

XV Encuentro Regional Latinoamericano – IFA Asunción 2024

Tema 2: Estructuras de inversión en Latinoamérica: Sociedades, partnerships y otros vehículos especiales de inversión. Incentivos Fiscales. Desafíos y oportunidades en ciertos sectores económicos de la región.

**Relator General: Ricardo García Antón
(España)**

Informe de Relatoría General

- Relatoría General: Ricardo García Antón (España)

Relatorías Nacionales:

- Argentina: Luciano Cativa
- Bolivia: Álvaro Tapia Claros
- Brasil: Verónica Melo de Sousa
- Chile: María Paz de Carcer
- Colombia: Martha Reyes
- Ecuador: Carlos Coronel
- México: Yubani Ramírez
- Panamá: Gerardo Herrera Martínez
- Paraguay: Horacio Sánchez Pangrazio
- Perú: Juan Pablo Porto
- Uruguay: Martin Moller, Wilington Pardo y Diego Rodriguez Fiorelli

INFORME DE RELATORÍA GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO

El principal objetivo de este tema 2 ha sido analizar cómo se canalizan las inversiones extranjeras¹ en Latinoamérica, así como la inversión latinoamericana dentro de la propia región en tres sectores clave de la economía: (i) mercado de capitales; (ii) industria; (iii) recursos naturales. Las preguntas fundamentales que los relatores nacionales han respondido han sido: «¿Cómo pueden los Estados latinoamericanos ser atractivos desde un punto tributario para consolidar e incrementar la inversión extranjera en estos sectores económicos, ser competitivos y, al mismo tiempo, evitar que las multinacionales extranjeras incurran en prácticas abusivas que erosionen la base imponible y el traslado artificioso de beneficios? ¿Cuáles son los principales obstáculos fiscales que encuentran los inversores extranjeros para invertir en la Región LATAM?»

Con contadas excepciones, no existen restricciones significativas desde el punto de vista regulatorio a la inversión extranjera en la Región LATAM. Sin embargo, la tributación o aplicación de las normas tributarias por la administración puede constituir un importante obstáculo a la inversión extranjera, dañando la seguridad jurídica, que es lo que el inversor final busca principalmente. Es decir, se produce una contradicción entre lo que sería la política económica y regulatoria, que busca liberalizar y eliminar las restricciones regulatorias al inversor, y por otro lado, las medidas tributarias unidas a su aplicación por la administración tributaria que de alguna manera operan como importantes obstáculos al inversor extranjero.

Este relato general se encarga de analizar estos obstáculos fiscales. En primer lugar, la mayoría de los países de la Región LATAM no cuentan con un régimen de sociedad holding (*“participation exemption”*), cuyo principal objetivo es la eliminación de la doble imposición mediante la exención de los dividendos percibidos de fuente extranjera y la exoneración de las ganancias de capital. En segundo lugar, la aplicación de la normativa antiabuso, así como la interpretación de conceptos como el beneficio efectivo (BE) de una manera no alineada con los estándares internacionales provoca serias grietas en la seguridad jurídica y desconfianza en los inversores. En tercer lugar, la red de convenios para evitar la doble imposición (“CDI”) es muy desigual en la Región LATAM. Es bien sabido que los tipos de retención reducidos en los CDIs, por ejemplo en relación con la renta pasiva, constituyen un punto clave buscado por el inversor, así como la resolución de disputas mediante procedimiento amistoso o arbitraje. La tributación de los servicios es uno de los puntos vitales en la Región LATAM. Si bien países como

¹ Bajo el término “extranjeras” en estas Directrices, queremos hacer referencia a inversores fuera de la región latinoamericana, por ejemplo de países de la Unión Europea, países asiáticos, Estados Unidos/Canadá, etc.



Chile, Uruguay y Brasil cuentan con una importante red de CDIs, esto contrasta con países como Bolivia, Perú o Ecuador, que tienen pocos CDIs. La necesidad de incrementar la red de CDIs podría ser clave para atraer inversión, ya que se aprecia en los relatos nacionales una creciente inversión intra-LATAM, por ejemplo de países como Argentina, Chile y Brasil. Sin embargo, en la práctica, es significativo cómo, en muchos casos, el actual flujo de inversión extranjera no depende de la existencia de un CDI.

La Región LATAM trata de ser competitiva para atraer inversión extranjera con medidas como la tributación territorial (Panamá, Bolivia, Uruguay, la Comunidad Andina), proliferación de incentivos fiscales y regímenes fiscales especiales (zonas francas, maquilas, etc.). Estas medidas pueden no ser del todo satisfactorias. La tributación territorial tan extendida en la Región LATAM puede facilitar escenarios de doble no imposición y situaciones abusivas. La Decisión 578, en el seno de la Comunidad Andina, que sigue el principio de tributación territorial, está necesitada de reforma, como señalan algunos relatores nacionales. Tanto los regímenes fiscales especiales como los incentivos van a ser seriamente afectados por la implementación del impuesto mínimo global (Pilar 2 o "GloBE Rules"). Aunque en la Región LATAM, con la excepción de Brasil, no hay visos de que el Pilar 2 se implemente en un corto espacio de tiempo, esto no impide que estructuras de inversión de multinacionales con presencia en LATAM se vean afectadas. Por ejemplo, en el caso de grupos que tengan la cabecera en países de la UE, que sí implementaron el Pilar 2, se podría activar el "top-up tax" que conlleva el Pilar 2 mediante una regla de inclusión de beneficios ("income inclusion rule"). Recientemente, el acuerdo del G7 de 28 de junio de 2025, de exonerar a multinacionales norteamericanas del cumplimiento del Pilar 2, así como el llamamiento hecho por el ministro de Finanzas alemán a suspender la implementación en Europa, no arroja expectativas de éxito de esta iniciativa. Se justificaría, por tanto, una actitud cautelosa por parte de los países de la Región LATAM. Los relatos nacionales subrayan por último la importancia otorgada a los Acuerdos de Protección de Inversiones (APIs) para proteger al inversor frente a medidas tributarias que infringen los estándares de protección de inversión. La red de APIs es incluso más numerosa que la red de CDIs. Sin embargo, o bien muchos países de la Región LATAM excluyen la materia tributaria del ámbito de aplicación de los APIs ("taxation carve-out"), o no existen APIs actualmente en vigor (Brasil, Ecuador, Bolivia).

En conclusión, los relatos nacionales subrayan una realidad preocupante, confirmada en la presentación de esta Relatoría General en Asunción, por el representante de Telefónica en asuntos fiscales en la Región LATAM, D. Miguel Iglesias. Existen importantes áreas de mejora para garantizar la seguridad jurídica del inversor, si se persigue que la Región LATAM sea atractiva a la inversión extranjera.

I. INTRODUCCIÓN



El acceso a la inversión extranjera directa en sectores como mercado de capitales, industria y recursos naturales se considera en muchos países una prioridad en la agenda política, ya que redundará en el desarrollo económico del país (mejora de la productividad local, ingresos fiscales, reducción de desempleo, etc.). A su vez los inversores extranjeros buscan seguridad jurídica y estabilidad política, social y económica en el país que les permita desarrollar su actividad económica.

Desde el punto de vista tributario, los inversores acuden en primer lugar a la normativa doméstica que contempla ventajas fiscales o incentivos otorgados a determinados vehículos (fideicomisos, fondos de inversión, maquilas, zonas francas, etc.). En segundo lugar, uno de los puntos que los inversores analizan a la hora de estructurar la inversión es la existencia de una red de convenios para evitar la doble imposición ("CDIs"). No sólo es importante una extensa red de CDIs, sino también con que país están firmados, teniendo en cuenta el peso de la creciente inversión intra-LATAM. La red de CDIs firmados por países latinoamericanos, por lo general, es desigual si lo comparamos con países europeos (ej. España y Países Bajos tienen alrededor de 100 CDIs firmados). Dado que los CDIs limitan la imposición en el estado de la fuente, generalmente alta para renta pasiva (dividendos, intereses y cánones), sus beneficios son clave en el planeamiento fiscal. Asimismo, la posibilidad de acudir al procedimiento amistoso/arbitraje para la solución de controversias previsto en los CDIs constituye un importante aliciente para estructurar la inversión. En tercer lugar, el inversor busca la protección mediante los APIs.²

En la actualidad, la necesidad de fomentar y consolidar una inversión extranjera directa se encuentra altamente condicionada desde el punto de vista fiscal. En primer lugar, a raíz del Plan BEPS, los Estados han reaccionado contra las estructuras de planeamiento abusivas donde no existe sustancia económica (ej. "treaty-shopping"), que erosionan la base imponible y permiten un traslado artificioso de beneficios. La aplicación de la normativa antiabuso por parte de la administración tributaria y los tribunales nacionales constituye un importante foco de tensión, tal como este Relato General va a exponer. En segundo lugar, la introducción del Pilar 2, y las llamadas "GloBE rules" tratan de poner un techo a la competencia fiscal entre países, mediante el establecimiento de un impuesto mínimo global. El impuesto mínimo no sólo impacta los países latinoamericanos, mediante la implementación de los impuestos mínimos cualificados ("qualified domestic minimum tax", por sus siglas en inglés, "QDMTT"), sino también en el diseño de sus incentivos fiscales (zonas francas, etc.) que pueden quedar afectados si en los grupos multinacionales por ejemplo la entidad matriz última se encuentra en un país que ha implementado el Pilar 2 (ej. España, o cualquier país de la UE).

El enfoque del Tema 2 ha sido eminentemente práctico, tomando tanto la perspectiva del inversor extranjero como del latinoamericano en la Región LATAM.

² Estos acuerdos de protección de inversiones en la mayoría de los casos adoptan la forma de convenios bilaterales de protección de inversiones, que se conocen por sus siglas en inglés como "bilateral investment agreements" ("BITs").



En consecuencia, el objetivo del seminario en el Tema 2 es verificar y agrupar las tendencias en la Región, así como analizar si las estructuras de inversión en Latinoamérica se encuentran afectadas por condicionantes fiscales (ej. abuso, Pilar 2), a la vez que subrayar los desafíos y oportunidades que se presentan en un entorno Post-BEPS. A los efectos de acotar el Tema 2, los relatos nacionales se han centrado en las inversiones de grupos multinacionales, excluyendo las consideraciones tributarias relativas a los “*family offices*”, que afectan a la tributación individual y de patrimonio de los integrantes de estas familias.

Para responder a esta pregunta central, los relatores regionales han explorado: (i) cuáles son las estructuras de planeamiento fiscal más utilizadas en los países Latinoamericanos para canalizar tanto la inversión extranjera como la latinoamericana en los tres sectores antes citados; (ii) cuáles son los incentivos fiscales que los Estados Latinoamericanos conceden para favorecer la implantación de estructuras de inversión extranjera en sus respectivos países y ser competitivos con respecto a otros países de la región; (iii) si los CDIs y APIs ofrecen importantes alicientes para estructurar la inversión en la Región; (iv) si las administraciones tributarias han empleado instrumentos para combatir estas estructuras de inversión (ej. cláusula del beneficiario efectivo, reglas de la CFC, normas de limitación de intereses, norma general antiabuso ‘GAAR’, normas anti-híbridos, etc.) y cuál ha sido el resultado en los tribunales.³

II. ESTRUCTURA DEL RELATO GENERAL

El contenido de este Relatoría General se estructura en 6 secciones: 1) Contexto económico, político y regulatorio de la inversión directa extranjera; 2) Análisis de las estructuras de inversión extranjera y latinoamericana; 3) Impacto de los CDIs en las estructuras de inversión; 4) Incentivos Fiscales, Regímenes especiales y Pilar Dos; 5) La reacción de las administraciones tributarias ante las estructuras de abuso y planificación fiscal agresiva; 6) Acuerdos de Protección de Inversiones.

III. CONTENIDO DEL RELATO GENERAL

Sección 1: Contexto económico, político y regulatorio de la inversión directa extranjera

³ Este relatoría general se apoya fundamentalmente en los relatos nacionales recibidos, que responden a las preguntas elaboradas previamente en el cuestionario. A estos efectos, en esta relatoría general se transcriben literalmente parte de estos relatos, cuyo contenido más detallado puede verse en el anexo (Sección IV). El relator general quiere agradecer expresamente a todos los relatores nacionales por su trabajo realizado y excelente análisis, que ha permitido identificar las tendencias en la Región LATAM.



1.1. Tendencia liberalizadora: una economía abierta

Los relatos nacionales han puesto de manifiesto cómo es el contexto económico, político y regulatorio en los países LATAM de cara a atraer la inversión extranjera y latinoamericana, estos tres sectores estratégicos (mercado de capitales, industria y recursos naturales). Podemos señalar que la tendencia mayoritaria en la Región LATAM es la liberalización, de forma que el inversor extranjero encuentra pocos obstáculos a su inversión. No existen generalmente restricciones a la entrada de inversores extranjeros en el sector industrial. En cuanto a los sectores como la energía o recursos naturales, puede existir algún tipo de control por parte del poder público, sin que esto llegue a impedir la entrada del inversor extranjero. Se plantean restricciones en relación con la adquisición de tierra por extranjeros o sectores sensibles. Ejemplos de esta tendencia liberalizadora con la inversión extranjera directa son Brasil, Uruguay, Panamá, Chile y Paraguay.

En **Brasil**, la legislación brasileña impone prohibiciones y restricciones al capital extranjero para determinados sectores de la economía considerados estratégicos o que supongan una amenaza para la seguridad y la soberanía nacionales. Se prohíbe la participación de capital extranjero en las siguientes actividades: (i) desarrollo de actividades relacionadas con la energía nuclear; (ii) asistencia sanitaria; (iii) servicios postales y telegráficos; y (iv) industria aeroespacial. En relación con los recursos naturales, la adquisición de tierras por extranjeros en Brasil está regulada por la Ley 5.709/1971, que impide a los inversores extranjeros comprar o arrendar áreas con más de 50 módulos fiscales. Además, un municipio no puede tener más del 25% de su territorio bajo el control de personas físicas o jurídicas de otros países. Salvo esta limitación con la adquisición de tierra, el sector minero, energético (energía renovable) e industrial, que son los principales atractivos para la inversión extranjera, está liberalizado. El relato nacional se hace eco de cómo la inestabilidad política en Brasil (2015-2016) afectó seriamente la inversión extranjera en dicho período.

En **Uruguay**, los relatores nacionales señalan la estabilidad política, social y económica de este país como uno de los principales atractivos para la inversión extranjera. La inversión extranjera fue el 49% del PBI en el año 2023, siendo Brasil, Argentina y Chile los principales inversores intra-LATAM. En cuanto a la inversión fuera de la Región, en 2023, España (18%) y Finlandia (13%) concentran la inversión. Curiosamente, no existe un CDI entre Uruguay y Argentina. No existe ninguna norma que limite la inversión extranjera mediante fondos de inversión, que constituyen sin duda uno de los principales vehículos escogidos por inversores extranjeros. Las únicas restricciones citadas en el relato nacional hacen referencia a normativa de derecho de la competencia, o a la transmisión/compra de inmuebles rurales y las explotaciones agropecuarias. Por medio de la Ley 18.0927 de 17/01/2007, el poder ejecutivo podrá autorizar a sucursales de entidades no residentes, fideicomisos y fondos de inversión no residentes la entrada en el capital social de entes jurídicos que exploten actividades agropecuarias, ya que por ley sólo



las personas físicas pueden ser los socios. Se señala que la autorización ha sido concedida en numerosas ocasiones, sin mayores inconvenientes.

El relato nacional de **Panamá** subraya como en este país la inversión extranjera ha sido la clave del crecimiento económico y el desarrollo experimentado por el país en los últimos años. En las últimas dos décadas, Panamá ha experimentado un crecimiento económico sostenido, con un promedio anual del 5.9%, comparado con el 2.5% del promedio regional. Panamá cuenta con una importante estabilidad política y democrática, que constituye uno de los alicientes buscados por el inversor. La única restricción señalada hace referencia al comercio al por menor. La Constitución de Panamá restringe el ejercicio del comercio al por menor a las personas (naturales o jurídicas) que no tengan nacionalidad panameña. Esa tendencia liberalizadora permite que se pueda excepcionar que empresas de utilidad pública, cuyo capital social debe ser mayoritariamente panameño, tengan accionistas extranjeros. No existen tampoco restricciones a la entrada de fondos de inversión extranjeros. A los efectos de atraer capital extranjero, la creación de zonas especiales de comercio ha sido esencial.

Chile es uno de los principales destinos de inversión extranjera directa (IED) en América Latina y a nivel global, con un notable aumento del 24,5% en comparación con 2022, alcanzando más de 21.000 millones de dólares en 2023. El relato nacional señala como causas de este éxito: su estabilidad política y macroeconómica, los múltiples acuerdos de libre comercio con países como Estados Unidos, la Unión Europea y China, y la posición de Chile como líder mundial en la producción de cobre y litio. Chile no impone restricciones a la entrada de capital extranjero en el sector de recursos naturales (minería), mercado de capitales o industria. Además el inversor extranjero no puede ser discriminado con respecto al inversor nacional (La Ley de Inversiones Extranjeras, Ley N° 20.848). En general, Chile tiene un sistema de concesiones de exploración y explotación respecto de las minas, en donde nacionales y extranjeros tienen igualdad de condiciones a la hora de solicitar las referidas concesiones. Como punto negativo, se subraya en el relato que la complejidad en los procedimientos regulatorios puede ser un importante freno a la inversión extranjera.

En **Paraguay**, el relato nacional presenta este país como una economía abierta sin restricciones. Se observa un incremento en los flujos netos de inversión directa en casi todos los años, observándose las mayores alzas en los años 2015, 2016 y 2020. La inversión directa extranjera proviene de principalmente de Brasil (15%), Estados Unidos (11%), Países Bajos (11%), Uruguay (8%) y España (8%), representando los inversionistas de estos países, en su conjunto, un 53% del total de inversión directa extranjera recibida por Paraguay. La inversión directa se encuentra atraída por los regímenes fiscales especiales, como el de zonas francas o maquilas. Resulta significativo que, con Brasil o Estados Unidos, Paraguay no dispone de un CDI o un API.



1.2. Restricciones a la inversión extranjera

La otra cara de la moneda, se encuentra representada por **Bolivia** y **México**. En estos dos países existen importantes restricciones a la inversión extranjera. En **México**, existen limitantes a la inversión extranjera para la adquisición de acciones en empresas mexicanas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) en los sectores de energía, telecomunicaciones y radiodifusión (49%) así como algunos sectores financieros (20%), relativa a la cantidad de acciones que se pueden adquirir. La normativa mexicana limita la operatividad de los fondos de inversión extranjeros y exige aprobación por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE). El relato nacional hace referencia a la importante reforma constitucional de octubre de 2024, al señalar la exclusividad del Estado en algunos sectores, tales como la planeación y control del sistema eléctrico nacional, los servicios de transmisión y distribución eléctrica, la explotación de litio, la exploración y extracción de petróleo y demás hidrocarburos. Junto con esa reforma constitucional, la ley de Inversión Extranjera establece algunas limitaciones en el sector energético y reserva de manera exclusiva al Estado mexicano la exploración y extracción del petróleo y de los demás hidrocarburos. Asimismo, tiene limitaciones en minería, recursos forestales e hídricos. Ello, aunado a que constitucionalmente no es posible que los extranjeros adquieran tierras en zonas fronterizas o marítimas a una distancia de 100 km de las fronteras y 50 km de las costas sin la autorización del gobierno mexicano, con lo cual se restringen de manera global las inversiones en el sector de recursos naturales. En general, estas limitaciones han tenido un impacto negativo bastante notorio en la entrada neta de capital en **México**, especialmente en los años 2023 y 2024.

En **Bolivia**, si bien la década de los 90 fue de gran apertura y liberalización de la economía, que se tradujo en APIs y CDIs, desde el año 2006, el relato nacional subraya la existencia de un proceso de estatización de la economía, que impuso importantes restricciones a inversionistas extranjeros, especialmente en el sector de hidrocarburos y recursos naturales. El Decreto Supremo N° 28701 de 1 de mayo de 2006 denominado Héroes del Chaco, agudizó el control estatal para todas las empresas que operan en el sector con medidas tales como la entrega de toda la producción de hidrocarburos a Yacimientos Petrolíferos Fiscales Boliviano ("YPFB") que es la que asume la comercialización de los hidrocarburos define precios y condiciones tanto para la importación como para la exportación de hidrocarburos. En otros sectores, como la industria o el mercado de capitales, no existen restricciones como en hidrocarburos, pero el entorno político no es favorable a la inversión. No existe en Bolivia normativa que limite la operatividad de fondos de inversión extranjeros. En conjunto, existe un evidente desinterés gubernamental por incentivar la inversión privada extranjera, excesiva burocracia, junto con una importante crisis cambiaria con escasez de dólares.

1.3. Tendencias en la Región LATAM

Como tendencias en la Región LATAM, podemos señalar:

- La Región tiende a la consolidación de una economía abierta. Si bien la liberalización es la tendencia general en el sector industrial o mercado de capitales, en sectores como recursos naturales/energía/hidrocarburos existen importantes restricciones a la inversión extranjera en países como en México o Bolivia.
- Si bien no puede hablarse de restricciones a la inversión extranjera, algunos relatos nacionales subrayan la complejidad de los procesos regulatorios, o la importante carga burocrática (*'red tape'*), que pueden constituir un importante obstáculo al inversor extranjero (Chile, Bolivia o Colombia).
- Los relatos nacionales contemplan cómo la inversión intra-LATAM está creciendo, siendo Argentina, Chile y Brasil los principales inversionistas. Como inversores de terceros países, se señalan a China, España, Estados Unidos, Canadá y Reino Unido. Como dato curioso, en muchos casos, la inversión extranjera no está ligada a la firma de un CDI. Paraguay no tiene CDI con Brasil o Estados Unidos. Uruguay tampoco tiene un CDI con Argentina. Perú tampoco tiene un CDI con España, siendo la inversión de éste último país muy importante. Este dato alimenta la controversia sobre si los CDIs son fundamentales o no de cara a canalizar la inversión extranjera.⁴

Sección 2: Análisis de las estructuras de inversión extranjera y latinoamericana

En la Región LATAM, los principales vehículos de inversión incluyen sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitadas, "partnerships" (sociedades de personas), fideicomisos y fondos de inversión. No sólo hablamos de determinados tipos de vehículos societarios, sino también de determinados regímenes fiscales que son clave en las estructuras de inversión extranjera. Desde el punto de vista fiscal, destacamos: 1) la sociedad holding; 2) La tributación territorial; 3) fondos de inversión 4) regímenes especiales (fideicomisos, sociedades de inversión, etc.).

2.1. La sociedad holding

La sociedad holding constituye uno de los regímenes más empleados en países europeos para canalizar la inversión extranjera. El régimen de entidades holding, que se suele llamar "*participation exemption*", tiene como objetivo: (i) declarar exentos la recepción de dividendos de filiales en el extranjero por parte de la sociedad holding; (ii) exonerar la venta de participaciones de las filiales en el extranjero. El objetivo es evitar la doble imposición, y por tanto que la sociedad matriz no sea sometida a imposición por beneficios que ya tributaron en las filiales. Existen importantes variaciones en la configuración de los regímenes de

⁴ T. Dagan, 'The Tax Treaties Myth' (2000) 32 *NYUJ Int'l L & Pol* 939.



“*participation exemption*”, por ejemplo a la hora de determinar los umbrales de participación para que se considere que existe control, o los porcentajes de la exención (ej. en algunos casos, no existe una exención plena sino del 95% como en España).

De los relatos nacionales recibidos, sorprende cómo únicamente **Colombia** sigue manteniendo un régimen de holding. El relato nacional de **Colombia** expone detalladamente el régimen de Compañías Holding Colombianas (CHC) diseñado para fomentar la inversión extranjera directa y generar empleo en Colombia. Las sociedades nacionales que se acogen a este régimen deben tener como actividad principal la tenencia de valores, la inversión o holding de acciones en sociedades colombianas y/o extranjeras, y la administración de dichas inversiones. Para acceder al régimen CHC, las sociedades deben cumplir con ciertos requisitos: tener una participación directa o indirecta en al menos el 10% del capital de dos o más sociedades por un mínimo de 12 meses, contar con los recursos humanos y materiales necesarios, y presentar una solicitud a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). El régimen CHC ofrece beneficios tributarios, especialmente cuando el accionista es extranjero y las inversiones se realizan en el exterior. Los dividendos y participaciones distribuidos por entidades no residentes a una CHC están exentos del impuesto sobre la renta en Colombia. Las rentas derivadas de la venta de participaciones en sociedades del exterior también están exentas y deben declararse como ganancias ocasionales exentas. Las rentas de la venta de acciones en la CHC por socios no residentes se consideran rentas de fuente extranjera. Este régimen es más beneficioso cuando la entidad en Colombia es poseída por extranjeros y tiene como objetivo la inversión en entidades residentes en el exterior.

Si bien **México**, no cuenta con un régimen holding o “*participation exemption*”, existen diversas ventajas fiscales, tales como la exención del Impuesto sobre la Renta sobre dividendos recibidos de filiales, el tratamiento favorable de las ganancias de capital, y la posibilidad de formar grupos fiscales. En el relato nacional de **México**, se documentan importantes ejemplos de cómo estas ventajas fiscales han sido determinantes en la inversión extranjera en el país (Grupo BMW, Iberdrola, Grupo Bursátil Mexicano y América Móvil).

Chile ha derogado el conocido régimen de sociedad plataforma de inversión. Se percibe una animadversión a este tipo de regímenes de sociedad holding al equiparlo erróneamente y de manera automática a situaciones abusivas, cuando el objetivo prioritario que se persigue es la eliminación de la doble imposición. El uso extendido de este tipo de regímenes de sociedades holding en países europeos confirma su importancia de cara a la atracción de capital extranjero. En **Chile**, el régimen de sociedad plataforma de inversión se mantuvo en vigor hasta el año 2021. A los efectos de eliminar la doble imposición económica, se mantiene un régimen semi-integrado desde 2017, que produce distorsiones y que no puede ser equiparado a un régimen de “*participation exemption*”. En este sistema semi-integrado, el impuesto corporativo pagado por una sociedad filial en Chile se registra como una renta exenta de impuesto corporativo en la sociedad holding chilena. Solo



cuando la renta se devenga o percibe por el contribuyente final (persona natural residente o domiciliada en Chile o persona natural o jurídica residente o domiciliada en el extranjero) se genera la obligación tributaria de declaración y pago de impuestos finales. En el caso de contribuyentes finales residentes en Chile, contra el impuesto Global Complementario (para personas físicas de tasa progresiva creciente hasta el 40%) se puede acreditar como crédito la totalidad del impuesto de primera categoría pagado por la sociedad que distribuye el dividendo, pero el contribuyente final está sujeto a una obligación de restitución del 35% del crédito. Lo anterior implica, en sencillo, que los contribuyentes finales del Impuesto Global Complementario solo pueden utilizar como crédito el 65% del crédito por impuesto de primera categoría. Los contribuyentes finales no residentes en Chile están sujetos a la misma obligación de restitución con respecto al Impuesto Adicional (tasa 35%), con la excepción de los residentes en países con los cuales Chile tenga vigente un convenio para evitar la doble tributación, en cuyo caso, no procede la obligación de restitución y el sistema tributario sería completamente integrado, pudiendo utilizar la totalidad del crédito por impuesto de primera categoría pagado. Esta particularidad en la carga tributaria total, (44,45% para residentes en países sin convenio de doble tributación vigentes y 35% para residentes en países con convenio de doble tributación vigente) es determinante para la definición de estructuras de inversión en Chile desde el extranjero. **Paraguay** tampoco dispone de un régimen de "*participation exemption*", pero al igual que Chile dispone de un mecanismo de compensación de la doble imposición económica.

La no existencia de régimen de sociedad holding puede dar lugar a situaciones de planeamiento fiscal. Así en el relato nacional de **Perú**, se documenta la frecuente creación de una empresa holding en Canadá, que a su vez posee una subsidiaria en Perú. Esta subsidiaria peruana es la titular de los derechos (usualmente en el sector minero) y lleva a cabo las operaciones correspondientes. Posteriormente, se produce una enajenación indirecta de acciones, mediante la cual un residente canadiense vende acciones de la empresa holding en Canadá, que a su vez posee acciones de la subsidiaria en Perú. De acuerdo con el artículo 13 del CDI Perú-Canadá, las ganancias derivadas de la enajenación de acciones cuyo valor provenga principalmente de bienes inmuebles situados en Perú pueden ser gravadas en Perú. Sin embargo, si el valor de las acciones de la empresa holding canadiense no proviene principalmente de bienes inmuebles situados en Perú, las ganancias de capital derivadas de la enajenación de dichas acciones no estarán sujetas a imposición en Perú. De esta manera, se supera la regla de venta indirecta que establece la legislación doméstica del Impuesto a la Renta (IR) en el Perú, y la renta solo se grava en Canadá, como país de residencia del enajenante.

El anterior caso peruano subraya la necesidad de adoptar un régimen de sociedad holding que permita al inversor extranjero exonerar la venta de participaciones en las filiales. En **Argentina**, la iniciativa privada acaba de proponer al Gobierno Nacional la introducción de un régimen de "*participation exemption*", para dejar exentos los dividendos recibidos de fuente extranjera y las ganancias patrimoniales derivadas de la venta de participación de las filiales. La propuesta contempla unos porcentajes de participación amplios para que se pueda aplicar el régimen. Como



ya se ha señalado, el régimen de sociedad holding es una de las principales carencias que se observan en la Región LATAM, y que incide negativamente en la inversión extranjera.

2.2. La tributación territorial

La Tributación territorial, por oposición a "renta mundial", implica que sólo las rentas que se obtienen en el país son objeto de tributación, y por tanto se exonera de impuesto las rentas producidas fuera del país. La adopción de un régimen de tributación territorial se presenta como una de las principales ventajas para el inversor extranjero en ciertos países de la Región LATAM. Es bien sabido que el empleo de este tipo de tributación territorial conlleva frecuentes situaciones de doble no imposición, junto con el empleo de jurisdicciones de baja o nula tributación ("*offshore tax havens*"). El relato nacional de **Panamá** precisamente se hace eco de frecuentes estructuras de inversión que dependen de una corporación registrada en jurisdicciones como la de Delaware en Estados Unidos, teniendo luego sociedades subsidiarias en jurisdicciones como las Islas Caimán, Islas Vírgenes Británicas. Son estas últimas quienes, mediante participaciones que pueden variar entre uno y otro grupo, se constituyen en accionistas de las empresas incorporadas en la República de Panamá.

Uruguay mantiene también un régimen territorial para gravar la renta de las sociedades. Aunque el criterio de la fuente es el principio rector del ordenamiento, la ley 20.095 y sus reglamentaciones, establecieron una importante extensión al criterio de la fuente para las rentas obtenidas fuera de Uruguay, en el caso de rentas por derechos sobre patentes y software, así como para las rentas pasivas (intereses, dividendos y cualquier aumento de patrimonio) obtenidas por la "Sociedad Holding y Tenedoras de Inmuebles", definida como aquella entidad que posee como actividad principal adquirir y mantener participaciones patrimoniales en otras entidades o bienes inmuebles, y a su vez que no realiza ninguna actividad comercial o de inversión sustancial. La extensión del criterio de la fuente en Uruguay es una señal evidente de las disfunciones que presenta la tributación territorial, en contraposición con el extendido uso de la tributación según renta mundial.

En el relato nacional de **Bolivia**, el principio de fuente presenta también una serie de obstáculos al inversor extranjero, especialmente si la inversión se canaliza mediante un establecimiento permanente de una entidad extranjera. Las ganancias de las personas jurídicas domiciliadas en Bolivia obtenidas en otras jurisdicciones tributarias offshore, no están alcanzadas por el Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (IUE). En el Decreto Supremo N° 24051 de 29 de junio de 1995: i) Se reglamenta la aplicación del Principio de Fuente en virtud del cual no integran la Base Imponible del IUE las rentas obtenidas fuera del territorio de Bolivia por parte de los sujetos pasivos del impuesto y ii) que los dividendos que se perciban por inversiones de capital en otras sociedades dentro de Bolivia no están alcanzados por el IUE. Se señala en el relato nacional que las sucursales de empresas extranjeras constituidas en Bolivia tienen un tratamiento más gravoso que las



filiales. El Artículo 34° del Decreto Supremo que reglamenta la aplicación del IUE en Bolivia, establece que para dichas sucursales se presume, sin admitir prueba en contrario, que las utilidades han sido distribuidas, con independencia de las fechas de remisión de fondos, en la fecha de vencimiento de la presentación de los estados financieros a la Administración Tributaria, de acuerdo con el tipo de actividad que desarrollen. Junto con el IUE con la alícuota general del 25% sobre la utilidad neta resultante de los estados financieros elaborados por la sucursal, deben también pagar una alícuota adicional del 12.5% por la presunción de remisión de fondos a su Casa Matriz. Por lo que, al final, las sucursales terminan pagando un IUE total efectivo del 37.5% sobre las mencionadas utilidades netas. Este ejemplo de Bolivia rompe con el principio de neutralidad en el que establecimientos permanentes y filiales deben tener un trato equivalente (ej. Artículo 24 Modelo de Convenio OCDE).

Aunque el régimen de tributación territorial se sitúa como uno de los principales incentivos para atraer la inversión extranjera, se pueden generar supuestos de doble no imposición, mediante el empleo de jurisdicciones de baja o nula tributación en las estructuras de planeamiento. Los ejemplos en Uruguay y Bolivia subrayan importantes fricciones y obstáculos.

2.3. Ventajas fiscales otorgadas los Fondos de Inversión

La mayoría de los relatos nacionales confirman que no existen restricciones a la entrada de fondos de inversión en sus respectivos países. Junto a la plena accesibilidad de estos fondos de inversión extranjeros, hay que destacar la existencia de importantes incentivos fiscales, en dos escenarios: (i) tributación del aportante/partícipe del fondo por la venta de participaciones o dividendos recibidos; (ii) la tributación de los fondos de inversión.

En **Brasil**, una ventaja en relación con los rendimientos distribuidos por los fondos de inversión constituidos en Brasil a los partícipes, es que si estos son inversores extranjeros no residentes, estos rendimientos están exentos del impuesto sobre la renta. También están exentas las ganancias derivadas de la negociación de las participaciones del fondo en mercados organizados, lo que seguramente es un importante atractivo para inversiones en Brasil a través de los fondos. Estos beneficios se aplican siempre y cuando el inversor no residente no provenga de paraísos fiscales.

El relato nacional de **Chile** subraya cómo los fondos de inversión son principalmente el vehículo de inversión utilizado para ciertas industrias en Chile, por ejemplo, infraestructura y forestal. La tributación del aportante varía dependiendo de dos factores: (i) si reside o se encuentra domiciliado en Chile o en el extranjero, y (ii) la naturaleza de la renta que reciba (beneficios o dividendos o, bien, de la enajenación o rescates de cuotas, según sea el caso). Para el caso de aportantes no residentes en Chile, se gravan con un impuesto del 10% en carácter de único (obligación de retención del Fondo) las distribuciones que realice el Fondo y, respecto a las enajenación o rescate de las cuotas, se deberán determinar el mayor valor afecto



considerando como costo el valor de adquisición y/o aporte. Sin embargo, si el aportante es un inversionista institucional no residente en Chile, el mayor valor quedará gravado con impuesto único del 10%. Esto hace que sea frecuente utilizar un inversionista institucional no residente en Chile, para poder beneficiarse de la tasa del 10%.

En **Paraguay**, los partícipes de un fondo de inversión constituido en Paraguay gozan de exoneraciones fiscales establecidas en la Ley Tributaria, que se aplican tanto para personas jurídicas contribuyentes del Impuesto Corporativo (IRE), personas físicas con residencia fiscal en Paraguay contribuyentes del Impuesto a la Renta Personal ("IRP") o no residentes que son contribuyentes del Impuesto a la Renta de los No Residentes ("INR"). En términos prácticos, esto significa que, si una persona jurídica contribuyente del IRE, una persona física contribuyente del IRP, o, una entidad no residente contribuyente del INR son partícipes de un fondo de inversión incorporado en Paraguay, todos los ingresos que perciban por la distribución anual de rendimientos, o, las ganancias de capital que obtengan por la venta de cuotas-partes o disolución del fondo de inversión, están exentas de sus respectivas obligaciones del IRE, IRP o INR en Paraguay. Además, el fondo de inversión no tributa el IRE por las rentas que obtiene, por lo que, se encuentra totalmente exento del IRE. La Autoridad Tributaria de Paraguay confirmó esto en una emblemática consulta vinculante emitida en agosto de 2022 a favor de una Sociedad Anónima Administradora de Fondos Patrimoniales de Inversión ("AFPISA").

En **Argentina**, en relación al tratamiento fiscal para inversores extranjeros de fondos de inversión argentinos, la normativa doméstica contempla los siguientes beneficios: (i) exención en el Impuesto a las Ganancias por suscripciones o rescates efectuados siempre que los beneficiarios residan en jurisdicciones cooperantes con la transparencia fiscal; (ii) la tenencia de cuotas partes por parte de no residentes no se encuentra sujeta al Impuesto sobre los Bienes Personales en Argentina, (iii) no hay incidencia del Impuesto al Valor Agregado por revaluación de cuotas partes, distribuciones de rentas o rescate de inversión.

En **México**, los fondos de inversión pueden gozar de una exención en el Impuesto sobre la Renta (ISR) si se cumplen ciertos requisitos, al igual que en el Impuesto al Valor Agregado (IVA), siempre y cuando se trate de la administración de inversiones. Los fondos de inversión en México, especialmente los fondos de inversión en renta variable y los fondos de inversión en deuda, suelen beneficiarse de un régimen fiscal que permite a los inversionistas pagar impuestos solo cuando se realiza la ganancia (es decir, al momento de la venta de las participaciones), lo que se conoce como "imposición diferida". Esto es atractivo para los inversionistas que buscan maximizar su rendimiento a largo plazo.

2.4. Vehículos y regímenes fiscales especiales



Existe una heterogénea panoplia de regímenes especiales (zonas francas, maquilas), así como de incentivos fiscales específicos otorgados a determinados vehículos como por ejemplo los fideicomisos, sociedades de inversión, etc.

Paraguay ofrece un atractivo régimen fiscal para las maquilas y zonas francas. El régimen de maquila consiste en una entidad legal constituida en Paraguay, que funcionará como entidad maquiladora, siendo la subsidiaria de una empresa del exterior, que es la que usualmente cierra los acuerdos con los compradores finales. De este modo, la empresa maquiladora de Paraguay firma un contrato de maquila con la controlante del exterior, y esta última encarga a la maquiladora, la producción de bienes o servicios para los clientes finales, que están ubicados fuera de Paraguay. Así, una vez producidos los bienes o servicios, la maquiladora paraguaya emite factura al cliente final por orden y cuenta de la empresa controlante con la que tiene firmado el acuerdo de maquila. El 69% de las exportaciones bajo este régimen se destinan a Brasil, luego, el 14,5% termina en Argentina y el 3,2% en Bolivia. El remanente se divide entre Uruguay, Chile, EE.UU. y el resto del mundo, según datos de enero de 2025. Nada impide que este tipo de estructuras involucre a entidades controlantes de la maquiladora paraguaya, que estén constituidas en territorios con presión fiscal baja o regímenes fiscales especiales. El régimen de maquila ofrece la aplicación de un solo impuesto que es el Tributo Único de Maquila (“TUM”) que se determina aplicando la tasa del 1% sobre el mayor de dos valores: (a) valor agregado en Paraguay; o, (b) valor de la factura emitida por orden y cuenta de la matriz. No aplica ningún otro impuesto a la renta sobre la operación, de ahí su gran atractivo.

Otro régimen fiscal utilizado en **Paraguay** es el régimen de zonas francas, previsto en la Ley N° 523/1995 para realizar inversiones industriales de gran envergadura. A través de este régimen, una empresa firma un contrato con el Estado paraguayo, por el cual, queda habilitada a administrar una zona franca con amplias exoneraciones fiscales y aduaneras. El concesionario firma, a su vez, contratos con los usuarios de zona franca, y son los usuarios quienes se encuentran exentos de todo tributo aduanero, nacional o municipal. Bajo este régimen, el usuario sólo tributa el Impuesto de Zona Franca (“IZF”) aplicando la tasa del 0,5% sobre los ingresos brutos que obtiene por las exportaciones realizadas a terceros países.

El relato nacional de **Panamá** alude a las llamadas Sociedades de inversión inmobiliaria, cuyo objetivo ha sido propiciar la atracción de capital en el mercado inmobiliario. Algunos beneficios fiscales que sustentan su atractivo en la exención del Impuesto sobre la Renta para personas jurídicas (“ISRJ/CIT”). La referencia estadística de la Superintendencia del Mercado de Valores a 2025 muestra que más del 40% de las sociedades de inversión registradas corresponden a sociedades categorizadas como sociedades de inversión inmobiliaria, lo que refleja una proclividad marcada por parte del mercado, dinamizada potencialmente por aspectos relacionados con un mercado inmobiliario en frecuente crecimiento y franquicias fiscales atractivas.



En **Perú**, se contempla una importante ventaja fiscal a la inversión realizada a través de la Bolsa de Valores de Lima (BVL). En este régimen, se permite a los inversores extranjeros gozar del beneficio tributario de una tasa del Impuesto a la Renta ("IR") reducida del 5% sobre las rentas de fuente peruana que obtengan, en comparación con el 30% que aplicaría en caso de que la inversión se lleve a cabo fuera de la BVL.

Como vehículos especiales, los relatores nacionales señalan la existencia de fideicomisos/trusts (**Argentina, Ecuador, México y Perú**), sociedades de personas/partnerships (**México**) o contratos de asociación en participación (**Perú**). Estos vehículos suelen ser generalmente transparentes, por lo cual los rendimientos se atribuyen a los beneficiarios de estos vehículos. Existen importantes ventajas fiscales otorgadas a los fideicomisos/trusts en algunos países. En **Ecuador**, dependiendo del objeto, los fideicomisos pueden no estar sujetos al pago del Impuesto a la Renta ("IR"). En **México**, existen regímenes tributarios especiales para ciertos tipos de fideicomisos/trusts como: (i) Fideicomisos de inversión en bienes raíces (FIBRA): están exentos del ISR y del IVA; (ii) Fideicomisos de inversión en energía (FIDE): están exentos del ISR y del IVA; (iii) Trusts de inversión en bienes raíces: están exentos del ISR y del IVA.

2.5. Tendencias en la Región LATAM

Como tendencias en la Región LATAM, podemos señalar:

- No existe de manera generalizada un régimen de sociedad holding ("*participation exemption*"), que por otro lado es tan frecuente en países europeos, como un régimen destinado a evitar la doble imposición. Con la única excepción de Colombia (Compañía Holding Colombiana), y la propuesta de reforma en Argentina, esta carencia constituye uno de los principales escollos a los efectos de obtener y consolidar inversión extranjera en LATAM.
- La tributación territorial, que ha sido una de las principales bazas para atraer la inversión extranjera en la Región LATAM, presenta importantes inconvenientes y disfunciones. Se facilitan escenarios de doble no imposición con el uso de sociedades residentes en países de nula o baja tributación. Países como Uruguay contemplan excepciones al principio de tributación en fuente, precisamente para poder gravar la renta.
- La proliferación de medidas tributarias favorables para inversores no residentes a través de regímenes y vehículos especiales es una realidad en la Región LATAM (fideicomisos, fondos de inversión, sociedades de inversión inmobiliaria, maquilas, zonas francas, etc.). Como veremos en la Sección 4, estos incentivos se encuentran seriamente afectados por la implementación del impuesto mínimo global (Pilar 2).



Sección 3: Impacto de los CDIs en las estructuras de inversión

Los CDIs se configuran tradicionalmente como los instrumentos que facilitan la inversión directa extranjera, no sólo mediante la limitación de los tipos de retención previstos en normativa doméstica en relación con la renta pasiva (dividendos, intereses y regalías), sino por ejemplo mediante la posibilidad de resolver las disputas que se pueden generar mediante el procedimiento amistoso o arbitraje, o la aplicación del principio de no-discriminación con base en nacionalidad (Artículo 24 Modelo OECD/ONU).

Los relatores nacionales han esbozado las líneas generales de la política fiscal seguida por sus países en sus respectivos CDIs, junto con específicos puntos de atención, como el acceso a los tratados, el tratamiento de regalías y servicios técnicos, la aplicación del principio de no-discriminación, las ventas indirectas de participaciones, la cláusula de la nación más favorecida y la resolución de disputas.

3.1. Una red de CDIs desigual y heterogénea

En la Región LATAM, es difícil articular un mapa consistente y uniforme sobre las líneas seguidas en la negociación y firma de CDIs. En primer lugar, existen países con una extensa red de CDIs (**Uruguay, Chile, Brasil, México**, etc.) frente a países como una escasa red de CDIs (**Colombia, Bolivia, Perú**, etc.). Los CDIs generalmente son beneficiosos para el inversor. Por ejemplo, el relato nacional de **Uruguay** señala que en el CDI con España, los dividendos están gravados a tasa del 0% si el beneficiario posee al menos un 75% de participación accionaria, mientras que en los acuerdos con Alemania o Bélgica se aplica un límite del 5% cuando la participación alcanza o supera el 10%. Sin embargo, en otros casos, como los señalados en el relato nacional de **Perú**, los dividendos pagados a entidad no-residente están sometidos a una retención del 5%, que puede ser inferior a los tipos de retención en los CDIs. En la normativa doméstica peruana, se contempla un tipo del 4,99% de retención para el pago de intereses siempre que se cumplan una serie de requisitos, pudiendo también ser inferior al tipo del 10% contemplado en los CDIs.

En segundo lugar, los relatores nacionales subrayan cómo los CDIs siguen fundamentalmente el Modelo OCDE, aunque existen importantes desviaciones en línea con el Modelo de las Naciones Unidas, fundamentalmente para permitir tributación compartida en relación con las regalías y servicios técnicos (**Ecuador, Colombia, Paraguay, Uruguay, Panamá, Brasil**).

En tercer lugar, junto con CDIs que siguen fundamentalmente el Modelo OCDE de tributación por renta mundial, existe la decisión 578 en el seno de la Comunidad Andina, que sigue el principio de tributación territorial (**Bolivia, Ecuador, Perú y Colombia**). La Decisión 578 CAM, que grava atendiendo a la fuente productora



presenta importantes críticas, tal cómo se señala en el relato nacional de **Ecuador**. Sería necesaria una adaptación para incorporar la resolución de controversias, incorporar normas antiabuso, etc. La tributación de los servicios, servicios técnicos, asistencia técnica y consultoría en el Artículo 14 de la Decisión 578 no resulta satisfactoria en el contexto de los servicios prestados en línea o digitales. Dicho Artículo señala que las rentas obtenidas por empresas de servicios profesionales, técnicos, de asistencia técnica y consultoría, serán gravables solo en el país miembro en cuyo territorio se produzca el beneficio de tales servicios. Salvo prueba en contrario, se presume que el lugar donde se produce el beneficio es aquél en el que se imputa y registra el correspondiente gasto. Se plantea gran inseguridad jurídica sobre qué se entiende por servicios técnicos, o qué se entiende por el beneficio.⁵

3.2. Acceso a CDIs

El acceso a los CDIs requiere la aplicación conjunta de los Artículos 1 y 4 del Modelo OCDE/ONU, es decir ser persona residente en uno de los Estados Contratantes y estar sujeto a imposición ("*liable to tax*"). El hecho de que se paguen impuestos en el país de la fuente, o que estén sometidos a imposición, ha sido determinante no sólo para que se pueda acceder a los beneficios del CDI, sino para aplicar, por ejemplo, el artículo 23 de los CDIs.

En Chile, la mayoría de los CDI firmados por Chile no se incluyen expresamente a partnerships o vehículos transparentes. Por el contrario, solo en los CDI recientemente suscritos se han incorporado literalmente los vehículos fiscalmente transparentes como sujetos del convenio. En el Oficio N°1338 de 2024 se consulta si los fondos de inversión y fondos mutuos chilenos pueden obtener respecto de los dividendos que perciban de inversiones realizadas en Estados Unidos de América las tasas rebajadas del artículo 10 (dividendos) del convenio. Al respecto, el Servicio de Impuestos Internos (SII) señaló que los fondos de inversión y fondos mutuos chilenos no cumplen con los requisitos del artículo 4 del convenio para ser considerados como residentes, por lo que el convenio no es aplicable.

En **Perú**, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) de Perú concluyó que los fondos de inversión chilenos no son considerados residentes en Chile a los efectos del CDI Perú-Chile. En **Uruguay**, el convenio con México reconoce como residentes a sociedades de personas y fideicomisos si sus ingresos están sujetos a imposición a nivel de la entidad o de sus socios. El CDI con Malta extiende esta consideración a partnerships cuyos socios tributan por rentas atribuidas. De forma similar, el protocolo con Liechtenstein ratifica que las entidades en régimen de atribución de rentas (ERAR) uruguayas cumplen con los requisitos de residencia, y por último, el convenio con España limita beneficios para ciertas entidades con regímenes fiscales preferenciales, como las de Zona Franca.

⁵ Consulta de la SUNAT, N.º 000049-2024-SUNAT/7T0000, 3 Julio de 2024



En **México**, el Servicio de Administración Tributaria (SAT) ha emitido varias resoluciones que establecen que los fideicomisos y las sociedades de inversión de capital variable no pueden acceder a los beneficios del CDI, ya que no son considerados residentes fiscales en México. En el caso "Fomento Económico Mexicano, S.A. de C.V. vs. Servicio de Administración Tributaria (SAT)", el Tribunal Federal de Justicia Administrativa (TFJA) resolvió que un fideicomiso no podía acceder a los beneficios del CDI entre México y los Estados Unidos, ya que no era considerado un residente fiscal en México. **México** es uno de los pocos países de la Región LATAM que es favorable a la inclusión de cláusulas de Limitación de beneficios (LOB). En el caso "Grupo Financiero Inverlat, S.A. de C.V. vs. SAT", la Suprema Corte de Justicia de la Nación resolvió que una sociedad de inversión de capital variable no podía acceder a los beneficios del CDI entre México y Canadá, ya que no cumplía con los requisitos de sustancialidad en la LOB del convenio.

En **Colombia**, los convenios no excluyen la aplicación de los beneficios previstos en el CDI a ningún tipo de sociedades/partnerships de otro estado, salvo por el Convenio con Francia en el cual las sociedades de personas no pueden beneficiarse de la reducción al 5% del gravamen sobre los dividendos que se generen al poseer 20% o más de participación en una sociedad.

Por último se plantea un caso interesante en relación con las Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVEs) españolas, que sólo tributan por el 5% de los rendimientos (exención del 95%). En el CDI Brasil-España, el artículo 23(4) dispone que «Cuando un residente del Brasil obtenga dividendos que, de acuerdo con las disposiciones del presente Convenio, puedan someterse a imposición en España, Brasil eximirá del impuesto estos dividendos». En el relato nacional de **Brasil**, se especifica que mediante un pronunciamiento administrativo se concluyó que los dividendos distribuidos por una ETVE a un residente brasileño no se encuentran exentos, y por tanto están sujetos al impuesto sobre la renta en Brasil.

3.3. Tributación de regalías y servicios técnicos

Uno de los puntos más relevantes es el tratamiento de regalías y servicios técnicos. Se aprecia una tendencia en la Región LATAM en línea con el Modelo ONU, que permite al país de la fuente gravar las regalías en fuente (Artículo 12 Modelo de la ONU) y servicios técnicos (12 A Modelo de la ONU). Sin embargo existen también algunas excepciones en la Región (ej. **Ecuador, Uruguay, Perú**). Será interesante observar cómo se recibe en la Región LATAM el nuevo Artículo 12 AA, para la tributación en fuente del pago por servicios, que se recogerá en el Modelo de la ONU (2025). Este nuevo artículo 12AA, que sustituirá al 12A y 14 del Modelo ONU, introduce una importante simplificación al gravar el pago por la prestación de servicios en importe bruto ("*gross amount*"). Dado que algunos relatores nacionales han observado las dificultades de distinguir conceptualmente "servicios técnicos", este nuevo Artículo 12AA puede resultar más fácil y efectivo de aplicar. Esta tendencia a equiparar regalías y servicios técnicos puede visualizarse en los siguientes países: **Brasil, Colombia, Paraguay y Argentina**.



Una importante peculiaridad es la interpretación por parte de las autoridades fiscales brasileñas de los CDIs de **Brasil**, equiparando las regalías con los servicios técnicos, a fin de que sean gravados en la fuente por el artículo 12 de la CDIs. Esta equiparación se hace a través del protocolo del tratado y no se aplica sólo a 5 países: Finlandia, Japón, Suecia, Francia y Austria. Los CDIs tratados más recientes firmados por Brasil ya contienen una cláusula de servicios técnicos, que atrae la imposición al país de origen. Por regla general en **Colombia**, las regalías son gravadas al 10%. No obstante, algunos convenios incluyen una definición amplia de regalías que abarca los servicios técnicos, asistencia técnica y consultoría. De no existir esta disposición, dichos servicios se tratarían como un beneficio empresarial que no sería gravado en Colombia a menos que la actividad se desarrolle a través de un establecimiento permanente.

En **Paraguay**, el CDI entre Paraguay y Uruguay, estableció, en su artículo 13 BIS, una disposición que aplica para rentas que provienen de la prestación de “Servicios Técnicos” definidos como servicios de naturaleza gerencial, técnica o de consultoría, inspirada en el Artículo 12 A Modelo ONU. Entre este tipo de servicios, el CDI citado menciona los servicios gerenciales, técnicos y de consultoría. Lo principal de esta disposición, es que implica que, las rentas que provienen de servicios que califican bajo este artículo, están excluidas del artículo 7 de utilidades empresariales, y, el tratamiento especial que reciben en el marco de este artículo 13 BIS, es que pueden soportar una retención en la fuente de pagos ya que se establece una tributación compartida de estas rentas, con un tope del 15%, que en Paraguay se traduce en la aplicación del el Impuesto a la Renta de los No Residentes (“INR”), que debe ser sustraído de las rentas remesadas al exterior. Ningún otro CDI firmado por Paraguay contiene una disposición similar al 13 BIS. El relator nacional advierte de los problemas en calificar las rentas dentro de este Artículo 13BIS.

En el relato nacional de **Argentina**, se visualiza esta tendencia expansiva a gravar servicios técnicos como regalías. La asistencia técnica se encuentra incluida en la definición de regalías de todos los CDI firmados por Argentina, excepto, por ejemplo, en el de Alemania y Japón (no vigente). Se producen también importantes asimetrías en relación con el concepto de servicio técnico entre los CDIs y la normativa interna.

Desde la normativa doméstica, el concepto de asistencia técnica, que se incluye en la cláusula de regalías- dependía de la transmisión de conocimiento en la prestación. Sin embargo, Argentina ha firmado convenios ampliando el alcance de asistencia técnica, incluyendo a la “prestación de servicios que involucren la aplicación, por parte del prestador, de un conocimiento especializado no patentable, habilidad o experiencia, y que no necesariamente requiere la transmisión de dicho conocimiento al prestatario” (CDIs: China, México, Chile, Brasil, Luxemburgo). Bajo la normativa doméstica, Argentina no aplica retención sobre servicios técnicos prestados en el exterior que no impliquen transmisión de conocimiento, con lo cual esta definición no debería generar un tratamiento fiscal más gravoso bajo el CDI.



Sin embargo, no sigue la anterior tendencia **Ecuador**, que grava las regalías en fuente, siguiendo el Modelo ONU, califica los servicios dentro del Artículo 7, y por tanto no sujetos a tributación en fuente. Tampoco es la política seguida por **Perú**, de gravar los servicios técnicos como regalías, por lo que tributarán en residencia al aplicar el Artículo 7 como renta empresarial. **Uruguay** tampoco incluye una cláusula específica para servicios técnicos en su red de CDIs, por lo que tributarán en el estado de residencia.

3.4. El principio de no-discriminación

Gracias a los CDIs, la protección frente a medidas discriminatorias ha tenido un importante predicamento en la Región LATAM. En el relato nacional de **Brasil**, se comenta el Caso Volvo, en aplicación del CDI entre Brasil y Suecia, resuelto por el Tribunal Superior de Justicia. En normativa doméstica, posterior a la entrada en vigor del CDI, se establecía un tipo del 15% sobre los dividendos destinados a no residentes en Brasil, mientras que los dividendos pagados a residentes estaban exentos. En virtud del artículo 24 del CDI, el Tribunal Superior de Justicia reconoció el derecho del contribuyente no residente a la exención, aplicable a los residentes, basándose en que el principio de no discriminación en el artículo 24. Actualmente, Brasil no impone retenciones en el pago de dividendos a no-residentes.

En **Argentina**, la Corte Suprema de Justicia ha señalado en el emblemático caso *Pirelli Neumáticos SAIC (TF 24.943-1)* y otro *c/ DGI y otros/ recurso directo a cámara*, que la cláusula de no discriminación del CDI Argentina-Italia resultaba aplicable, evitando un trato discriminatorio en materia de deducciones por pagos a sujetos no residentes. El relato nacional de Argentina contempla la posibilidad de oponer la cláusula de no discriminación prevista en el Artículo 24 de los CDIs argentinos a una normativa doméstica que limita la deducibilidad de gastos devengados que resultan ganancias de fuente argentina de no residentes vinculados o situados en paraísos fiscales al momento del pago de los mismos. En **México**, el relato nacional recoge la importancia del principio de no discriminación en los CDIs para oponerse a determinadas discriminaciones relativas a establecimientos permanentes. También en **Colombia**, (resolución del Consejo de Estado num. 28093 de 2024), se ha determinado que el pago de una comisión a un residente en México no debería estar sujeto a la limitación de deducibilidad, a la luz del principio de no-discriminación en el CDI. En **Chile**, existen abundantes pronunciamientos administrativos en relación con el Artículo 24 de los CDIs a los efectos de prohibir la aplicación de restricciones en la deducciones de gastos a entidades no residentes.



Es necesario señalar que el principio de no discriminación en el seno de los CDIs tiene un alcance muy limitado, si por ejemplo se compara con el principio de tratamiento nacional en el marco de los APIS.⁶

3.5. Transmisiones indirectas de participaciones

Uno de los puntos más controvertidos consiste en la tributación de las transmisiones indirectas de participaciones.⁷ Estas operaciones consisten en la interposición de una sociedad no residente a la que se atribuye el activo que se desea enajenar. Al transmitirse las participaciones de la entidad no residente, ya no estaríamos ante una transmisión directa de bienes radicados en el país de la fuente. Ante esta situación, muchos estados en la Región LATAM han extendido su regla interna de fuente para poder gravar estas transferencias indirectas. En los relatos nacionales, se menciona que la legislación doméstica permite gravar las transferencias indirectas de participaciones (**Perú, Chile, Colombia, Argentina, México, Ecuador, Panamá, Bolivia, Uruguay**). Sólo **Paraguay** no dispone en su legislación doméstica de la posibilidad de gravar las transmisiones indirectas de participaciones.

Se plantea un conflicto entre esta normativa doméstica y los CDIs. A nivel de CDIs, el Artículo 13 OECD/ONU sólo contempla las transmisiones directas, pero no dice nada de las transmisiones indirectas. Por tanto, la existencia de un CDI, que siguiera lo dispuesto en el Artículo 13 OECD/ONU, no cubre en principio ganancias de capital derivadas de la enajenación de entidades residentes fuera del Estado de la fuente o en terceros Estados. Para evitar este escenario, en **Argentina**, algunos CDIs permiten expresamente el gravamen de las transmisiones indirectas (CDIs con Chile, México, y Emiratos Árabes). El relato de **Perú** dispone que los CDI firmados por Perú con Japón, México, Corea, Suiza y Portugal contemplan expresamente la posibilidad de someter a gravamen en fuente las transmisiones indirectas de participaciones. La administración peruana ha concluido recientemente que el CDI Perú-Chile no impide que Perú aplique su normativa doméstica para las transmisiones indirectas de participaciones (Informe 000117-2023-SUNAT/7T0000). La Administración Tributaria concluye que, según el CDI Perú-Chile, las ganancias de capital obtenidas por un residente de Chile por la enajenación indirecta de acciones de una sociedad domiciliada en Perú pueden someterse a imposición en Perú, aplicando el artículo 21 del CDI (otras rentas). Esta interpretación que extiende el alcance del Artículo 21 resulta cuanto más discutible:⁸ (i) en primer lugar, aunque el concepto de ganancia patrimonial no se define de manera explícita, existe un consenso que la expresión “enajenación de bienes” engloba todos los

⁶ A. Martín Jiménez and M. Risvas, ‘Non-discrimination, National Treatment and Taxation’, en R. Danon, S. Wuschka, y A. Ziegler (eds.), *Tax Issues in International Investment Arbitration*, (Kluwer, 2025) [en prensa].

⁷ Sobre esta materia en la Región LATAM, vid. A. Báez Moreno, ‘Transferencias indirectas de sociedades residentes y convenios de doble imposición en Iberoamérica’, en A. Báez Moreno y J. M. Castro (eds), *Problemas de Tributación Internacional en Iberoamérica. Una Visión desde los 10 años de la OITI* (Univ. Externado, 2019), 655.

⁸ A. Baez, supra n. 7, p. 663



incrementos de valor como consecuencia de una transmisión de un bien; (ii) en segundo la regla de distribución residual del Artículo 13 (5) Modelo OCDE y 13 (6) Modelo ONU atribuye al estado de residencia la tributación en exclusiva de “las ganancias derivadas de la enajenación de cualquier otro bien distinto de los mencionados en los párrafos precedente”, excluyendo por tanto la aplicación del 21. La posición de la SUNAT contradice el 13 (5) del CDI Perú-Chile, provocando gran incertidumbre jurídica. En el caso del CDI Perú-Canadá, solo se admite el gravamen en el Estado de la fuente, en el caso de acciones cuyo valor proviene de “real estate” ubicado en el otro Estado (“*land rich provision*”). Caso contrario, la potestad de gravar es exclusiva del país de residencia, lo cual imposibilita que se apliquen reglas de venta indirecta bajo el CDI Perú-Canadá.

Chile también ha seguido la línea de Perú, a los efectos de indicar expresamente en su red de CDIs que las transmisiones indirectas de participaciones, se encuentran sujetas a gravamen (CDIs con Canadá, México, Nueva Zelanda, Brasil, Argentina y México). Se ha planteado un importante conflicto en relación con el CDI Chile-España. Con fecha 14 de abril del 2023, la Corte de Apelaciones de Santiago (rol 197-2021) revocó la sentencia de primera instancia dictada por el Primer Tribunal Tributario y Aduanero en materia de ventas indirectas y aplicación del CDI suscrito entre Chile y España. El tribunal de primera instancia había resuelto que el párrafo 4º del artículo 13 del CDI establecía la posibilidad de gravar en el Estado de la fuente (Chile) la ganancia de capital obtenida en las llamadas “ventas indirectas”. El quid del asunto era determinar si la expresión del artículo 13 del CDI “cuyo valor se derive directa o indirectamente”, permitía gravar las ventas indirectas en Chile cuando el mayor valor de dicha venta esté representado, significativamente y en los términos del artículo 10 de la Ley de Impuesto a la Renta Chileno, por activos subyacentes chilenos. La Corte de Apelaciones revocó la sentencia de primera instancia sosteniendo que establecer que el CDI entre Chile y España permitiese gravar las ventas indirectas en Chile “resulta más que discutible, sino derechamente errada”. Actualmente se encuentra pendiente de recurso de casación ante la Corte Suprema el referido fallo.

En **Brasil**, los CDIs no tienen disposición acerca de las transmisiones indirectas de participaciones. De hecho, no hay en la legislación doméstica una normativa que prevea la tributación de las plusvalías derivadas de la venta indirecta de una participación en una empresa situada en Brasil. Las autoridades fiscales sin embargo se basan en una interpretación jurisprudencial que carece de fundamento legal para gravar estas transmisiones indirectas, generando importante inseguridad jurídica.

3.6. La cláusula de nación más favorecida

Los inversores extranjeros pueden verse afectados positivamente por las famosas cláusulas de la nación más favorecida. Este tipo de cláusulas garantiza a una de las partes contratantes un trato fiscal no menos favorable que aquel que la otra parte otorgue a un tercer Estado en un convenio posterior. Es decir, por medio de esta



cláusula, se pueden aplicar al inversor beneficios previstos en otros CDIs firmados con posterioridad con terceros estados.

En los relatos nacionales, abundan ejemplos de la aplicación de este tipo de cláusulas. En **Chile**, la mayoría de los CDIs disponen de este tipo de cláusulas. En **Brasil**, en 2024 la Hacienda brasileña ha hecho pública una Solución de Consulta que confirma la aplicación de la cláusula de nación más favorecida del protocolo del CDI Brasil-Bélgica. El punto 2 del Protocolo de este CDI establece que, si Brasil firma un tratado con una tercera nación, no situada en América Latina, que limite la imposición de determinadas rentas (plusvalías y rentas de autónomos) en relación con los no residentes, se aplicará una limitación idéntica a las relaciones entre Brasil y Bélgica. En el caso concreto se trataba de una plusvalía por la venta de una participación y se aplicó el tipo más favorable previsto en el CDI Brasil-Israel. En **Ecuador**, existe este tipo de cláusulas en los CDIs con Suiza, Chile y Singapur. En **Perú**, el CDI entre Perú y México, contiene este tipo de cláusula estableciendo que si Perú firma un convenio con otro país que establezca tasas menores sobre dividendos, intereses y regalías, esas tasas se aplicarán automáticamente a los residentes mexicanos bajo las mismas condiciones. El Informe 036-2017-SUNAT/7T0000 concluye que las condiciones para aplicar esta cláusula se han cumplido para dividendos e intereses, pero no para regalías. Los CDI con Corea y Suiza, vigentes después del CDI con México, establecen tasas menores para dividendos y algunos intereses. Por lo tanto, estas tasas menores se aplican a los dividendos e intereses procedentes de Perú cuyo beneficiario efectivo sea residente en México, y viceversa, a partir del 1 de enero de 2015. **Uruguay** ha incorporado estas cláusulas de nación más favorecida en pocos CDIs (Chile, Bélgica, Singapur y Emiratos Árabes). Hasta la fecha, sólo en el CDI Uruguay-Chile se ha aplicado, reduciendo el tipo de retención por intereses, por la entrada en vigor del CDI Chile-India.

El conflicto más interesante relativo a este tipo de cláusulas, se ha producido en **Colombia**. Respecto de la inclusión de los servicios técnicos, la asistencia técnica, y los servicios de consultoría, dentro de la definición de regalías, es importante tener en cuenta que en el año 2020 entró en vigencia el CDI con UK, excluyendo tales de la definición de regalías, tratándolos como beneficios empresariales. Esto llevó a analizar si se activaba la cláusula de nación más favorecida en otros convenios suscritos por Colombia. Por medio de Concepto No. 3283 del 17 de febrero de 2020, la Dirección de impuestos Aduanas nacionales (DIAN), se pronunció sobre tal asunto en el siguiente sentido:

- En cuanto a los CDI con España, Chile, y Suiza, no se activó la cláusula, ya que en dichos CDI se exige que Colombia hubiere acordado con un tercer Estado un tipo impositivo inferior o una exención.
- En cuanto al CDI con la República de México, la cláusula solo se activó para servicios técnicos y asistencia técnica, pero no para consultoría.
- Respecto a los CDI con República Checa, Canadá y Portugal se activó la cláusula.



La sección cuarta del Consejo de Estado resolvió la demanda de nulidad interpuesta contra la posición de la DIAN para los CDI con España, Chile y Suiza, la cual fue decidida en la sentencia No. 25411 de 2024, determinado que en el CDI con UK no se redujo el tipo impositivo, sino que se cambió la calificación jurídica de "Regalías" a "utilidades empresariales". Por su parte, un tipo impositivo inferior implica solo una reducción de la tasa sin modificar su existencia, mientras que cambiar la calificación jurídica elimina el concepto anterior. Por lo tanto, el cambio antes mencionado en el CDI con UK no justifica la activación de la cláusula de nación más favorecida para los CDI antes mencionados.

En el relato de **Argentina**, se plantea un caso muy similar al colombiano. En este punto, se ha generado una polémica con el CDI Argentina – Japón (firmado el 27/06/2019, aún no vigente) dado que la cláusula de regalías no incluye a los pagos por asistencia técnica, y por tanto se aplicaría la cláusula de rendimientos empresariales. Ello genera un impacto en los límites de imposición de otros CDI con cláusula de nación más favorecida firmados por Argentina: China, Reino Unido, Bélgica, Holanda, Francia. Si se sigue la interpretación seguida por el Consejo de Estado colombiano, no se aplicaría esta cláusula, pero existe discusión al respecto.

3.7. Resolución de Disputas tributarias transfronterizas

Uno de los puntos más valorados por los inversores extranjeros es la resolución de controversias tributarias transfronterizas de una manera efectiva y eficiente. Si las controversias relativas a la interpretación de los CDIs, aplicación del principio de libre competencia (*"the arm's length principle"*) no se soluciona mediante el procedimiento amistoso o arbitraje, se daña gravemente la seguridad jurídica. En los relatos nacionales, casi con gran unanimidad, se recoge una ausencia de estos mecanismos de resolución de controversias. Avanzar hacia una efectiva resolución de controversias es una de las tareas pendientes más urgentes en la Región LATAM.

De los relatos nacionales recibidos, **Argentina, Chile, Panamá, México, Perú y Uruguay** han firmado el Instrumento Multilateral para la implementación de las Medidas BEPS ("MLI"). En cuanto a las recomendaciones BEPS relativas al procedimiento amistoso y arbitraje (ej. Parte V y VI del MLI), el trato dado es desigual.

La adopción de la Parte V del MLI obliga a estos estados a cumplir con las recomendaciones BEPS en relación con mejorar la eficiencia del procedimiento amistoso (estándar mínimo, por ejemplo, cumplimiento de los tiempos mínimos marcados en el Artículo 25, párrafos 1 – 3, del Modelo de la OCDE/ONU). Los relatores nacionales, de manera casi unánime, se quejan de la falta de acceso a la estadística y contenido de los procedimientos amistosos celebrados en su país. Este es un dato preocupante, que refuerza la opacidad en el procedimiento amistoso para la resolución de controversias. Se desconocen las áreas sujetas a controversias, así como las soluciones que se hayan alcanzado.

En cuanto al arbitraje, ninguno de estos países ha aceptado incorporar Parte VI del MLI, que regula el arbitraje. Es decir, este hecho ejemplifica todavía el recelo de muchos países a acudir al arbitraje como un medio efectivo de resolución de controversias. Este relator general ha esbozado en un trabajo anterior las principales causas del rechazo al arbitraje, así como soluciones potenciales para incentivar el uso de arbitraje en la Región LATAM y caribeña.⁹

De la lectura de los relatos nacionales, se aprecia como algunos países aceptan el arbitraje voluntario en algunos CDIs firmados (**Colombia, Perú**). Es decir, para que se recurra al arbitraje a los efectos de resolver las cuestiones no resueltas en el MAP, ambas autoridades competentes y el contribuyente deben estar de acuerdo. Si se produce este acuerdo, el contribuyente debe consentir por escrito que quedará vinculado por la decisión de la junta de arbitraje (ej. CDI Colombia con Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos). De manera aislada en **Paraguay**, el CDI Paraguay - España contempla una cláusula de arbitraje, que tiene un ámbito muy limitado (ej. se excluyen los casos de aplicación de la normativa antiabuso). Lo mismo ocurre con **Chile**, que en alguno de sus CDIs dispone de cláusula de arbitraje siguiendo el Artículo 25 (5) del Modelo de la OCDE/ONU (CDIs con Austria, Canadá, Ecuador, Italia, Japón, México, Países Bajos, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, Uruguay). Tampoco los CDIs firmados con **Uruguay** apuestan por el arbitraje de manera generalizada.

Sorprende constatar cómo países como Brasil o Argentina renuncian a acudir al arbitraje como medio de resolución de controversias, si el procedimiento amistoso no alcanza una solución. Tal como se señala en el relato argentino, **Argentina** ha incorporado en texto de unos pocos CDIs (por ejemplo, Chile y Austria -no vigente-) abriendo la posibilidad a renegociar el CDI en caso que Argentina cambie su política: *“En el caso que Argentina cambie su política en lo que respecta al arbitraje como procedimiento de acuerdo mutuo de resolución de controversias, las autoridades competentes se consultarán para considerar la negociación de un acuerdo para la modificación del Convenio. Asimismo, las autoridades competentes harán lo posible para implementar de la manera más eficiente posible el procedimiento de acuerdo mutuo contemplado en el Artículo 26”*.

La opacidad en relación con los casos llevados por el proceso amistoso (ej., estadísticas y contenido), junto con el recelo generalizado al arbitraje, constituye una importante área de mejora, si se quiere dar seguridad jurídica al inversor.

3.8. Tendencias en la Región LATAM

⁹ R. Garcia Anton, 'Who is Afraid of Arbitration to Solve Tax Disputes? A Look into the Caribbean Region for Spotting Problems and Proposing Solutions' (2025) 7 *Caribbean Tax Law Journal* 23. Disponible en https://caribbeantaxlawjournal.com/wp-content/uploads/2025/02/CTLJ-7_Ricardo.pdf (Acceso 24.06.2025)

Como tendencias en la Región LATAM, podemos señalar:

- La red de CDIs es muy desigual y difícil de extraer líneas comunes. Los CDIs combinan disposiciones del Modelo de la OCDE, junto con el de la ONU, especialmente en relación con la tributación de regalías y servicios técnicos. La Decisión 578 de la CAM, que sigue el principio de tributación en fuente, necesita reforma, por ejemplo en cuanto a la inclusión de normas antiabuso, resolución de controversias y tributación de los servicios en el contexto de la digitalización de la economía.
- El acceso a CDIs aparece en muchos casos restringido cuando se trata de sociedades de personas/partnerships, o en casos de entidades beneficiadas con exención (ej., ETVE españolas en relación con el CDI de Brasil).
- La tributación de servicios y regalías constituye uno de los principales focos de interés en la Región LATAM. En países como Brasil, Colombia, Paraguay y Argentina se visualiza esta tendencia expansiva a equipar servicios técnicos con regalías. Por el contrario, Ecuador, Perú y Paraguay califican servicios técnicos como beneficios empresariales en el Artículo 7 de los CDIs. Se necesitará seguir con detenimiento el desarrollo del nuevo Artículo 12 AA del Modelo de la ONU (2025) y su implantación.
- El principio de no discriminación ha tenido un recorrido importante en la Región LATAM, a los efectos de evitar que se produzca un mayor gravamen a inversores extranjeros.
- Las transmisiones indirectas de participaciones siguen siendo el área de gran batalla e inseguridad jurídica. Las interpretaciones seguidas en Brasil y Perú pueden hacer replantearse la inversión extranjera, ya que la interpretación seguida por la administración se aparta de los estándares internacionales en la interpretación de CDIs.
- La cláusula nación más favorecida tiene un alto valor para el inversor, y quizás los últimos casos (ej. Colombia, Argentina) ponen de manifiesto el posible alcance de este tipo de cláusulas para mejorar la tributación al cambiar la calificación de la renta.
- El área donde los países suspenden, con importante menoscabo de la seguridad jurídica, es la resolución de controversias. Se desconoce la estadística de cómo funciona el procedimiento amistoso en la práctica. El recurso a arbitraje es muy escaso y residual en la Región LATAM. La firma del MLI, y en concreto la Parte VI sobre arbitraje, ha tenido muy poca aceptación.



Sección 4: Incentivos fiscales y Pilar 2

En esta sección, el objetivo ha sido constatar cómo los países de la región LATAM han recibido el Pilar 2, así como medir su impacto en el corto y largo plazo.

4.1. Incentivos fiscales y regímenes preferenciales

Uno de los grandes atractivos de la Región LATAM para atraer la inversión extranjera son los incentivos fiscales (deducciones, créditos fiscales, exenciones, "tax holidays", etc.), así como regímenes especiales o preferenciales como las zonas francas. En cuanto a incentivos fiscales, podemos destacar el novedoso régimen de incentivos a las grandes inversiones (RIGI), aprobado en **Argentina**. En el relato argentino, se especifica que el RIGI es un régimen de promoción de inversiones al menos USD 200.000.000 en total en sectores de forestoindustria, turismo, infraestructura, minería, tecnología, siderurgia, energía, petróleo y gas. El vehículo que desarrolle en forma exclusiva el proyecto promocionado (denominado VPU, "Vehículo de Proyecto Único") puede estar organizado como bajo cualquiera de los tipos societarios vigentes en Argentina, sucursales o Unión Transitoria. Los proyectos que involucren inversiones superiores a USD 1.000.000.000 con destino a posicionar al VPU en el mercado extranjero serán denominados "Exportación Estratégica a Largo Plazo". El RIGI otorga importantes beneficios fiscales y cambiarios: estabilidad fiscal, estabilidad cambiaria, una alícuota del 25% para el impuesto de ganancias (IG) (la alícuota regular oscila entre el 25% y el 35%), amortización acelerada de bienes e inversiones, actualización de quebrantos en el IG sin límite de prescripción¹⁹ (actualmente no permitido según la posición de las autoridades fiscales), reducción al 3,5% la retención sobre distribución de dividendos luego de séptimo año del proyecto. Además, en el régimen de RIGI, determinados pagos a sujetos no residentes puedan no quedar sujetos a retención de Impuesto a las Ganancias o bien, a una alícuota efectiva inferior al 15% (pagos efectuados por proyectos 'Exportación Estratégica a Largo Plazo').

Los relatos de **Brasil, Uruguay, Panamá, Paraguay** desgranar los pormenores de estos regímenes preferenciales que hacen atractivo la inversión extranjera. **Brasil** cuenta con importantes regímenes preferenciales en el sector industrial. Se reduce hasta el 75%, por el plazo de diez años, en el Impuesto de Sociedades para las industrias que se instalen en los estados que forman parte de las áreas de la Superintendencia de Desarrollo de la Amazonia (SUDAM) y la Superintendencia de Desarrollo del Sudeste (SUDENE). También es muy importante la Zona Franca de Manaus (ZFM), que contempla importantes beneficios y exenciones en muchos impuestos.

En **Uruguay**, la Ley de Promoción de Inversiones (Ley N.º 16.906) establece un marco amplio de beneficios fiscales tanto para inversiones locales como extranjeras. Entre ellos, se incluyen la exoneración del Impuesto al Patrimonio (IP), IVA y aranceles en la importación de bienes de capital, la devolución del IVA por compras locales y la posibilidad de acceder a una exoneración parcial o total del Impuesto a



la Renta de las Actividades Económicas (IRAE), dependiendo de indicadores clave como generación de empleo, descentralización, exportaciones e innovación. El régimen de zonas francas es otro de los grandes atractivos del país, ofreciendo exoneración de impuestos nacionales como el IRAE, IP, IVA, Impuesto de control de las sociedades Anónimas (ICOSA) e incluso tributos aduaneros. Los usuarios de estas zonas pueden operar sin restricciones fiscales, lo que ha convertido a este régimen en un motor clave para la captación de inversiones extranjeras. El régimen de puerto y aeropuerto libre permite el almacenamiento y la circulación de mercaderías sin el pago de impuestos mientras se encuentren en estas áreas, siendo especialmente útil para actividades logísticas y comerciales de alcance internacional. El sector tecnológico goza de importantes incentivos, con regímenes especiales para empresas de software, investigación en biotecnología y servicios tecnológicos. Estas actividades pueden beneficiarse de exoneraciones del IRAE por ingresos generados a partir de licencias, servicios prestados desde Uruguay y proyectos innovadores que cumplan con criterios de sustancia económica. El país también promueve sectores estratégicos como la forestación, los agronegocios y las energías renovables, donde se ofrecen exoneraciones de IRAE e IP, además de incentivos específicos para proyectos de generación de energía limpia y producción de hidrógeno verde. En el caso de la forestación, las actividades vinculadas a bosques naturales y artificiales reciben importantes beneficios tributarios. El sector inmobiliario cuenta con regímenes especiales, particularmente en proyectos de vivienda de interés social y construcción de gran dimensión económica, que incluyen exoneraciones y créditos fiscales para incentivar la inversión en este ámbito. Uruguay ofrece un régimen fiscal atractivo para extranjeros que obtienen la residencia fiscal denominado “*tax holiday*”. Este régimen permite a los nuevos residentes fiscales optar entre dos alternativas para los rendimientos de capital mobiliario obtenidos en el exterior (intereses, dividendos, etc.): exonerarlos completamente del IRPF durante 10 años o tributar a una tasa reducida del 7% de forma indefinida, en contraste con la tasa general del 12%. La elección, aplicable exclusivamente a estos rendimientos, debe formalizarse mediante declaración jurada al obtener la residencia fiscal.

Panamá cuenta con importantes beneficios fiscales atribuidos a las zonas francas, principalmente utilizados por empresas del sector logístico. En la Sección 2, se ha desarrollado el régimen de maquilas y zonas francas que dispone **Paraguay** para hacer atractiva la inversión extranjera. **Ecuador** permite a las empresas que ejecuten proyectos de inversión en Ecuador reducciones en la tarifa de Impuesto a la Renta (IR) que se sitúa en el 25%. La reducción podrá ser del 5% si el inversionista realiza un proyecto de inversión nueva y productiva, (lo que incluye la generación de plazas de trabajo); y, el plazo de la reducción será el previsto en el respectivo contrato de inversión (generalmente 15 años). El régimen de zonas francas de Ecuador permite una exoneración del IR durante los primeros 5 años desde la generación de ingresos. Luego de este período, se aplica una tarifa reducida del 15%, siempre que se mantenga la calificación vigente.

4.2. Incentivos fiscales y regímenes preferenciales

Es evidente que el diseño de incentivos fiscales y regímenes preferenciales, queda ampliamente condicionado a la implementación del Pilar 2, o las Reglas GloBE, tal como señala en la literatura.¹⁰ De la información obtenida en los relatos nacionales, podemos concluir que con la excepción de **Brasil**, los países de la Región LATAM no han implementado el Pilar 2. Tampoco existen claros pronunciamientos sobre si se implementará. Brasil implementó el Pilar 2 en 2024 a través de la Ley 15.079/2024. La aplicación se limitó a la institución de un impuesto mínimo (QDMTT), que se añadió a la Contribución Social sobre los Beneficios Netos (CSLL), y siguió íntegramente las directrices de la OECD.

En el relato de **Colombia**, se especifica como la Ley 2277 de 2022 implementó una tasa mínima de tributación del 15% (TMT). Esta regla aplica a las personas jurídicas contribuyentes del impuesto sobre la renta en Colombia, salvo algunas excepciones, y determina una fórmula especial para identificar si procede o no el impuesto adicional. En opinión de la relatora nacional, la configuración de la TMT local difiere de lo que el Pilar 2 define como una QDMTT, ya que: (i) aplica no solo a entidades que pertenezcan a un grupo multinacional con ingresos globales superiores a 750 millones de euros, sino en general a los contribuyentes del impuesto sobre la renta en Colombia, salvo algunas excepciones; (ii) aplicaría incluso si el contribuyente en Colombia no pertenece a un grupo multinacional, o si bien pertenece a uno, el mismo no tiene en Colombia más de 10 millones de euros de ingresos o 1 millón de euros de utilidades en la jurisdicción; (iii) la norma local no tiene en cuenta beneficios tributarios basados en la sustancia de la operación. Si bien la entidad puede ser acreedora de una deducción adicional que en la depuración ordinaria de la renta hace que el impuesto disminuya, en aplicación de la TMT dicho beneficio se pierde al no ser tomado en cuenta dentro de la fórmula. Del mismo modo, no consagra excepciones basadas en el nivel de nómina y el valor en libros de activos tangibles dentro de Colombia.

Tal como hemos señalado, en muchos casos, los países de la Región no se han pronunciado sobre si se hará efectiva esta implementación del Pilar 2, y en qué términos. Este dato sorprende más cuando tenemos en la Región a países OCDE, como México o Chile. La implementación del Pilar 2 se encuentra pues en un estado muy incipiente. Tal como señalan los relatores nacionales (**Uruguay, México, Chile**), existe una creciente preocupación sobre cómo impactará el Pilar 2 en el diseño de incentivos y la política fiscal de estos países. A los efectos de minimizar el impacto, el relato nacional de **Paraguay** confía que la exclusión de rentas por actividades de sustancia en el marco del Pilar 2 (“SBIE” por sus siglas en inglés), en concreto por activos fijos y gastos por nóminas, puede ser clave para minimizar

¹⁰ Sobre Incentivos y Pilar 2, existe una amplia literatura, V. Chand and K. Romanovska, ‘The Impact of Pillar Two on Corporate Tax Incentives and Incentives Post Pillar Two – The Potential Rise of Tax Credits and Subsidies’, (2023) 6 *International Tax Studies* 9 (edición digital); L. Parada, ‘Global Minimum taxation: A Strategic Approach for Developing Countries’, (2024) 15 *Columbia Journal of Tax Law* 2, 187

el impacto GloBE. En el relato de **Ecuador**, se aborda la posibilidad de considerar la Participación Laboral del 15% sobre la utilidad financiera dentro de “covered taxes” a los efectos de calcular tasa efectiva de imposición (ETR). Si se incluye, el relator nacional, concluye que Ecuador podría estar fuera del ámbito del impuesto mínimo. Otras de las estrategias empleada, podría ser el “*jurisdictional blending*” a los efectos del cálculo de la ETR. El hecho que el cálculo sea a nivel jurisdiccional (por país) permite al grupo de empresas multinacional aprovechar tipos impositivos más bajos aplicables a determinadas actividades en el contexto de regímenes preferenciales, si existen otras actividades que se desarrollan en la misma jurisdicción y que están sujetas a una tributación más elevada.¹¹ La flexibilidad en la interpretación y aplicación de los estándares contables puede ser crucial para evitar entrar en el ámbito del Pilar 2.¹² Otra estrategia que podría ser efectiva para reducir el impacto del Pilar 2 es el empleo de subvenciones (“grant schemes”) o “*qualified refundable tax credit*” (QRTCS).¹³ En relación con los QRTCS, al ser tratados como “Globe Income” para el cálculo del ETR, podrían conseguir que éste último fuera inferior al 15% al incluirse en el denominador de la fracción. El relato de **Brasil** menciona cómo se está planteando que el beneficio fiscal consistente en la reducción del impuesto sobre sociedades (IRPJ, “*Imposto sobre a renda das pessoas jurídicas*”) en las zonas SUDAM y SUDAM se ajuste al concepto de QRTCS.

La competencia fiscal entre países LATAM, que implementen el Pilar 2, se haría, por tanto, depender de quién ofrece el mejor sistema de QRTCS, o en su caso, subvenciones. El problema es que QRTCS requieren que se haga un desembolso en metálico al contribuyente en un plazo de cuatro años desde que se cumplieron las condiciones que dieron lugar al crédito. El mismo problema ocurre con las subvenciones. En la Región LATAM, los problemas de liquidez, crisis económica y déficit de los estados hacen casi inviable el desembolso en metálico, por lo que el uso de estos QRTCS o subvenciones estaría casi descartado en la práctica. Ya que el SBIE pudiera no ser suficiente para reducir el impacto del Pilar 2, algunos autores han planteado la creación de “*safe harbours*”, siempre y cuando los incentivos estén vinculados a la realización de actividades con sustancia económica que empleen a trabajadores.¹⁴

Por último, conviene señalar que la escasa recepción del Pilar 2 en la Región no impide que el Pilar 2 se aplique y tenga importantes efectos colaterales. Si las estructuras de planeamiento actuales con entidades en la Región LATAM cuentan con una entidad matriz última en un país de la UE, cosa que sucede bastante frecuentemente, por ejemplo, en España, se podría activar el “*top-up-tax*” en este

¹¹ J. Englisch & J. Becker, ‘International Effective Minimum Taxation – The GLOBE Proposal’, (2009)11 *World Tax J.* 4 (edición digital); R. Codorniz Leite Pereira, ‘Pillar Two and Developing Countries: The Perils of Jurisdictional Blending’, (2023) 15 *World Tax J.* 4 (edición digital).

¹² E. Eberhartinger y G. Winkler, ‘Pillar Two and the Accounting Standards’, (2023) 51 *Intertax* 2, 134.

¹³ Artículo 3.2.4. and 10.1 de las GloBE Model Rules y párrafos 134 -138 de los Comentarios a las GloBE Model Rules.

¹⁴ See Chand & Romanovska, *supra* n. 10,



último país mediante una regla de inclusión de beneficios (*“income inclusion rule”*). Los relatores nacionales advierten cómo los grupos multinacionales se encuentran en la actualidad valorando esta circunstancia, a los efectos de acometer posibles reestructuraciones de grupo, evitando la incidencia del Pilar 2. Asimismo, la implementación del Pilar 2 que pudiera hacerse en otros países ha tenido incidencia, por ejemplo en la configuración del RIGI argentino. En el relato de **Argentina**, se especifica cómo la regulación del RIGI establece que “los incentivos tributarios no producirán efectos en la medida en que pudieran resultar en una transferencia de ingresos a fiscos extranjeros por aplicación de un impuesto mínimo global”. Dicha norma requiere una transferencia de ingresos a fiscos extranjeros con motivo de la aplicación de un impuesto global. Es decir, que no basta la aplicación de un impuesto mínimo global reglamentariamente en otro país, sino que por aplicación de este termine existiendo una transferencia de ingresos a un fisco extranjero. El relator argentino se muestra escéptico en cuanto a su efectiva implementación, ya que dependerá en gran medida de la información obtenida por Argentina en un intercambio de información.

Recientemente, el acuerdo del G7 de 28 de junio de 2025, de exonerar a multinacionales norteamericanas del cumplimiento del Pilar 2, así como el llamamiento hecho por el ministro de Finanzas alemán a suspender la implementación en Europa, no arroja expectativas de éxito de esta iniciativa. Se justificaría, por tanto, una actitud cautelosa y expectante por parte de los países de la Región LATAM de cara a la implementación de las reglas GloBE.

4.3. Tendencias en la Región LATAM

Como tendencias en la Región LATAM, podemos señalar:

- Los países de la Región LATAM cuentan con importantes beneficios fiscales y regímenes fiscales preferentes. Esta ha sido la baza principal seguida para atraer inversión extranjera. Sin embargo, la irrupción del Pilar 2 genera una importante incertidumbre y desafíos en la Región LATAM.
- La mayoría de los países, con la excepción de Brasil, no han implementado el Pilar 2. En muchos casos, ni siquiera el país ha tomado una posición sobre si se va a implementar finalmente. La reciente exclusión de empresas norteamericanas arroja dudas sobre si la UE va a exigir la aplicación del Pilar 2, ya que podría suponer una importante pérdida de competitividad.
- El rechazo o indiferencia, casi general, al Pilar 2, en Latinoamérica, no hace que existan importantes efectos colaterales. En el caso de multinacionales que operen en la Región con sus matrices en países de la UE, por ejemplo, se podría activar el *“top-up-tax”* vía una IIR. Esto hace que las multinacionales estén reestructurando sus operaciones para aminorar el impacto de las Reglas GloBE.
- El estado incipiente de implementación del Pilar 2 en la Región LATAM permite todavía un análisis pormenorizado de las medidas que se pueden tomar para aminorar el impacto, como por ejemplo el SBIE, flexibilidad en la

aplicación de los estándares contables, el “*jurisdictional blending*”, QRTCS, subvenciones, etc. El impacto del Pilar 2 constituye uno de los principales desafíos en la Región LATAM, ya que el atractivo de la Región LATAM hasta ahora se ha hecho en gran medida depender de incentivos y regímenes fiscales preferenciales.

Sección 5: Abuso y planificación fiscal agresiva: ¿Cuál ha sido la reacción de las administraciones tributarias ante estructuras de inversión por grupos extranjeros?

El objetivo de esta sección no sería una relación descriptiva de las medidas antiabuso que dispone su país para luchar contra el planeamiento fiscal agresivo. Esta descripción detallada escaparía del ámbito de esta relatoría general, y además ha sido tratada en anteriores relatorías generales tanto a nivel de IFA central, como a nivel de IFA LATAM de una manera extensa y detallada. Hemos sido más modestos. Se ha preguntado a los relatores nacionales cómo se está aplicando la normativa antiabuso por la administración tributaria y los tribunales del país, a los efectos de detectar si existen desviaciones de los estándares internacionales, o si la posición de la administración es agresiva y no ajustada a derecho. Asimismo, se ha pretendido comprobar si la actuación de los tribunales y de la administración tributaria ha sido excesiva o desproporcionada, y, por tanto, dañando la seguridad jurídica, que es lo que busca el inversor extranjero. Partiendo de los casos presentados por los relatores nacionales, esta sección se divide en dos partes: i) aplicación de la normativa general antiabuso, en particular la GAAR (“*General Anti Abuse Rule*”); ii) interpretación de la cláusula de beneficiario efectivo (BE).

5.1. Aplicación de la GAAR o normativa antiabuso

La implementación de las opciones contempladas en la Acción 6 del Plan BEPS para cumplir con el mínimo estándar, mediante el MLI, ha sido desigual en la Región LATAM. En **Perú**, por ejemplo se ha optado por la norma de propósito principal (PPT, “*principal purpose test*”), reservándose la posibilidad de negociar bilateralmente una cláusula de limitación de beneficios (LOB, “*limitation of benefits*”). **Argentina, México, Chile, Colombia, Uruguay** recogen en su “*MLI position*” la opción por la PPT, junto con la cláusula simplificada de limitación de beneficios (SLOB) prevista en el Artículo 7, párrafo 8 y siguientes del MLI. **Panamá** opta por la aplicación de la PPT como mínimo estándar exclusivamente. La introducción de la PPT, en aquellos países que han firmado el MLI, genera importantes tensiones sobre la compatibilidad de esta norma con la GAAR doméstica o con principios similares como el principio de realidad económica (**Argentina, Uruguay**).¹⁵

¹⁵ Sobre la compatibilidad de la PPT con la normativa antiabuso doméstica en la Región LATAM, véase G.O. Teijeiro & J.M. Vázquez, ‘The Application of the Principal Purpose Test and Domestic General Anti-Avoidance Rules and Specific Anti-Avoidance Rules in Latin America: In Search of Legal Certainty’, (2023) 77 *Bull. Intl. Taxn.* 9 (edición digital).

De los casos señalados en los relatos nacionales, los casos argentinos de “*treaty shopping*” han desatado importante polémica en la Región LATAM sobre cómo la administración tributaria y los tribunales están aplicando la normativa antiabuso. Dicha aplicación pone excesivamente el foco en la existencia de un escenario de doble no-imposición, sin que a juicio de este relator general, quede suficientemente probado el abuso. Resulta criticable desde el punto de vista de la seguridad jurídica del inversor que se asimile automáticamente un supuesto de doble no imposición con una situación abusiva.

El primer caso comentado en el relato nacional de **Argentina** es *Molinos Río de la Plata*.¹⁶ En este caso, la administración tributaria aplicó la norma antiabuso general -principio de realidad económica (sustancia sobre forma)-, al antiguo convenio Argentina-Chile, que seguía un principio de tributación territorial. Se desconoció la existencia de una sociedad plataforma chilena reconociendo como real accionista a Molinos Río de la Plata S.A. (sociedad argentina). Se sostuvo en la sentencia que Molinos Argentina había utilizado de forma abusiva el CDI al recurrir a la sociedad plataforma chilena como ‘sociedad conducto’, para desviar el cobro de los dividendos originados en las acciones de las sociedades uruguayas y peruana hacia jurisdicción chilena, con el objeto de evitar al mismo tiempo el pago del impuesto a las ganancias en la Argentina y su similar a la renta en Chile. Las autoridades fiscales en Argentina consideraron que la sociedad plataforma chilena había sido creada con el último fin de crear un supuesto de doble no imposición (no tributación en Chile por los dividendos recibidos de Uruguay y Perú, y no tributación en Argentina por Molinos Argentina en virtud del entonces art. 11 del CDI Argentina-Chile).

El fallo de la Corte Suprema argentina ha recibido numerosas críticas en la literatura, así como se destaca el acertado análisis del voto particular contra el fallo emitido por el juez Rosecrantz.¹⁷ Entre estas críticas, podemos señalar; i) se aplica un concepto como el de “beneficiario efectivo” (BE) en el Artículo 11 del antiguo CDI Argentina-Chile, propio del Modelo de Convenio de la OCDE, a un Convenio que está basado en tributación territorial (principio de la fuente) y por tanto no sigue directrices OCDE; ii) se le da un significado a la cláusula de BE, haciéndolo equivalente a una norma general antiabuso, que no sigue las directrices OCDE a partir del 2014, que restringen su alcance; iii) el razonamiento de la Corte Suprema insiste en la existencia de una situación de doble no imposición, producida por el hecho de la sociedad plataforma chilena, cuyos rendimientos estaban exentos. Se echa en falta en el razonamiento (ej. Página 23) un análisis de los elementos probatorios del abuso, la falta de sustancia económica, más allá de constatar que

¹⁶ Corte Suprema de Argentina, *Molinos Río de la Plata*, Caso 1351/2014, 2 Sep. 2021

¹⁷ Sobre un análisis crítico de los Molinos, vid. G. Tejeiro, ‘A Pre-BEPS, long-expected Landmark Argentine Supreme Court Decision on DTA interpretation and Domestic GAAR Application in a treaty Setting’, *Kluwer International Tax Blog* (11 Sept. 2021); A. Martín Jiménez, ‘Is There an International Minimum Standard on Tax Treaty Shopping after BEPS Action 6? Some Recent Divergent Trends’, (2022) 14 *World Tax J.* 3 (edición digital); A. Galán & R. García Antón, ‘Principal Purpose Test and Customary International Law: A Note of Caution’, (2022) 14 *World Tax J.* 4 (edición digital).



se producía una situación de doble no imposición. El voto del juez Rosencrantz insiste en que el legislador podría haber incluido en el CDI disposiciones para evitar la doble no imposición, que pudieran excluir a las sociedades plataformas chilenas, y sin embargo no lo hizo (p.62). En tal caso, se aplicaría la literalidad del Artículo 11 que atribuye la potestad tributaria exclusiva a Chile, que por ley doméstica no ejerció. Incluso, una posterior modificación del CDI mediante un protocolo en 2003, no modificó el principio de la fuente del Artículo 11 del CDI para dividendos, aunque ya las sociedades plataforma de inversiones chilenas existían. Este razonamiento del voto particular pone en alza el llamado elemento objetivo de la PPT (“el beneficio no es conforme con el objeto y propósito de las disposiciones pertinentes del Convenio”). Tal como han hecho otros tribunales, como el Tribunal Supremo canadiense,¹⁸ el beneficio otorgado cabe dentro del objetivo y fin del CDI, que no hizo nada expresamente para evitarlo. Hacer prevalecer el principio de realidad económica, en normativa interna, sobre el CDI vulneraría el principio de buena fe (Artículo 31 de la Convención de Viena del Derecho de Tratados), tal como señala el juez Rosencrantz.

Molinos Río de la Plata ha tenido enorme influencia en casos sucesivos. El amplio alcance dado al principio de realidad económica, en derecho doméstico argentino, en el contexto de los CDIs firmados por Argentina, se reproduce en “*Empresa Distribuidora La Plata*”.¹⁹ Este caso afectaba a ETVEs españolas, entidades holding españolas que gozan de un régimen de casi exención por dividendos recibidos de fuente extranjera (95%). En este caso, se discutía la obligación tributaria en el Impuesto sobre los bienes personales. El Impuesto sobre los Bienes Personales argentino (IBPA) establecía que las participaciones en sociedades argentinas en manos de extranjeros no residentes estaban sujetas, con carácter general, a un impuesto anual del 0,5% o del 0,25% sobre el valor neto patrimonial de su participación. El impuesto es liquidado e ingresado por la sociedad argentina en calidad de responsable sustituto. En este caso, las participaciones de una entidad argentina, Empresa Distribuidora La Plata S.A., eran propiedad de dos sociedades ETVEs españolas, Inversora AES Holding y Zargas Participaciones SL, cuyos accionistas eran sociedades holding uruguayas. En aplicación del Artículo 22(4) del CDI entre España y Argentina, solo España podría someter a imposición este tipo de impuesto sobre el patrimonio. La sentencia del Tribunal Fiscal de la Nación, en *Empresa Distribuidora La Plata* aplica la norma antiabuso doméstica para denegar el beneficio del CDI con base en que las ETVEs españolas tienen pocos empleados o no tributan por un impuesto similar al IBPA. Tal como señala el relator nacional, de manera muy correcta, no se prueba suficientemente el abuso, constándose simplemente quiénes son los titulares efectivos, y sin que el tribunal analice la tributación global de estas ETVEs, así como los costos de constitución y mantenimiento de dichas estructuras. Si el CDI España-Argentina hubiera querido evitar este resultado, lo hubiera hecho expresamente. No se trata de una utilización

¹⁸ Tribunal Supremo Canadiense, *Canada v. Alta Energy Luxembourg S.A.R.L.*, caso núm.. 49113, 26 Nov. 2021.

¹⁹ Tribunal Fiscal de la Nación, *Empresa Distribuidora de la Plata, S.A.*, Caso 46.121/2022. 28 Sept. 2022.

incorrecta de un CDI, sino de la aplicación de los beneficios previstos en el CDI, en este caso el Artículo 22(4), que otorga la potestad tributaria en exclusiva a España.

A juicio de este relator general, la aplicación de normativa antiabuso doméstica en el contexto de CDIs sería correcta. Esta posición, aunque cuestionada en algunos ordenamientos jurídicos, se encuentra amparada desde que se introdujo el principio guía (*'guiding principle'*) en la revisión de los Comentarios al Artículo 1 del Modelo de Convenio de la OCDE en 2003.²⁰ Se permitiría pues que la norma antiabuso doméstica en línea con el principio guía pueda aplicarse en el contexto de los CDI. El relato de **Ecuador** menciona un caso reciente, en discusión ante el Tribunal Supremo, sobre si la norma anti elusiva doméstica puede aplicarse en el contexto de CDIs. Ahora bien, esto no significa, que todo planeamiento fiscal que busca los beneficios de un CDI sea abusivo de manera automática. Es necesario una importante carga de la prueba por parte de la Administración en probar los elementos del abuso. En el relato de **México**, se citan casos recientes del Tribunal Federal de Justicia Administrativa en los que es el contribuyente quien debe demostrar la existencia y regularidad de las operaciones realizadas, invirtiendo la carga probatoria de la administración. Los casos argentinos son también preocupantes, pues deniegan beneficios en los CDIs, sin que se haya demostrado por parte de la administración que exista un abuso. Tal como se ha señalado, escenarios de doble no imposición pudieran no ser abusivos, pues el contribuyente se beneficia de las disposiciones de un CDI que ampara para ello. En España, tribunales como la Audiencia Nacional, están siendo más estrictos con la administración tributaria en cuanto a la carga probatoria, pues el mero uso de entidades holdings para obtener un beneficio fiscal previsto en CDIs o Derecho Europeo no conlleva automáticamente que se trate de un abuso.²¹ El rigor probatorio del abuso por parte de la administración tributaria es fundamental para dar seguridad jurídica al inversor final, algo que parece que no se está produciendo en la Región LATAM.

5.2. Aplicación de la cláusula del BE

Junto a la aplicación de la normativa antiabuso, la interpretación de la cláusula de BE en los CDIs para renta pasiva (artículos 10, 11, 12 CDIs) genera bastante incertidumbre. La evolución del concepto de BE, desde su inserción en el Modelo de Convenio de la OCDE en 1977 hasta la actualidad ha sido extensamente tratado en la literatura.²² Si bien su exposición detallada excede de esta relatoría general,

²⁰ R. Danon et al., 'The prohibition of Abuse of Rights after the ECJ Danish Cases', (2021) 49 *Intertax* 6/7, 482.

²¹ Audiencia Nacional, num. 3097/2021, 31 May 2021; Audiencia Nacional, num. 2804/2021, 18 June 2021

²² A. Martín Jiménez, 'Beneficiario efectivo, cláusulas generales antiabuso, Directivas UE, CDI y «sentencias danesas» del TJUE: cómo integrar las piezas evitando conflictos e inseguridad jurídica (que no elimina el caso Colgate), (2020) 452 *Revista de Contabilidad y Tributación*, 75; A. Martín Jiménez and R. García Antón, 'Comentario a la Resolución del Tribunal Fiscal Peruano sobre el beneficiario efectivo

podemos señalar brevemente que en su introducción en 1977, el BE no era una cláusula general antiabuso, sino que denegaba la aplicación de los beneficios de un CDI a quien no era el propietario jurídico de la renta (ej, “*nominees* o *trustees*”). En la actualización del Modelo de la OCDE de 2003, el concepto de BE sufre una mutación, haciéndolo equivalente a una cláusula general antiabuso (*vid.* párrafos 12 y 12.1 de los Comentarios). Esta ampliación de su concepto originario permitía a las administraciones tributarias luchar contra sociedades conductoras que no tenían sustancia económica, desvirtuando su sentido originario otorgado en 1977. Es en la actualización de los Comentarios del Modelo de la OCDE de 2014, donde se retocan los comentarios de los Artículos 10 a 12 para aproximar el concepto de BE a su sentido originario y evitar su asimilación a cláusula general antiabuso. El concepto de BE obligaría a la administración tributaria a probar si la entidad receptora tiene el derecho a disfrutar o utilizar la renta recibida, sin que exista una obligación de remitir o pasar la renta recibida a una tercera persona. En la actualización de 2017 del Modelo de Convenio de la OCDE, se mantiene esta tendencia restrictiva del BE, aunque los comentarios necesitan de una mayor claridad. La inclusión de la PPT en el articulado de los CDIs hace que no tenga sentido interpretar el BE como una cláusula general anti elusiva.

Los vaivenes y la confusión motivada por la OCDE en la interpretación del BE se encuentran presentes en la Región LATAM. O bien se interpreta el BE en un sentido restrictivo, buscando quien es el propietario jurídico de la renta, o en un sentido económico más amplio, propio de la actualización del 2003, y que actualmente no encuentra apoyo en los Comentarios de la OCDE. En opinión de este relator general, la interpretación extensiva del BE como una GAAR no sería correcta a la luz de los cambios producidos en el Modelo de la OCDE. Al apartarse de los estándares internacionales, una interpretación económica del BE daña la seguridad jurídica requerida por el inversor. A nivel probatorio, la diferencia entre el BE y la GAAR, por ejemplo la PPT, es fundamental. Mientras que una interpretación estricta del BE obligaría a la administración a probar quien es el propietario jurídico de la renta y si existe obligación legal o contractual de pasar el ingreso, la actividad probatoria de la GAAR consiste en probar la sustancia económica de la entidad intermediaria. En los relatos generales, coexisten las dos tendencias en cuanto a la interpretación del BE.

En algunos países, los relatores nacionales señalan que el BE se utiliza como una GAAR, denegando los beneficios de los CDIs a las entidades intermedias que no dispongan de sustancia económica (**Bolivia, Ecuador, Perú**). El caso más llamativo es uno señalado en el relato nacional del **Perú**, resuelto por la Corte Suprema de Justicia en 2024, que insiste en la interpretación económica del BE, en relación con el CDI Perú-Chile.²³ En este caso, se concluye que la entidad chilena (Arrendadora Móvil) no es el BE del pago por parte de una entidad peruana, ya que no contaba con una estructura organizacional con labores definidas, al carecer de personal y

necesidad de separación conceptual entre la cláusula general antiabuso y el beneficiario efectivo’, (2022) 412/413 *Análisis Tributario*.

²³ Corte Suprema de Justicia del Perú, Sentencia de Casación num. 34212/2023, 21 junio 2024.



de inmuebles u otros activos para el desarrollo de la actividad económica de arrendamiento de equipos; tampoco contaba con gastos operativos que permitan evidenciar que en Chile se desarrollaban sus actividades empresariales. Se insiste en la sentencia que Arrendadora Móvil era una entidad que carecía de sustancia económica, capacidad operativa. Tal como hemos señalado esta decisión de la Corte Suprema es altamente criticable, pues se aparta de la interpretación estricta defendida por la OCDE en 2014, convirtiendo el BE en una norma equivalente a la GAAR. Los casos señalados en el relato de **Bolivia**,²⁴ en aplicación de CDIs con Reino Unido y Suecia, demuestran un alto grado de confusión entre el BE y la norma anti elusiva doméstica (Artículo 8° del Código Tributario Boliviano). Tal como se señala, estos pronunciamientos constituyen un precedente negativo para los grupos empresariales extranjeros que desarrollen actividades en Bolivia, existiendo el riesgo de que la Administración Tributaria, aplicando el BE bajo la figura del principio de realidad económica, asuma que la remisión de dividendos a accionistas no-residentes no aplica el CDI.

Por el contrario, los órganos administrativos y tribunales en **México, Colombia, Chile y Panamá** apuestan por una interpretación restrictiva del BE en línea con los estándares internacionales. En **México**, el Tribunal Federal de Justicia Administrativa en resoluciones de 2024, en aplicación del CDI México – Países Bajos, confirma que el concepto de BE debe interpretarse de manera estricta, verificando si los intereses son recibidos en calidad de simple intermediario, agente, administrador y, por tanto, no podrían ser considerados como un ingreso propio del perceptor. El BE debe gozar y poseer la renta. Se señala que el BE no es un concepto infalible, por lo que debe aplicarse en conjunto con otros artículos como la LOB o la cláusula general antiabuso. En **Colombia**, la DIAN mediante el Oficio 4131 de 2024, en relación con el CDI Colombia-Italia, señaló que una sociedad no puede ser considerada normalmente como beneficiario efectivo si, pese a ser el propietario de hecho a efectos prácticos, cuenta con poderes muy restringidos que la convierten, con respecto a la renta en cuestión, en un mero fiduciario o agente que actúa por cuenta de las partes interesadas. En **Chile**, el Servicio de Impuestos Interno (SII) ha confirmado en Circular Num. 57 y en los Oficios Num. 1052, de 2019 y 1498, de 2019, que el BE debe considerarse a aquel residente que pueda usar, gozar y disponer de la renta, sin limitación contractual o legal para pasar la renta. En **Panamá**, en relación con el CDI Panamá – Luxemburgo, se interpreta el BE de una manera estricta, en línea con el Modelo OCDE 2014, y evitando la interpretación económica amplia.²⁵

5.3. Tendencias en la Región LATAM

Como tendencias en la Región LATAM, podemos señalar:

²⁴ Tribunal Supremo de Justicia de Bolivia, *Caso Amoco*, Auto Supremo Num. 311, 10 septiembre de 2014; Tribunal Supremo de Justicia de Bolivia, *Caso Bric*, Sentencia 193/2018, 7 diciembre de 2018

²⁵ Tribunal Administrativo Tributario, Resolución N.º TAT-RF-087, 24 de noviembre de 2017



- La lucha contra el abuso, ya sea mediante normativa general antiabuso o específica, es una prioridad de los estados. El Plan BEPS ha ido en ese sentido, por ejemplo, al introducir la PPT como norma GAAR en el contexto de los CDIs. Si bien los países que han suscrito el MLI acogen la PPT, la mayoría aplica también la SLOB para luchar contra estructuras abusivas.
- Si la lucha contra planeamientos abusivos es necesaria, esta relatoría general advierte de los problemas relativos a la interpretación no en línea con los estándares internacionales de la norma general antiabuso y el BE, en algunas jurisdicciones (ej. Argentina, Perú, Bolivia). La mera existencia de situaciones de doble no imposición no puede ser automáticamente constitutiva de abuso. Se exige por tanto una importante carga probatoria por parte de la administración. La cláusula del BE no puede ser equivalente a una GAAR.
- Es importante que los Estados de la Región LATAM vayan alineados con la interpretación y aplicación de estos estándares, para evitar que se produzcan quiebras en la seguridad jurídica, que dañen la confianza del inversor. Una interpretación “poco ortodoxa” de la normativa antiabuso puede hacer que el inversor reestructure su inversión, evitando esa jurisdicción.

Sección 6: Acuerdos de Protección de inversión (“APIs”)

6.1. Una red desigual

Los APIs, generalmente bajo la forma de convenios bilaterales de inversión (BITs, “*bilateral investment treaties*”, por sus siglas en inglés) ofrecen importantes garantías al inversor frente a posibles inestabilidades políticas, económicas y sociales. En Latinoamérica, con alta inestabilidad y frecuentes turbulencias políticas y económicas, los APIs proporcionan una gran seguridad a los inversores, que pueden demandar al Estado ante un tribunal arbitral si algún estándar de protección es vulnerado.

Sorprende que muchos países de la Región LATAM tienen más BITs en vigor que CDIs (**Argentina, Colombia, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay**). Existen excepciones a esta regla. El relato de **Brasil** señala que el Congreso de Brasil no ha aprobado ningún API, ya que no se acepta la posibilidad de que un inversor pueda demandar al Estado. En la actualidad, el gobierno brasileño ha desarrollado un modelo de acuerdo API, que se encuentra en fase de discusión interna, con el objetivo de que pueda servir para negociar APIs con otros países. A partir de 2009, **Bolivia** ha denunciado todos sus APIs. Lo mismo ha ocurrido en **Ecuador**, que, de tener unos 30 BITs hasta los 2000s, en los 2010s fueron denunciados, por lo que en la actualidad ninguno está en vigor.

En materia tributaria, la literatura subraya la creciente importancia de los APIS desde el punto de vista del inversor.²⁶ Por ejemplo, se plantea la posibilidad que la implementación del Pilar 2 pueda ser objeto de disputas en el ámbito de APIS.²⁷ Para que los APIS resultan aplicables, será necesario que la materia tributaria no esté excluida del ámbito de protección (cláusulas “*taxation carve-outs*”). A la pregunta si los APIS en la Región LATAM disponen este tipo de cláusulas, la respuesta no es homogénea, incluso dentro de los propios APIS firmados por una jurisdicción. Por ejemplo, en el relato de **Panamá**, el convenio suscrito con los Estados Unidos en 1982 excluye la tributación de su ámbito de aplicación; sin embargo, los acuerdos BITs suscritos con el Reino Unido (1983) y con España (1997) no hacen tal exclusión de la materia tributaria. En **Argentina, México, Paraguay y Uruguay**, la materia tributaria se encuentra excluida por regla general en sus APIS. El relato de **Colombia** destaca que la cláusula de “*taxation carve-out*” está presente en varios de estos acuerdos, incluyendo, entre otros, los BITs con España, Suiza, Perú, China, India, Reino Unido, Japón y México. Sin embargo, esta cláusula no se aplica si una medida tributaria es alegada como expropiatoria (“*claw-back*”), a menos que la misma salvedad no haya sido introducida en el convenio. Por ejemplo, en los APIS con España e India no incluyeron tal disposición. Lo mismo ocurre en **Chile**, ya que sólo algunos BITs disponen de “*taxation carve-out*” (ej. Hong-Kong y Uruguay).

Los APIS contienen importantes estándares de protección tanto frente a medidas tributarias promulgadas por los estados, como frente a la aplicación de los tributos realizados por las administraciones tributarias de los estados: (i) El estándar de trato justo y equitativo;²⁸ (ii) El estándar de trato nacional que garantiza un trato no discriminatorio de los activos extranjeros (recogido bajo las cláusulas de tratamiento nacional, (“NT”, “*national treatment*”, por sus siglas en inglés) y la nación más favorecida (“MFN”, Most Favored Nation, por sus siglas en inglés);²⁹ (iii) La protección frente a medidas de expropiación, u otras cuyos efectos sean similares a la expropiación;³⁰ (iv) Derecho a la libre transferencia del capital, beneficios y de otros pagos relacionados con la inversión.³¹

Se ha preguntado a los relatores nacionales que mencionen casos tributarios recientes que han sido objeto de disputa en tribunales arbitrales en aplicación de los APIS. En los relatos nacionales no encontramos casos recientes, salvo los ya conocidos como *Archer*, *Burlington* y *Encana*. En el marco de los APIS firmados por

²⁶ S van Weeghel, ‘Tax and Investment Treaties: Further Thoughts’ in P Pistone (ed), *Building Global International Tax Law: Essays in Honour of Guglielmo Maisto* (IBFD 2022) 571.

²⁷ S van Weeghel, B. Kuzniacki, S. van Weeghel, ‘Global Minimum Taxation and International Investment Agreements’, (2025) 53 *Intertax* 4, 322.

²⁸ Véase caso *Lone Star v. Korea* (<https://www.italaw.com/cases/2022>) ; *Encana v. Ecuador* (<https://www.italaw.com/cases/393>)

²⁹ Véase caso *Archer Daniel Midlands v. Mexico* (<https://www.italaw.com/cases/91>)

³⁰ Véase caso *Burlington v. Ecuador* (<https://www.italaw.com/cases/181>)

³¹ Véase párrafos 497 y siguientes del caso *Atlantic Investment Partners v. Poland*, (<https://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw7440.pdf>)



Perú, se ha producido un arbitraje de inversión significativo relacionado con medidas tributarias en el que el estándar de expropiación fue central en la resolución del laudo arbitral. Este caso es el de Tza Yap Shum contra la República del Perú (Caso CIADI No. ARB/07/6). El inversionista chino Sr. Tza Yap Shum presentó una solicitud de arbitraje contra Perú bajo el API Perú-China debido a medidas de la SUNAT en 2004 que afectaron negativamente su inversión en TSG Perú S.A.C., una empresa de productos alimenticios derivados del pescado. La SUNAT realizó auditorías que resultaron en multas, congelación de cuentas y embargo de bienes, destruyendo la viabilidad económica de TSG. El CIADI concluyó que estas acciones constituyeron una expropiación indirecta y ordenó a Perú pagar una compensación de USD786,306.24, más intereses al Sr. Tza Yap Shum. El tribunal destacó la importancia de que las medidas tributarias se implementen conforme a procedimientos legales para evitar violaciones de acuerdos de protección de inversiones.

Si bien en los APIs constituyen un importante atractivo para el inversor extranjero, en la Región LATAM, la materia tributaria o bien se encuentra excluida mediante cláusulas de "*taxation carve-out*" de manera general (ej., Argentina, México, Paraguay y Uruguay), o no existen APIs en vigor (ej., **Bolivia, Brasil, Ecuador**). Se requerirá un análisis individualizado de aquellos APIs en vigor, a los efectos de estudiar los efectos de estas cláusulas de "*taxation carve-out*". En muchos casos, las expropiaciones por tema fiscal pueden ser resueltas en una controversia inversor-estado ("*claw-back*"), a pesar de que exista una cláusula de exclusión de la materia tributaria.

6.2. Tendencias en la Región LATAM

Como tendencias en la Región LATAM, podemos señalar:

- Los países de la Región LATAM disponen de una red desigual de BITs. Si en muchos países, esta red puede ser más numerosa que los CDIs, en otros países latinoamericanos, los BITs han sido denunciados.
- Será necesario analizar si los estándares de protección al inversor se aplican en temas tributarios, ya que existen numerosos '*taxation carve-outs*' en la red de APIs.
- Los relatores nacionales no han señalado casos recientes significativos resueltos por tribunales arbitrales.