

## ¿En qué anda BEPS Pilar Uno?

Dario M. Rajmilovich

### 1. Introducción

Con fecha 12 de febrero de 2013, la OCDE publicó el Informe denominado “Base Erosion and Profit Shifting” (BEPS) bajo el auspicio del G20<sup>1</sup>.

El Informe BEPS está también relacionado con el trabajo previo de la OCDE denominado “*New Approaches to Economic Challenges*” realizado a pedido de varios países de dicha Organización, cuyo propósito fue realizar un diagnóstico de las lecciones e implicancias políticas derivadas de la crisis económica internacional, con el propósito de construir un camino más sólido para el crecimiento económico y el bienestar social.

La Acción 1 del Proyecto BEPS se vincula con la fiscalidad de la economía digital, aunque luego se extendió a toda la economía (Grupos Multinacionales, “EMN” de cierta envergadura) según se desarrolla a continuación en lo relativo al denominado “Pilar Uno”:

#### 1.1. Pilar Uno

##### 1.1.1. El camino hacia la solución

Los desafíos que planteaba el cambio de paradigma en materia de fiscalidad de los negocios altamente digitalizados fue plasmado en el Informe de la Acción 1 de BEPS publicado en octubre de 2015<sup>2</sup>.

El Informe de la Acción 1 concluyó que la economía toda se estaba digitalizando y, como resultado de ello, sería dificultoso si no imposible, aislar la “economía digital”, por lo que la solución debía ser de naturaleza “holística”<sup>3</sup> y atravesar todos los negocios.

En marzo de 2018 el “*Inclusive Framework on BEPS*” (“Inclusive Framework” o “Marco Inclusivo”)<sup>4</sup>, trabajando a través del “*Task Force on the Digital*

---

<sup>1</sup> OCDE, “*Addressing Base Erosion and Profit Shifting*“, OCDE Publishing, París, 2013.

<sup>2</sup> OCDE, “*Addressing Tax Challenges of the Digital Economy*“, OCDE Publishing, París, 2015.

<sup>3</sup> El término “holístico” es una posición metodológica y epistemológica que postula cómo los sistemas y sus propiedades deben ser analizados en su conjunto y no solo a través de las partes que los componen, el cual se suele aplicar a términos como planteamiento, pensamiento, paradigma, enfoque, concepto o programa para significar que se utiliza una visión integral y completa en el análisis de una realidad.

<sup>4</sup> Éste es un Organismo creado en el marco del BEPS, el cual está integrado por Miembros y No Miembros del G-20 y de OCDE con el objeto de llevar adelante la implementación del

*Economy*” (“TFDE”), emitió el informe “*Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report 2018*” (el “Interim Report”)<sup>5</sup>, el cual reconoció la necesidad de una solución global.

Desde entonces, los 141 Miembros que actualmente participan del Marco Inclusivo han trabajado en una solución global en un enfoque de dos (2) pilares (Pilar Uno y Pilar Dos)<sup>6</sup>.

El Pilar Uno se focaliza en reglas nuevas de nexo y atribución de rentas para asegurar que en una era incrementalmente digital como la actual, la alocación de la jurisdicción fiscal con relación a las rentas de EMN altamente digitalizadas ya no estén más circunscriptas a la presencia física o nexo tradicional.

Los Miembros del Marco Inclusivo acordaron que las nuevas reglas:

- deberían basarse en la tributación a la renta sobre base neta<sup>7</sup>
- deberían evitar la doble imposición
- deberían ser tan simples como sea posible

Asimismo, los Miembros plantearon la necesidad de implementar reglas coordinadas a nivel global a modo de estándar internacional con los efectos de un bien público internacional<sup>8</sup>, de forma de asegurar un “campo de juego nivelado” entre todas las jurisdicciones, sean grandes o chicas, desarrolladas o en vías de desarrollo.

Siguiendo una propuesta efectuada por la Secretaría de la OCDE, el Marco Inclusivo acordó la propuesta del “Enfque Unificado” en enero de 2020, como la base para la negociación de la solución del Pilar Uno.

---

Plan BEPS. Ver .OCDE, “*Background Brief. Inclusive Framework on BEPS*”, OECD Publishing, París, 2016.

<sup>5</sup> OECD (2018), “*Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report 2018*”, Inclusive Framework on BEPS, OECD Publishing, Paris.

<sup>6</sup> “*Addressing the Tax Challenges of the Digitalisation of the Economy – Policy Note*”, aprobado por el Inclusive Framework el 23 de enero de 2019, OCDE Publishing, 2019.

<sup>7</sup> De esta forma se invalidan las formas de tributación que recaen sobre los ingresos brutos (“Digital Services Tax”), como la vigente en muchos países europeos como ser Francia, Reino Unido, Italia, Austria, España, Turquía, etc. los cuales con diferentes configuraciones aplican un tributo del 3% (en general) sobre los ingresos totales vinculados con la jurisdicción.

<sup>8</sup> Como la respuesta de la humanidad (a través de la institución de reglas consensuadas de gobernanza mundial) a fenómenos eminentemente globales como el cambio climático, la lucha contra el lavado de dinero o el terrorismo internacional.

En octubre de 2020, se publicó el informe denominado: “*Tax Challenges Arising from Digitalisation – Report on Pillar One Blueprint*”<sup>9</sup> (el “Blueprint”), donde se desarrollaron sus “bloques de construcción”.

El “Blueprint” describe en detalle los principales rasgos de cada bloque de construcción proyectado como proyecto de solución, identificando asimismo las áreas donde se requiere de la decisión política.

En apretada síntesis, el Pilar Uno intenta adaptar el sistema internacional del impuesto a la renta corporativo a nuevos modelos de negocio a través de cambios en las reglas de nexos y de atribución de rentas.

A tales fines, se tomó la acertada decisión de un cambio de paradigma en el sistema tributario internacional del impuesto a la renta corporativo, produciendo un “salto” a un esquema “formulario” para una porción de las utilidades residuales del negocio global.

Con fecha 8 de octubre de 2021 se llegó a un acuerdo “histórico” entre las jurisdicciones que forman parte del Marco Inclusivo sobre los puntos críticos de la solución, entre los cuales se definió que el 25% de las utilidades residuales se distribuirían en función a los ingresos totales atribuibles a cada jurisdicción de mercado en base a determinadas reglas de fuente.

Finalmente, en julio de 2022 se publicó un Informe de Avance de la solución del Pilar Uno, se lanzó una Consulta Pública y se llevó a cabo una reunión para discutir los resultados de dicha consulta<sup>10</sup>.

La arquitectura de la solución del Enfoque Unificado del Pilar Uno se basa en el Blueprint y se operativiza en el Informe de Avance, quedando a la fecha algunos aspectos parciales a definir.

Es así que el Informe de Avance adopta la forma de articulado de un acuerdo entre las jurisdicciones integrantes del Marco Inclusivo, disponiendo las definiciones en el propio articulado y los procedimientos de detalle regulados en distintos anexos.

En adelante, me referiré al Blueprint más el Informe de Avance como la “Solución Pilar Uno -Estatus Actual-” (“la Solución”).

Los aspectos que resta definir y consensuar en el seno del Marco Inclusivo o a nivel político entre las jurisdicciones deberían verse plasmadas en un Convenio

---

<sup>9</sup> “*Tax Challenges Arising from Digitalisation – Report on Pillar One Blueprint*”, 14 de octubre de 2020, OCDE Publishing, París.

<sup>10</sup> “*Progress Report on Amount A of Pillar One - Public consultation*”, 11 de julio a 19 de agosto 2022, OCDE Publishing, París.

Multilateral (“MC”) que sería suscripto a la brevedad en el primer semestre de 2023.

### 1.1.2. Aspectos básicos de la Solución Pilar Uno – Estatus Actual

#### 1.1.2.1. Descripción panorámica de la Solución Pilar Uno

La Solución tiene por objeto distribuir una porción de la Utilidad Residual global de las EMN alcanzadas.

En tal alcance, se asume que el 25% se atribuye a las Jurisdicciones de Mercado, y respecto de esta porción de las utilidades residuales es que opera la Solución.

Por lo tanto, respecto del 75% se aplican las reglas actuales en los ámbitos domésticos del impuesto a la renta corporativa (p.ej. Regla del Operador Independiente o “ALP” (*arm’s length principle*) en materia de las Reglas de Precios de Transferencia, etc.), y en el ámbito internacional (p.ej. reglas de atribución en virtud de los Convenios de Doble Imposición, restantes Acciones BEPS, etc.).

Con relación a este 75% de la Utilidad Residual del Grupo, se asume que la causa eficiente está dada por otros factores (distintos al mercado de consumo) como ser la creación, desarrollo, protección y gestión de los intangibles relevantes del negocio, la gestión y operación de la financiación de las actividades, la dirección estratégica y management corporativo, entre otras funciones diferenciales de la empresa.

El 25% de Utilidad Residual a distribuir (el “Monto A” neto del “Monto B”) se basa en los Estados Contables Consolidados de las EMN alcanzadas por la Solución, la cual se ajusta por ciertas partidas que lista y precisa el Artículo 5 (y los Anexos F.G. y H de la Solución), en la medida que supere el ratio del 10% sobre ingresos de la EMN en el Período (“Utilidad Ajustada antes de Impuestos”).

Monto A es la Utilidad Residual que supera el 10% de margen neto antes de impuesto sobre ventas más o menos o los ajustes.

Monto B es la Utilidad Residual correspondiente a funciones de distribución y marketing en jurisdicciones en que opera la EMN (a través de una Presencias Tributarias).

$(\text{Monto A} - \text{Monto B}) * 25\% = \text{Utilidad Residual a Distribuir}$ .

La Utilidad Residual a Distribuir se aloca a las distintas jurisdicciones cuyos ingresos superen el Umbral de Nexo (€ 1 millón en general, ó € 400.000 en el

caso de jurisdicciones chicas<sup>11</sup>) en base a los Indicadores Confiables Enumerados<sup>12</sup> (o los demás autorizados en cada caso) que establece el Artículo 4 y el Anexo E de la Solución.

Para los supuestos especialmente autorizados, se permite con carácter subsidiario y residual la utilización de Llave de Alocación en base a indicadores Macro de las jurisdicciones participantes de la alocación (p.ej. Producto Bruto Interno)<sup>13</sup>.

En suma, dentro de este contexto la Solución expande los derechos de tributación a las jurisdicciones de mercado<sup>14</sup> (las cuales, en algunos modelos de negocio coinciden con aquellas jurisdicciones donde están localizados los usuarios), siempre y cuando haya una participación activa y sostenida del negocio en la economía de esa jurisdicción a través de actividades en, o dirigidas remotamente a, dicha jurisdicción.

El Pilar Uno busca balancear los diferentes objetivos de los Miembros del Marco Inclusivo y remover las medidas unilaterales relevantes como los “*Digital Services Tax*” (DST) de varias jurisdicciones europeas o medidas equivalentes aplicadas.

Uno de los temas pendientes de consenso es la definición si las retenciones en la fuente (“*withholding tax*” o “WHT”) representan “medidas equivalentes” a los DST, pudiendo entresverse de la lectura del Informe de Avance que en tanto el WHT sea compatible con la aplicación de los Convenios para evitar la Doble Imposición (“los CDI”) los mismos no son equivalentes a los DST (que por

---

<sup>11</sup> Con un Producto Bruto Interno menor de € 40 billones según información de Naciones Unidas.

<sup>12</sup> Existen distintos Indicadores aplicables: 1) Indicadores Confiables Enumerados, 2) Otros Indicadores Confiables, 3) Indicadores Alternativos, siendo los 2) aquellos de efecto similar en casos en que los Indicadores 1) no están disponibles, y los indicados en 3) son otros Indicadores autorizados por un Review Panel (Panel de Revisión) en el marco de los mecanismos de “Advance Certainty Review” (Revisiones de Certieza Anticipada) a conformarse.

<sup>13</sup> Las “Llaves de Alocación” son las siguientes: “Aggregate Headcount Allocation Key” (nómina agregada), “Cargo Air Transport Allocation Key” (fletes aéreos), “Cargo Non-air Transport Allocation Key” (fletes no aéreos), Component Allocation Key (componentes), “Global Allocation Key” (global), “Low Income Jurisdiction Allocation Key” (jurisdicciones de bajo ingreso), “Passenger Air Transport Allocation Key” (pasajes de transporte aéreo), “Passenger Non-air Transport Allocation Key” (pasajeros no aéreos), “Regional Allocation Key” (regional), y “Service Allocation Key” (de servicios).

<sup>14</sup> Para propósito de la Solución, las Jurisdicciones de Mercado son las jurisdicciones donde un grupo multinacional (“MNE”) vende sus productos o servicios o, en el caso de negocios altamente digitalizados, provee servicios a usuarios o solicita y colecta datos o contribuciones de tales usuarios, entre otras actividades.

regla quedan al margen de la aplicación de los CDI) y por lo tanto en principio el WHT sobre servicios digitales no están contraindicados por la Solución.

En ese caso, el WHT sería un impuesto aplicado en la jurisdicción de mercado y por ende quedaría alcanzado por la Reglas de Eliminación de la doble imposición.

Es así que si la jurisdicción que aplica el WHT (p.ej. sobre dividendos o regalías) es una “Relieving Jurisdiction” (Jurisdicción de Descarga de doble imposición) está obligada a eliminar o mitigar la doble imposición a través de uno de las siguientes mecanismos:

- Exención
- Crédito de impuesto

La definición de los mecanismos para eliminar la doble imposición quedó asimismo diferida para la firma de la Convención Multilateral (MC), vislumbrándose una solución flexible que permite la elección por cada jurisdicción del método aplicable para eliminar la doble imposición.

El método de exención implica que la Jurisdicción de Descarga renuncia a aplicar impuesto a la renta sobre una porción de las utilidades atribuibles conforme a las reglas actuales (p.ej. considerando a dicha porción de utilidades exenta del impuesto a la renta o discontinuando la aplicación del WHT).

El método de crédito, por el contrario implica que la Jurisdicción de Descarga sigue aplicando el impuesto a la renta corporativa como lo venía haciendo hasta el presente (en el impuesto a la renta corporativo aplicable a sociedades, sucursales y demás Establecimientos Permanentes en su territorio, o WHT) y luego reintegra la porción de impuesto que verifica la doble imposición (el exceso). Cabe indicar que dicho reintegro podría implicar una transferencia de recaudación o la aplicación del exceso a cuenta de la recaudación a recibir.

Queda pendiente de consenso y definición, entre otros aspectos:

- Certeza Tributaria
- Prevención y resolución de disputas sobre el monto A.
- Prevención y resolución de disputas más allá del Monto A.
- Implementación y Administración

Estos aspectos serán desarrollados en ocasión de la firma del Convenio Multilateral durante 2023, por lo que no están definidos en sus aspectos operativos o de detalle a la fecha.

### 1.1.2.2. El problema de los países intermedios como la República Argentina

En la presente colaboración me propongo analizar algunos elementos de detalle de la Solución Pilar Uno en su Estatus Actual que considero esenciales para países como la República Argentina.

En tal sentido, la República Argentina forma parte del grupo de jurisdicciones que integra el Marco Inclusivo que:

- a. tiene un Producto Bruto mayor de 40 billones de Euros<sup>15</sup>,
- b. no tiene EMN controlantes de los Grupos alcanzados por el Pilar Uno,
- c. no tiene una cuota de mercado relevante a nivel global ni una participación importante por aplicación de las “Llaves de Distribución” (basadas en el producto bruto o el gasto consolidado),
- d. no registra una masa salarial significativa en el seno de los Grupos EMN sea por volumen (caso de los países de salarios medios más bajos como China, India, Indonesia, México, etc.) o por calificación (caso de los países que retienen el management de tales Grupos (Estados Unidos, Reino Unido, Japón, Francia, Irlanda, Suiza, Israel, Corea del Sur, etc.),
- e. no se radican los activos físicos más valiosos de tales EMN (Estados Unidos, China, Japón, Alemania, Francia, Italia, Reino Unido, etc.).

Argentina es un país “intermedio” según los parámetros anteriores lo que le generará un perjuicio recaudatorio en los términos como está planteada la Solución del Pilar Uno, como trataré de probar con un ejemplo numérico en el acápite 2.

Los países intermedios como la República Argentina, si bien son receptores netos de recaudación en base a los ingresos de mercado que verifican nexo con la jurisdicción, tales montos resultarán potencialmente reducidos por una variedad de causas, a saber:

- a. un umbral de alcance excesivamente elevado (€ 20 billones de ingresos globales del Grupo EMN) lo que comprende a un estimado de solo 112 Grupos, a diferencia del umbral de alcance que fija el Pilar Dos de la Acción N°1 y la Acción N°13 (Informe País-por-País) de BEPS (€ 750 millones) lo que comprendería a un estimado de 780 Grupos<sup>16</sup>, lo que implica una fuerte reducción en las EMN alcanzadas,

---

<sup>15</sup> A estos países se les aplica un umbral mínimo de nexo de € 250.000 en lugar de € 1 millón como el resto de las jurisdicciones. Asimismo, se les reserva una cuota residual del 5% cuando se aplican las “llaves de distribución”. Según datos de Naciones Unidas del año 2020, a República Argentina tiene un Producto Bruto equivalente a € 390 billones (esto es, 10 veces superior al umbral de nexo establecido).

<sup>16</sup> Blueprint, nota 9 supra, Tabla 6.1.

- b. una baja cobertura para la aplicación del “Safe Harbour” (Puerto Seguro) relativo al Monto B (actividades de distribución y marketing) (el “MDSH”) el que se basa en el ratio de Utilidad Neta sobre Salarios + Depreciaciones, el cual a grandes rasgos es el mayor valor entre el ratio global del Grupo y el 40%.

En el caso de jurisdicciones con bajo nivel relativo de Salarios y Depreciaciones, el MDSH es muy bajo (o nulo) por lo que una porción mayor (o total) de la utilidad neta se deduce del monto a distribuir como Monto B. Recordemos que el Monto B es la Utilidad Residual de las actividades de distribución y marketing asociadas a una determinada jurisdicción.

- c. una alta cobertura para la atribución de la condición de Jurisdicción de Descarga (las llamadas: “Relieving Jurisdictions”) que son aquéllas que deben evitar o atenuar la doble imposición, entre aquellas jurisdicciones donde la Utilidad Residual es significativa (basado nuevamente en el mismo ratio Utilidad Neta sobre Salarios + Depreciaciones, el cual a grandes rasgos es el mayor valor entre el ratio global del Grupo y el 40%.

En el caso de jurisdicciones con bajo nivel relativo de Salarios y Depreciaciones, el ratio es muy alto, lo que coloca a la jurisdicción entre las Jurisdicciones de Descarga, de acuerdo a un complejo mecanismo que segmenta a las jurisdicciones entre 3 capas:

- Tier 1 (ratio > 1500%)
- Tier 2 (ratio > 150% y menor de 1500%)
- Tier 3 (ratio > al ratio del Grupo o 40% el mayor y < a 150%)

La Utilidad Residual a distribuir entre las Jurisdicciones de Mercado (Monto A menos Monto B) en base a las Reglas de Fuente (“sourcing”) es absorbida -a los fines de descargar o relevar la doble imposición- entre las jurisdicciones del Tier 1 (a través de un sistema de mayor a menor), el remanente no absorbido pasa a las jurisdicciones del Tier 2, y luego al Tier 3. De esta forma a las jurisdicciones con ratio más alto (lo que es inversamente proporcional a la masa de Salarios y al valor de Depreciaciones) se les atribuye en mayor medida el carácter de Jurisdicción de Descarga.

- d. los indicadores aplicables para la distribución de la Utilidad Residual a distribuir en función a las Jurisdicciones de Mercado en base a las Reglas de Fuente admiten en forma subsidiaria y residual la aplicación de “Llaves de Distribución”. Tales Llaves de Distribución se basan en general en agregados económicos a nivel Macro (como el Producto Bruto o el Gasto

Consolidado) entre todas las jurisdicciones en que actúa la EMN. Asimismo, en el Período de Transición<sup>17</sup>

De acuerdo a los valores de Producto Bruto informados por Naciones Unidas en 2020<sup>18</sup>, países como la República Argentina recibirán una cuota muy reducida en el conjunto de jurisdicciones integrantes del Marco Inclusivo<sup>19</sup>.

### 1.1.3. Aspectos detallados de la Solución

El Informe de Avance ha desarrollado distintos aspectos de detalle que hacen a la materialidad y los efectos de la Solución.

Me interesa profundizar en los siguientes aspectos:

- Reglas de fuente (“sourcing”) de ingresos (Título 3, Artículo 4 y Anexo E)
- Jurisdicciones de Descarga de la doble imposición (Título 5, Artículos 7 a 11).
- Utilidad de Puerto de Seguro para las actividades de marketing y distribución (Título 4, Artículo 6, inciso 5).

#### 1.1.3.1. Reglas de Fuente

Las Reglas de Fuente reglan los Indicadores Confiabiles Enumerados que establecen los parámetros para alocar los ingresos entre las distintas jurisdicciones.

En tal sentido, el Artículo 4.2 aclara que los ingresos deben ser alocados de forma tal de tener en cuenta diferencias entre jurisdicciones en los bienes,

---

<sup>17</sup> Tres (3) Períodos Anuales.

<sup>18</sup> Loyenss & Loeff, “*Public Consultation - Progress Report on Amount A of Pillar One*”, 19 de agosto de 2022, Anexo 1.

<sup>19</sup> Se aprecia que las primeros 16 jurisdicciones en términos de Producto Bruto mayor de 1000 billones acaparan casi el 80% del Producto Bruto Mundial, a saber: 1) Estados Unidos: 25,02%; 2) China: 17,63%; 3) Japón 6,06%; 4) Alemania: 4,61%; 5) Reino Unido: 3,31%; 6) India: 3,19%; 7) Francia: 3,15%; 8) Italia: 2,26%; 9) Canadá: 1,97%; 10) Corea del Sur: 1,96%; 11) Rusia: 1,78%; 12) Brasil: 1,73%; 13) Australia: 1,59%; 14) España: 1,53%; 15) México: 1,29%; y 16) Indonesia: 1,27%). La República Argentina figura en el lugar 29 con 0,47% (menos de ½ por ciento).

contenido, propiedad, productos y servicios vendidos, licenciados o enajenados de otra forma, sus cantidades y precios. Además deben tenerse en cuenta la eventual presencia de segmentos del negocio desarrollados por región, grupo de países y demás circunstancias que permitan alinear las Reglas de Fuente al modelo de negocio imperante en la EMN.

Las Reglas de Fuente utilizan los siguientes Indicadores Confiables, según cada tipo de negocio o flujo de ingresos (Artículo 4, incisos 5. a 13.):

- a. Ingresos derivados de la venta de Productos Terminados vendidos a Consumidores Finales:

Lugar de entrega de los Productos Terminados al Consumidor Final

- b. Ingresos derivados de la venta de Contenido Digital que no son Componentes:

Lugar de uso del servicio

- c. Ingresos derivados de la venta de Componentes

Lugar de entrega al Consumidor Final de los Productos Terminados en el cual el Componente es incorporado.

- d. Ingresos derivados de la provisión de servicios

- d.i. Servicios Específicos a la Localización:

Lugar de prestación del servicio

- d.ii. Servicios de publicidad:

- d.ii.(1) Ingresos derivados de la provisión de Servicios de Publicidad Online:

Localización (p.ej. Geolocalización) del espectador de la publicidad

- d.ii.(2) Ingresos derivados de la provisión de otros Servicios de Publicidad:

Lugar de emisión o recepción de la publicidad

- d.iii. Servicios de Intermediación Online:

d.iii.(1) Ingresos derivados de Servicios de Intermediación Online que facilitan la venta o compra de Productos Terminados, Contenido Digital o Servicios distintos de los Servicios Específicos a la Localización

- 50% de los Ingresos según la Localización del Comprador
- 50% de los Ingresos según la Localización del Vendedor

d.iii.(2) Ingresos derivados de Servicios de Intermediación Online que facilitan la venta o compra de Servicios Específicos a la Localización

- 50% de los Ingresos según la Localización del Comprador
- 50% de los Ingresos en la jurisdicción de prestación del servicio

d.iv. Servicios de transporte

d.iv.(1) Ingresos derivados de la provisión de Servicios de Transporte de Pasajeros

Lugar de destino del servicio

d.iv.(2) Ingresos derivados de la provisión de Servicios de Transporte de Carga

- 50% de los Ingresos según el lugar de origen
- 50% de los Ingresos según el lugar de destino

d.v. Programas de Premios a Clientes (“Customer Reward Programs”)

En Proporción a los Miembros Activos del Programa de Premios a Clientes en cada jurisdicción

d.vi. Otros Servicios

Lugar de uso del servicio

e. Ingresos derivados de la licencia, venta o demás transferencia de:

e.1. Propiedad Intangible

e.1.(2) Si la Propiedad Intangible soporta un servicio o un Contenido Digital

Lugar de uso del servicio o el Contenido Digital

e.1.(3) Si no es aplicable los subincisos (1) o (2) anteriores:

Lugar de uso del Intangible

f. Datos de Usuario

Localización del Usuario asociado a los datos

g. Ingresos derivados de la venta, alquiler u otra transferencia de Propiedad Inmobiliaria

Localización de la Propiedad Inmobiliaria

h. Ingresos derivados de Subsidios Gubernamentales

Jurisdicción cuyo Gobierno efectuó o financió el Subsidio

i. Ingresos no relacionados a un cliente y demás casos no cubiertos en el ítems anteriores

En proporción a los otros Ingresos

En el Anexo E se detallan distintas casos y situaciones especiales, se describen las reglas de jerarquía entre los Indicadores y se determina los casos y la medida en que se permite utilizar Llaves de Distribución.

Cabe indicar que dado que tales Llaves de Distribución (salvo el caso de los servicios de transporte que emplean parámetros internos<sup>20</sup> o la llave de nómina) los demás casos utilizan parámetros externos como el Producto Bruto Interno.

Estos casos, si bien representan una excepción a la regla, son aplicables en una variedad de supuestos y especialmente más extensivamente en el Período o Fase de Transición.

A mi juicio, no resulta razonable alocar ingresos en base a los indicadores Macro de Producto Bruto Interno de cada jurisdicción (p.ej. Argentina recibiría 0,47% aproximadamente), siendo más apropiado utilizar el indicador residual en los casos de ingresos no cubiertos por indicadores confiables enumerados, esto en en proporción a los otros Ingresos,

De esta forma se aplicaría una solución más cercana a la realidad de la EMN.

---

<sup>20</sup> Como el peso transportado o el número de pasajeros transportados en cada jurisdicción.

### 1.1.3.2. Jurisdicciones de Descarga de la doble imposición

El propósito de reducir la doble imposición inherente a la puesta en funcionamiento de la Solución Pilar Uno es evitar o al menos mitigar el “doble cómputo” de las Utilidades Residuales objeto de redistribución hacia las Jurisdicciones de Mercado.

A tales efectos, es necesario:

- 1) identificar las jurisdicciones alcanzadas por la regla (Jurisdicciones de Descarga) que son aquéllas en las cuales, conforme a las reglas actuales, se alocaron presumiblemente tales Utilidades Residuales a los efectos de liquidar el impuesto a la renta corporativa de tales jurisdicciones,
- 2) determinar la cuantía de Utilidades Residuales atribuible a cada una de las Jurisdicciones de Descarga en cuestión (Utilidad Residual de Descarga),
- 3) generar la obligación a cargo de las Jurisdicciones de Descarga identificadas en el punto 1) y en la cuantía indicada en el punto 2), de resolver o atenuar la doble imposición, a través de alguno de los siguientes mecanismos:
  - a. exención: en cuyo caso la Jurisdicción de Descarga dejaría de aplicar impuesto a la renta corporativa por el monto de Utilidad Residual de Descarga,
  - b. crédito de impuesto: en cuyo caso la Jurisdicción de Descarga seguiría aplicando el impuesto a la renta corporativa por el monto de la Utilidad Residual de Descarga pero debería transferir el impuesto resurgido a favor de las Jurisdicciones de Mercado y/o se deduciría del monto a recibir  $((\text{Monto A} - \text{Monto B}) * 25\%$  por dicha jurisdicción) \* la alícuota del impuesto a la renta de la Jurisdicción de Descarga, transfiriendo el remanente, de corresponder.

Un aspecto crucial que desarrolla el Informe de Avance es el indicado en el punto 2) anterior.

A mi modo de ver, la propuesta que trae la Solución es irrazonable, generando mayores complejidades a las muchas ya existentes en su diseño de la Solución

Pilar Uno (holístico no es sinónimo de complejo) y finalmente es inconveniente para países “intermedios” como la República Argentina.

La propuesta aplica el siguiente esquema para determinar la cuantía de Utilidades Residuales atribuible a cada una de las Jurisdicciones de Descarga:

Las Jurisdicciones de Descarga son aquéllas en las que originaron las Utilidades Residuales a distribuir entre las Jurisdicciones de Mercado.

El camino directo consiste en suponer que estas Jurisdicciones de Descarga son aquéllas en las cuales, de acuerdo a las reglas actuales de atribución de las rentas a nivel internacional, se registra una utilidad neta antes de impuesto mayor del 10%, desglosando dicho excedente como Utilidad Residual y luego aplicar la proporción por jurisdicción.

Esta es mi propuesta, diferente de la que surge del Informe de Avance de la Solución Pilar Uno.

En números:

	Utilidad neta antes de Impuestos	Ingresos	% Utilidad Neta / Ingresos	Excedente	%
Jurisdicción A	1.000	10.000	10,0%	0	0
Jurisdicción B	500	4.000	12,5%	100	5,6%
Jurisdicción C	300	11.000	2,73%	0	0
Jurisdicción D	1.400	10.000	14,0%	400	22,2%
Jurisdicción E	2.000	12.000	16,7%	800	44,4%
Jurisdicción F	800	3.000	26,7%	500	27,8%
Totales	6.000	50.000	12%	1.800	100,0%

Así, si el monto de Utilidad Residual a distribuir fuera € 1.200, los importes de Utilidad Residual de Descarga y montos a reintegrar (crédito de impuesto) o eximir serían los siguientes:

	Utilidad residual a distribuir	% Participación	Utilidad Residual de Descarga €	Alicuota impuesto a la renta	Monto a transferir
Jurisdicción A	1.200	0	0	0	0
Jurisdicción B		5,6%	67,2	30%	20,2
Jurisdicción C		0	0	0	0
Jurisdicción D		22,2%	266,4	25%	66,6
Jurisdicción E		44,4%	532,8	20%	106,5
Jurisdicción F		27,8%	333,6	35%	116,8
Totales		100,0%	1.200	1	310,1

En la propuesta de la Solución, se toma un camino indirecto. En efecto, las Jurisdicciones de Descarga son aquellas cuya cuyo ratio Utilidad Neta antes

de impuestos / (Salarios + Depreciaciones) es mayor del ratio global de la EMN y del 40% (el mayor).

La asignación entre las Jurisdicciones de Descarga se operativiza a través de un mecanismo de absorción de tres (3) capas subsidiarias:

- Tier 1 (ratio > 1500%)
- Tier 2 (ratio > 150% y menor de 1500%)
- Tier 3 (ratio > al ratio del grupo o 40% el mayor y < a 150%)

Siguiendo el ejemplo anterior, supongamos que la Jurisdicción F tiene un ratio menor del 40% ó menor del ratio global de la EMN, en ese caso la misma no es Jurisdicción de Descarga, a pesar de haber registrado una Utilidad Residual comparativamente alta en el seno de la EMN (26.7%).

El Informe justifica el enfoque indirecto en las siguientes razones: (i) la existencia de las “eliminaciones” por operaciones intercompany en el balance de consolidación de la EMN base de la distribución (que pueden llevar a neutralizar fuertemente las Utilidades Residuales de Descarga), y (ii) la posibilidad de manipulación de las cifras de ventas (especialmente en las operaciones intercompany).

Con relación a la razón (i), la solución (sugerida en el mismo informe) es partir de los EECC individuales (los previos a la consolidación) lo que evita el problema mencionado.

Con relación a la razón (ii), cuesta aceptarla teniendo en cuenta que los ingresos intercompany quedan sujetos a las reglas de precios de transferencia (con las recomendaciones de las acciones BEPS aplicables incluidas), y de todas formas la mejor solución sería disponer una regla antielusiva específica para casos de abuso.

En suma, países intermedios como Argentina, que no registran las mayores masas salariales a nivel comparativo (dado la rigidez de las leyes laborales, la inestabilidad económica y financiera, y la desvalorización de la moneda de curso legal, etc.) ni las mayores depreciaciones (por baja seguridad jurídica, poca infraestructura, lejanía a los mayores mercados de consumo, etc.) son candidatos a calificar como Jurisdicciones de Descarga, lo que implicará tener que eximir o devolver parte (o todo) e beneficio de la recaudación extra a recibir.

### 1.1.3.3. Utilidad Residual de Puerto de Seguro para las actividades de marketing y distribución

Al igual que con relación al punto 1.1.3.2. anterior, la Utilidad Residual de Puerto Seguro para las Presencias Tributarias que ejercen funciones de distribución y marketing pivotea sobre las jurisdicciones que reflejan un ratio (Utilidad Residual / (Salarios + Depreciaciones) mayor del ratio global de la EMN y del 40% (el mayor).

Nuevamente en este caso, las jurisdicciones perdedoras son las intermedias como es el caso de la República Argentina. Es decir, si la EMN posee una subsidiaria, una sucursal u otro EP en Argentina, probablemente genere un Monto B para reducir el Monto A a asignar a la jurisdicción. Ello aun cuando la Utilidad Residual según balance no resulte significativa.

Nuevamente, esta solución “indirecta” no es razonable, favorece a las jurisdicciones con mayores masas salariales (sea por nómina o por salarios altos) y mayor volumen de activos fijos.

## 2) Caso de aplicación

A continuación se exponen los Estados de Resultado de la EMN, la cual tiene tres (3) Jurisdicciones y Presencias Tributarias: A, B y C

JURISDICCIÓN	A	B	C	Σ BRUTO
Ingresos	120.000	120.000	30.000	270.000
Costo Ventas	-20.000	0	-9.000	-29.000
Sueldos	-10.000	-2.500	-5.500	-18.000
Depreciaciones	-3.500	-20.000	-7.000	-30.500
Otros Gastos Operativos	-500	-14.500	-500	-15.500
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>86.000</b>	<b>83.000</b>	<b>8.000</b>	<b>177.000</b>
Gastos de Comercialización	-8.000	-10.000	-2.000	-20.000
Gastos Financieros	-12.000	0	0	-12.000
<b>UTILIDAD NETA ANTES IMPUESTO</b>	<b>66.000</b>	<b>73.000</b>	<b>6.000</b>	<b>145.000</b>
Impuesto a la Renta %	30,0%	5%	25%	
Impuesto a la Renta	-3.000	-2.920	-1.250	-7.170
<b>UTILIDAD NETA FINAL</b>	<b>63.000</b>	<b>70.080</b>	<b>4.750</b>	<b>137.830</b>

El Estado de Resultados Consolidado (previas eliminaciones por operaciones intercompany) utilizado para determinar la Utilidad Residual a distribuir es el siguiente:

JURISDICCIÓN	Eliminaciones				Σ NETO	CONSOLIDADO		
	A	B	C	Σ		A	B	C
Ingresos	-30.000	-22.000	0	-52.000	218.000	90.000	98.000	30.000
Costo Ventas	10.000	0	40.000	50.000	21.000	-10.000	0	31.000
Sueldos	0	0	0	0	-18.000	-10.000	-2.500	-5.500
Depreciaciones	0	0	0	0	-30.500	-3.500	-20.000	-7.000
Otros Gastos Operativos	2.000	0	0	2.000	-13.500	1.500	-14.500	-500
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>-18.000</b>	<b>-22.000</b>	<b>40.000</b>	<b>0</b>	<b>177.000</b>	<b>68.000</b>	<b>61.000</b>	<b>48.000</b>
Gastos de Comercialización	0	0	0	0	-20.000	-8.000	-10.000	-2.000
Gastos Financieros	0	0	0	0	-12.000	-12.000	0	0
<b>UTILIDAD NETA ANTES IMPUESTO</b>	<b>-18.000</b>	<b>-22.000</b>	<b>40.000</b>	<b>0</b>	<b>145.000</b>	<b>48.000</b>	<b>51.000</b>	<b>46.000</b>
Impuesto a la Renta %								
Impuesto a la Renta	0	0	0	0	-7.170	-3.000	-2.920	-1.250
<b>UTILIDAD NETA FINAL</b>	<b>-18.000</b>	<b>-22.000</b>	<b>40.000</b>	<b>0</b>	<b>137.830</b>	<b>45.000</b>	<b>48.080</b>	<b>44.750</b>

A continuación se despliega el desarrollo de la Solución. En virtud de la misma, la Jurisdicción A transfiere € 2.525, la Jurisdicción B transfiere € 1.479, amnas a favor de la Jurisdicción C que recibe € 4.004.

JURISDICCIÓN		A	B	C	Σ BRUTO
RATIO MERCADO		100.000	4.650	113.350	218.000
		45,9%	2,1%	52,0%	100,0%
Sueldos + Depreciaciones (S+D)		13.500	22.500	12.500	48.500
Utilidad Neta antes de Impuesto / (S+D)		488,9%	324,4%	48,0%	299,0%
Utilidad Residual a Distribuir					
Utilidad Neta antes de Impuesto					145.000
Margen neto / Ingresos					66,5%
Utilidad Neta antes de Impuesto 10%					21.800
Utilidad Neta antes de Impuesto Residual					123.200
Monto A = c*25%					30.800
Monto B (Jurisdicciones C)					
Utilidad Neta antes de Impuesto / (S+D)	Promedio				299,0%
	Mínimo				40,0%
Jurisdicciones con Utilidad Residual	A				488,9%
	Variación				189,9%
Monto B Jurisdicción A = g*(S+D)		0	0	0	0
Utilidad Residual GLOBAL a Distribuir (i-ii)					30.800
Utilidad Residual Distribuida A-B-C		14.128	657	16.015	30.800
Jurisdicción de Rescate					
Impuesto a la Renta		3.000	2.920 h	1.250 h	7.170
Utilidad Neta antes de Impuesto / (S+D)	Grupo				299,0%
	+1500% Tier 1	No	No	No	4484,5%
	+150% Tier 2	488,9%	No	No	448,5%
	> Grupo < 150% Tier 3		324,4%	No	299% -448,5%
	Mínimo				40,0%
Por Jurisdicción	A-B-C	488,9%	324,4%	48,0%	
	Variación	189,9% i	25,5% i	N/A	
S+D		13.500 j	22.500 j	0	
Jurisdicción de Rescate Monto	A-B	25.639 k=i*j	5.732 k=i*j	0	31.371
Jurisdicción de Rescate %		81,7% l	18,3% l	0,0% l	100,0%
Eliminación de Doble Imposición					
Impuesto a la Renta %	B-C	30,0% m	5,0% m	25,0% m	
Monto de Eliminación Desglosado	Tier 2 Jur.A	7.692 n=m*j*i		0	
	Eliminación	3.000 h;n el <			
	Traslada Tier 3	4.692			
	Tier 3 Jur. B		287 n=m*j*i		
			287 h;n el <		
	Traslado Tier 2 h/ 2920		2633		
			2920		
Monto de Eliminación Total	A-B-C	4.692	2.920	0	7.612
MONTOS NETOS A REDISTRIBUIR					
Utilidad Residual Distribuida A-B-C		14.128 p	657 p	16.015 p	30.800
Impuesto a la Renta %		30,0% q	5,0% q	25,0% q	
Monto a recibir antes de Eliminación		4.239 r=p*q	33 r=p*q	4.004 r=p*q	8.275
Jurisdicciones de Rescate %		81,7% l	18,3% l	0,0% l	100%
Monto a transferir BRUTO por jurisdicción		6.763 t=s*l	1.512 t=s*l	0 t=s*l	8.275
Monto de Eliminación		-4.239 r;t el <	-33 r;t el <	0 r;t el <	-4.271
<b>Monto a rcibo (transferir) NETO por jurisdicción</b>		<b>-2.525</b>	<b>-1.479</b>	<b>4.004</b>	<b>0</b>

Aplicando la propuesta alternativa (tanto para la determinación de la Utilidad Residual de Descarga como el Monto B), el desarrollo es el siguiente:

JURISDICCIÓN		A	B	C	Σ BRUTO
RATIO MERCADO		100.000	4.650	113.350	218.000
		45,9%	2,1%	52,0%	100,0%
Sueldos + Depreciaciones (S+D)		13.500	22.500	12.500	48.500
Utilidad Neta antes de Impuesto / (S+D)		488,9%	324,4%	48,0%	299,0%
Utilidad Residual a Distribuir					
Utilidad Neta antes de Impuesto		66.000	73.000	6.000	145.000 a
Margen neto / Ingresos		55,0%	60,8%	20,0%	66,5%
Utilidad Neta antes de Impuesto 10%		12.000	12.000	3.000	27.000 b
Utilidad Neta antes de Impuesto Residual		54.000	61.000	3.000	118.000 c=a-b
Monto A = c*25%					29.500 d=c*25%
Monto B (Jurisdicciones A)					
Utilidad Neta antes de Impuesto Residual	Grupo				66,5%
	Mínimo				40,0%
Jurisdicciones con Utilidad Residual	C				55,0% e
	Variación				-11,5%
Monto B Jurisdicción C = g*(S+D)		0	0	3.000	3.000
Utilidad Residual GLOBAL a Distribuir (i-ii)					26.500
Utilidad Residual Distribuida A-B-C		12.156	565	13.779	26.500
Jurisdicción de Rescate					
Impuesto a la Renta		3.000 f	2.920 f	1.250 f	7.170
Utilidad Neta antes de Impuesto / (S+D)	Promedio				66,5%
	Mínimo				40,0%
Por Jurisdicción	A-B-C	488,9%	324,4%	48,0%	
	Variación	N/A	257,9%	-18,5%	
S+D			22.500	12.500	
Utilidad Neta antes de Impuesto Residual		54.000	61.000	3.000	118.000
Jurisdicción de Rescate Monto	A-B-C	54.000 g	61.000 g	3.000 g	118.000
Jurisdicción de Rescate %		46% h	52% h	3% h	100%
Eliminación de Doble Imposición					
Impuesto a la Renta %	A-B-C	30,0% i	5,0% i	25,0% i	
Monto de Eliminación Desglosado	Tier 1 Jur. A-B	16.200 j=g*i	3.050 j=g*i		
	Eliminación	3.000 f;j el <	2.920 f;j el <		
	Traslada Tier 2	13.200	130		
	Tier 2 Jur. C			750 j=g*i	
				750 f;j el <	
			Traslado Tier 1	500 k	
			Hasta 1250		
				1.250 l=f+k	
Monto de Eliminación Total	A-B-C	3.000	2.920	1.250	7.170
MONTOS NETOS A REDISTRIBUIR					
Utilidad Residual Distribuida A-B-C		12.156 m	565 m	13.779 m	26.500
Impuesto a la Renta %		30,0% n	5,0% n	25,0% n	
Monto a recibir antes de Eliminación		3.647 ñ=m*n	28 ñ=m*n	3.445 ñ=m*n	7.120 o
Jurisdicciones de Rescate %		45,8% p	51,7% p	2,5% p	100%
Monto a transferir BRUTO por jurisdicción		3.258 q=o*p	3.681 q=o*p	181 q=o*p	7.120
Monto de Eliminación		-3.000 q;ñ el <	-28 q;ñ el <	-181 q;ñ el <	-209
<b>Monto a rcibo (transferir) NETO por jurisdicción</b>		<b>647</b>	<b>-3.652</b>	<b>3.264</b>	<b>258</b>
					SIN ELIMINAR

En virtud de la misma, la Jurisdicción A recibe € 647, la Jurisdicción B transfiere € 3.652, y la Jurisdicción C recibe € 3.264, quedando la suma de € 258 sin eliminar, dado que los montos a eliminar (doble imposición) nunca pueden superar el impuesto a la renta ingresado en cada Jurisdicción de Descarga.

Llevado el ejemplo al caso de la República Argentina, nuestro país podría ser el caso de la Jurisdicción A, donde de aportar € 2.525 (bajo la Solución Pilar Uno) y bajo la propuesta alternativa que se desarrolla terminaría recibiendo € 647.

Si bien se trata de un caso hipotético y números ficticios, puede observarse la gran dispersión en el resultado final entre ambos escenarios, lo que reduce la chance de consenso global en el concierto de jurisdicciones participantes del Marco Inclusivo, de caras al Convenio Multilateral que se abriría a la firma durante el primer semestre de 2023.

#### 4) A modo de corolario

Como resumen de la presente colaboración, es evidente que la “bajada a tierra” del diseño de la Solución Pilar Uno, la cual se muestra como un enfoque “holístico” y “revolucionario” en el sentido de un cambio de paradigma en el sistema de tributación internacional del impuesto a la renta corporativo, está generando un sinnúmero de complicaciones “técnicas” las que originan nuevas complicaciones.

Ello sumado a la influencia de los intereses de las jurisdicciones dominantes que se “cuelan” en los detalles de la citada Solución, tornando muy dificultoso arribar a un consenso político previsto para el primer semestre de 2023.

La Solución parece pender sobre un hilo, dado que a mayor complejidad (y este es el caso) más incertidumbre para los interesados, trátese de las empresas EMN como de los gobiernos.

Lo perfecto es enemigo de lo bueno.