marco de la economía digital: los Pilares I y II de la OCDE y el cambio de paradigma fiscal. ICE, Revista de Economía, (917), 27–53. <https://web.archive.org/web/20201226053244/http://www.revistasice.com/index.php/ICE/article/download/7137/7145>.
- OECD/BID (2024), *Manual de Implementación del Impuesto Mínimo (Segundo Pilar): Imponible y el Traslado de Beneficios*, OECD, Paris, <https://www.oecd.org/tax/beps/manual-de-implementacion-del-impuesto-minimo-segundo-pilar.pdf>.
- OECD (2021), *Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – Global Anti-Base Erosion Model Rules (Pillar Two): Inclusive Framework on BEPS*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/782bac33-en>.

- Sanz Gadea, E. (2021). La imposición mínima global de los grupos de sociedades. OCDE. Pillar 2. Derecho & Sociedad, (56), 1-38. <https://doi.org/10.18800/dys.202101.009>
- Avi-Yonah, Reuven S. "Globalization, Tax Competition, and the Fiscal Crisis of the Welfare State." Harv. L. Rev. 113, no. 7 (2000): 1573-676.
- OECD (2015), Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 - 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241046-en>
- OECD (2021), Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – Global Anti-Base Erosion Model Rules (Pillar Two): Inclusive Framework on BEPS, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/782bac33-en>.
- OECD (2013), Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264207813-es>
- Englisch, Joachim, International Effective Minimum Taxation – analysis of GloBE (Pillar Two) (April 18, 2021). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3829104> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3829104>
- Romano, Álvaro. (2021). La Fiscalidad de la Economía Digital. Revista De Estudios Tributarios , 1 (24), págs. Recuperado de <https://revistaestudiostributarios.uchile.cl/index.php/RET/article/view/60705>
- Portillo Morales, M.I (2023). Impuesto mínimo global: algunas controversias y perspectivas de futuro. Zergak: gaceta tributaria del País Vasco, (66), 4-19.
- “Tributación de los Servicios Digitales” de las autoras Cra. Mariana Brussone – Cra. María Inés De Sosa – Cra. Vera Do Canto (noviembre 2019 – DGI XII Jornadas Tributarias); y, “Guía del Inversor, Aspectos Tributarios” (noviembre 2019 – Uruguay XXI).

- Cámara de la Economía Digital del Uruguay (2020). Tendencias del consumo digital.
- Viñales, G. (2019). Documento de trabajo preparado para el XXXI seminario regional de política fiscal: “Tributación de la economía digital. Frente a la revolución de la economía digital, ¿cómo adaptar los marcos tributarios para lograr su adecuada fiscalización? Reflexiones desde el caso Uruguay”. Centro de Estudios Fiscales, Uruguay.
- Parada, Leopoldo. Global Minimum Taxation: A Strategic Approach for Developing Countries. Columbia Journal of Tax Law, Vol. 15(2), 2024.
- OECD (2019). Public Consultation Document, Addressing the Tax Challenges of the Digitalisation of the Economy. OECD/ G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, Public Consultation Document, 13 February – 6 March 2019.
- BLANCO, Andrés: “Soberanía fiscal y el plan BEPS (Base Erosion and Profit Shifting de OCDE: un problema de legitimidad” en Revista Tributaria, Tomo 43, número 253

Anexo 1

Cuadro 1 -

Puesto 2024	Dif. Puesto/s 2023	Nombre	Capitalización	Variación anual en %	Sector
1	0	Apple	3.812	30,63%	Tecnología
2	4	Nvidia	3.367	174,32%	Tecnología
3	-1	Microsoft	3.156	12,69%	Tecnología
4	0	Google	2.350	36,68%	Tecnología
5	0	Amazon	2.327	45,53%	Tecnología
6	-3	Armaco	1.789	-13,03%	Petróleo
7	0	Meta	1.493	67,06%	Tecnología
8	0	Tesla	1.340	27,28%	Automóviles
9	3	Broadcom	1.104	111,14%	Tecnología
10	-1	Bershire Hathaway	975	26,69%	Servicios Financieros
11	2	TSMC	862	81,28%	Tecnología
12	-2	Eli Lilly	735	31,40%	Farmacéutica
13	4	Walmart	728	71,43%	Venta, distribución