



Universidad Iberoamericana- UNIBE  
Programa de Postgrados

El papel de los activos intangibles en la planificación fiscal agresiva de  
multinacionales

Sustentante

Ricardo Arturo Joseph de la Cruz

Proyecto final para optar por el máster en Derecho Tributario y Asesoría Fiscal.

Asesor de Contenido

Óscar Pavel Valdez Guillén, M. A.

Santo Domingo, D. N.

República Dominicana

Diciembre 2025

## ÍNDICE GENERAL.

<b>TEMA.....</b>	<b>iii</b>
<b>JUSTIFICACIÓN.....</b>	<b>iv</b>
<b>DELIMITACIÓN DEL TEMA.....</b>	<b>v</b>
1. Delimitación territorial.....	v
2. Delimitación espacial.....	v
3. Delimitación sustantiva.....	v
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....</b>	<b>vi</b>
<b>INTERROGANTES CLAVE.....</b>	<b>vii</b>
<b>MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>viii</b>
1. Breves referencias a estudios anteriores sobre el tema.....	viii
2. Desarrollos teóricos atinentes al tema.....	ix
3. Definición de términos básicos.....	x
<b>OBJETIVOS.....</b>	<b>xiii</b>
1. Objetivo general.....	xiii
2. Objetivos específicos.....	xiii
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>CAPITULO I: ACTIVOS INTANGIBLES Y FISCALIDAD EMPRESARIAL.....</b>	<b>3</b>
1.1. ACTIVOS INTANGIBLES.....	3
1.1.1. Tipos de activos intangibles en la economía moderna.....	3
1.1.2 Valoración económica de los activos intangibles.....	5
1.1.3 Papel estratégico en las multinacionales.....	10
1.2. PLANIFICACIÓN FISCAL AGRESIVA.....	12
1.2.1. Estrategias fiscales de optimización.....	12
1.2.2. Diferencias entre evasión y elusión fiscal.....	14
1.2.3. Estrategias de planificación fiscal agresiva y su aplicación en multinacionales.....	17
1.3. RELACIÓN ENTRE INTANGIBLES Y FISCALIDAD.....	20
1.3.1. Los activos intangibles en la gestión fiscal.....	20

1.3.2. Planificación fiscal agresiva en operaciones con activos intangibles.....	22
<b>CAPITULO II: ASPECTOS LEGALES Y TRIBUTARIOS DE LOS ACTIVOS INTANGIBLES.....</b>	<b>26</b>
2.1. REGULACIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES Y CONTROL FISCAL INTERNACIONAL.....	26
2.1.1. El papel de la OCDE y el Proyecto BEPS.....	26
2.1.2. Acciones BEPS relevantes para los intangibles.....	31
2.1.3. Reglas de precios de transferencia.....	33
2.2. ESTÁNDARES INTERNACIONALES Y SUPERVISIÓN FISCAL.....	36
2.2.1. Incorporación de las medidas BEPS en las legislaciones nacionales.....	36
2.2.2. Herramientas de control y transparencia fiscal.....	39
<b>CAPITULO III: IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL.....</b>	<b>43</b>
3.1. CONSECUENCIAS FISCALES.....	43
3.1.1. Efectos sobre la recaudación y la capacidad financiera de los Estados.....	43
3.1.2. Distorsiones en la competencia y ventajas fiscales injustas entre empresas.....	47
3.2. RESPONSABILIDAD CORPORATIVA Y ÉTICA FISCAL.....	51
3.2.1. Debate sobre la planificación fiscal agresiva en empresas.....	51
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>xvi</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>xvii</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>xviii</b>

## **TEMA.**

El tema elegido para la investigación que ha de constituir el trabajo final de esta maestría en derecho tributario y asesoría fiscal es “El papel de los activos intangibles en la planificación fiscal agresiva de multinacionales”.

## **JUSTIFICACIÓN.**

Conforme la economía se globaliza y se digitaliza, los activos intangibles juegan un rol esencial en la generación de ganancias para las multinacionales. Las mediciones efectuadas por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI, n.d.) indican que, en la mayor parte de las economías con ingresos altos y en algunos países con ingresos medios, se está invirtiendo cada vez más en activos intangibles, llegando incluso a sobrepasar lo invertido en activos tangibles.

El valor de estos activos intangibles se encuentra en componentes como las patentes, las marcas, los derechos de propiedad intelectual, el know-how comercial y otros activos vinculados, como los programas informáticos, los cuales, al ser bienes valiosos pero no materiales (IRS, 2025), no solo representan una ventaja competitiva, sino que también se han convertido en herramientas clave dentro de la planificación fiscal internacional; mediante su uso estratégico, muchas empresas multinacionales logran trasladar sus beneficios a jurisdicciones con baja o nula tributación con el objetivo de reducir su carga fiscal efectiva, en una práctica conocida como planificación fiscal agresiva.

La planificación fiscal agresiva, aunque aparenta ser legal, tiene un impacto significativo en la recaudación de impuestos y plantea serios cuestionamientos sobre la equidad tributaria y la responsabilidad social empresarial, mientras que las dificultades técnicas para valorar activos intangibles y determinar su ubicación fiscal legítima complican aún más la labor de las administraciones tributarias, especialmente en los países en vías de desarrollo.

Por estas razones, el presente trabajo de investigación tiene como objetivo examinar el rol que juegan los activos intangibles en la planificación fiscal agresiva de las empresas multinacionales, identificando sus métodos más utilizados, sus implicaciones jurídicas y económicas, así como las respuestas normativas a nivel internacional. Esto ocurre en un contexto donde la equidad, la transparencia fiscal y la cooperación internacional son elementos esenciales para lograr un sistema tributario justo y sostenible.

## **DELIMITACIÓN DEL TEMA.**

### **1. Delimitación territorial.**

En términos de la delimitación territorial, este trabajo se desarrolla con un enfoque global, teniendo en cuenta las practicas de planificación fiscal agresiva que las compañías multinacionales emplean a través de activos intangibles.

### **2. Delimitación espacial.**

La investigación se lleva a cabo en un contexto global, haciendo énfasis en las jurisdicciones que son claves para la planeación fiscal agresiva, debido al papel que desempeñan en la economía mundial y a sus políticas fiscales favorables.

### **3. Delimitación sustantiva.**

- 1) El Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio de la OCDE, en tanto instrumento normativo de referencia en la elaboración de tratados fiscales bilaterales;
- 2) El Plan de Acción contra la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS) desarrollado por la OCDE y el G20, con especial atención a las medidas orientadas a combatir la planificación fiscal agresiva; y
- 3) El Convenio Multilateral (MLI) de la OCDE como mecanismo jurídico diseñado para implementar de manera eficiente y coordinada las disposiciones del proyecto BEPS en los convenios tributarios existentes.

## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

Para (Horngren, 2012), los activos intangibles son recursos controlados por las empresas que no tienen forma física, pero que proporcionan beneficios económicos futuros y, debido a que deben ser amortizados fiscalmente, tienen implicancias relevantes en la planificación fiscal de la empresa.

La motivación del trabajo es relevante ya que muchas empresas multinacionales aplican practicas de planificación fiscal que les ayudan a disminuir sus impuestos, utilizando activos intangibles que se pueden transferir con facilidad entre distintas jurisdicciones, lo que permite a dichas empresas mover el valor generado por estos activos a países con regímenes fiscales más favorables.

La transferencia de estos activos hacia jurisdicciones con menos impuestos ha permitido a las empresas reducir artificialmente su carga fiscal mediante prácticas como la relocalización de propiedad intelectual a paraísos fiscales, la creación de estructuras complejas de licenciamiento, y el uso de precios de transferencia que no reflejan el valor real de mercado.

Todo esto ha resultado en la reducción de la base imponible en los países donde realmente se generan las ganancias, lo que ha generado preocupación entre las autoridades fiscales y organismos internacionales, como la OCDE, que combaten estas prácticas mediante iniciativas como el proyecto BEPS, el cual busca evitar la erosión de las bases imponibles y el traslado artificial de beneficios.

En este sentido, el presente trabajo de investigación se propone analizar cómo las empresas multinacionales utilizan los activos intangibles como mecanismo para reducir su carga fiscal, así como examinar las medidas implementadas por organismos internacionales, en particular la OCDE, para contrarrestar este tipo de prácticas.

## **INTERROGANTES CLAVE.**

1. ¿Qué se entiende por activos intangibles en el ámbito fiscal?
2. ¿Cómo se valora un activo intangible y qué implicaciones fiscales tiene esa valoración?
3. ¿Cuál es la relación entre los activos intangibles y los precios de transferencia?
4. ¿Cómo se relacionan los activos intangibles con la planificación fiscal agresiva?
5. ¿Cuáles son los obstáculos que enfrentan las administraciones tributarias para fiscalizar el uso de activos intangibles en empresas multinacionales?
6. ¿Qué medidas se están adoptando para contrarrestar la planificación fiscal agresiva basada en intangibles?

## MARCO TEÓRICO.

### 1. Breves referencias a estudios anteriores sobre el tema.

- Navarro Ibarrola, A. (2019). Intangibles de difícil valoración y ajustes retrospectivos en la normativa española sobre precios de transferencia. *Crónica Tributaria*, 4(173).
- Nielsen, M. B., & Skjærbæk, R. T. (2020). Valuation of Intangibles: From a Transfer Pricing Perspective. CBS Research Portal.
- EY España (2025). Valoración en la transmisión de activos intangibles.
- Gómez Requena, J. A. (2021). El análisis de comparabilidad post-BEPS en precios de transferencia: Una visión sobre las operaciones vinculadas con activos intangibles. *Atelier Librería Jurídica*.
- Amorós Viñals, A. (2013). La planificación fiscal agresiva. *Revista de Contabilidad y Tributación*, (362), 23-58.
- Pistone, P. (2016). *La planificación fiscal agresiva y las categorías conceptuales del derecho tributario global*. *Revista Española de Derecho Financiero*, 170, 109-151.
- Rodado, M. C. (2020). Estrategias de planificación fiscal de los grupos multinacionales en un entorno económico digital. *ICE: Revista de Economía*.
- Dizy Menéndez, D., & Cervera Oliver, M. (2010). Análisis de los activos intangibles desde una perspectiva contable y fiscal. *Revista de Contabilidad y Tributación*.

## **2. Desarrollos teóricos atinentes al tema.**

El proyecto BEPS de la OCDE evalúa la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, proporcionando sugerencias para evitar la evasión tributaria a nivel global. La OCDE (2015) sostiene que este estudio define normas que posibilitan que los países armonicen sus políticas fiscales y garanticen que las compañías tributen de acuerdo al valor económico que producen en cada jurisdicción, fomentando así la equidad fiscal a nivel mundial.

Para establecer precios de transferencia adecuados en operaciones entre compañías vinculadas, existe un marco regulador que consiste en las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE. Este documento establece métodos y criterios que buscan detallar las condiciones del mercado, reducir la amenaza de doble tributación y garantizar una tributación justa, conforme a la normativa internacional (OCDE, 2010).

La propuesta de la Comisión Europea sobre la Base Imponible Consolidada Común del Impuesto sobre Sociedades (BICCS) busca armonizar la tributación de las multinacionales en la Unión Europea, reduciendo la planificación fiscal agresiva y fomentando la transparencia. Este enfoque permite analizar cómo la legislación europea intenta asegurar que las empresas contribuyan de manera equitativa al financiamiento público, estableciendo un marco regulatorio que facilita la comparabilidad y coherencia en la tributación internacional (Comisión Europea, 2016).

Barrutieta (2011) examina los activos intangibles y el impacto que tienen en las estructuras productivas actuales, subrayando su importancia cada vez mayor en el ámbito económico global. El autor destaca la importancia de crear métodos fiscales y contables que posibiliten identificar y apreciar adecuadamente estos activos, teniendo en cuenta su influencia sobre la competitividad de las empresas y la estructuración de estrategias fiscales y financieras en contextos multinacionales.

Horngren, Datar y Rajan (2013) ofrecen un enfoque gerencial de la contabilidad de costos que posibilita a las empresas tomar decisiones fundamentadas en relación con la distribución de recursos y el análisis de la rentabilidad. Este enfoque es esencial para examinar los precios de transferencia y la valoración de bienes intangibles, pues ofrece instrumentos que asocian los costos internos con la estrategia de la empresa y la planificación fiscal.

En su trabajo, Serrano Palacio (2016) se enfoca en la fiscalidad de los precios de transferencia, poniendo énfasis en las técnicas de valoración y los activos intangibles. Su investigación aporta criterios para garantizar que las transacciones entre empresas relacionadas se lleven a cabo de forma equitativa y de acuerdo con el principio de libre competencia, impidiendo la manipulación de ganancias y asegurando que se cumplan las regulaciones fiscales internacionales.

Pérez Rodilla (2016) discute los fundamentos de la libre competencia y la comparabilidad en términos de precios de transferencia, proporcionando una base teórica que posibilita el análisis del modo en que las multinacionales organizan sus operaciones. Su investigación es esencial para comprender por qué es crucial fijar precios de transferencia que reflejen las condiciones del mercado, con el fin de promover la equidad fiscal a nivel internacional y prevenir la erosión de la base imponible.

Hilling y Bundgaard (2016) analizan las estructuras de planificación fiscal agresivas y los indicadores que posibilitan su identificación. La investigación subraya la importancia de establecer mecanismos regulatorios más rigurosos para controlar las operaciones de las multinacionales las cuales adoptan prácticas que pueden erosionar la base imponible de las jurisdicciones donde operan.

### **3. Definición de términos básicos.**

- Los activos intangibles están compuestos por derechos como patentes y marcas, que no se concretan en bienes materiales, pero tienen un valor liquidativo (Real Academia Española, 2025).
- La planificación fiscal consistente en diseñar una operación jurídica teniendo en cuenta sus consecuencias fiscales, ejecutarla mediante las correspondientes autoliquidaciones y prever la reacción de la administración tributaria preparando las vías de oposición a la misma. (Diccionario panhispánico del español jurídico, 2025)
- La planificación fiscal agresiva consiste en aprovechar los aspectos técnicos de un sistema fiscal o las discordancias entre dos o más sistemas fiscales con el fin de reducir la deuda tributaria, y puede adoptar diversas formas. (Comisión Europea , 2012)
- Una empresa multinacional se caracteriza por tener como ámbito de actuación el escenario global, independientemente de su tamaño, sector económico o actividad. (Lázaro, 2009)
- Los precios de transferencia pueden definirse como los precios a los cuales una empresa transfiere bienes físicos, propiedad intangible y/o provee servicios a sus partes relacionadas (DGII, 2025).
- Se atribuyen a los paraísos fiscales la existencia de un régimen fiscal muy favorable en materia de impuestos sobre la renta, asociada a una legislación societaria y financiera flexible, la ausencia de control y restricciones cambiarias, secreto bancario y comercial y ausencia de intercambio de información, complementado por un buen sistema de comunicaciones y estabilidad política y social (OCDE, 1987).

- La erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS, por sus siglas en inglés) hacen referencia a estrategias de planificación fiscal que permiten a las empresas reducir sus impuestos al mover ganancias a países con baja tributación o al usar pagos deducibles como intereses o regalías.

## **OBJETIVOS.**

### **1. Objetivo general.**

Analizar el rol de los activos intangibles en la planificación fiscal agresiva de las multinacionales, determinando de qué manera su uso y valorización afectan tanto la carga tributaria como las decisiones estratégicas que adoptan estas empresas.

### **2. Objetivos específicos.**

- a. Analizar la definición, características y clasificación de los activos intangibles
- b. Identificar los tipos de activos intangibles utilizados por empresas multinacionales en estrategias de planificación fiscal agresiva.
- c. Investigar las estrategias de planificación fiscal agresiva que se basan en la transferencia o valoración de activos intangibles.
- d. Evaluar los impactos económicos y éticos derivados del uso de activos intangibles en estrategias de planificación fiscal agresiva.
- e. Proponer recomendaciones para una gestión fiscal responsable de activos intangibles.

## **METODOLOGÍA.**

### **1. Tipo de investigación.**

Este trabajo abarca un contenido de carácter mixto, de tipo descriptivo-hermenéutico, ya que se analizará la forma en que las empresas multinacionales utilizan los activos intangibles como parte de sus estrategias de planificación fiscal. Asimismo, incorpora un componente exploratorio, ya que la investigación tiene como objetivo identificar los patrones, tendencias y mecanismos empleados por estas empresas en el desarrollo de dichas estrategias.

### **2. Métodos.**

- En la investigación se utilizará el método analítico, ya que facilita el análisis del fenómeno de la planificación fiscal agresiva en sus elementos esenciales lo que posibilita estudiar con mayor precisión el papel que desempeñan los activos intangibles dentro de estas estrategias. Según (Hernández Sampieri, 2014), el método analítico consiste en desintegrar un todo en sus partes para estudiar la naturaleza, relaciones y función de cada una de ellas.
- En ese sentido, se analizará el concepto de activos intangibles, su valoración, la normativa internacional sobre precios de transferencia y las prácticas que las empresas usan para trasladar estos activos a jurisdicciones de baja tributación, con el fin de comprender cómo el uso estratégico de dichos activos puede influir en la erosión de las bases imponibles y en la planificación fiscal agresiva a nivel global.
- Por otro lado, se utilizará el método analítico sintético, partiendo de los elementos que intervienen en la planificación fiscal, como son los tipos de activos intangibles, las estrategias de precios de transferencia y la normativa fiscal aplicable.

- Adicionalmente, el método cuantitativo, nos permitirá medir y comparar el impacto económico que tienen estas estrategias a través del análisis de información financiera, como es el porcentaje de ingresos transferidos a jurisdicciones de baja tributación y la reducción de impuestos.
- Finalmente, a través del método propositivo, se pretende generar recomendaciones concretas a partir del análisis de las situaciones generadas por el uso indebido de los activos intangibles.

## **INTRODUCCIÓN.**

En los últimos años, los activos intangibles han tomado un papel importante en la economía global. Debido a su naturaleza no física y por la sencillez con que pueden trasladarse entre varias jurisdicciones, estos activos se han vuelto instrumentos clave en las estrategias de planificación tributaria.

Con el objetivo de trasladar ganancias hacia jurisdicciones con regímenes fiscales más favorables, muchas empresas recurren a estructuras de precios de transferencia, licenciamiento y relocalización de propiedad intelectual, las cuales no siempre reflejan los valores de mercado. Esta práctica, al reducir la base imponible en los países donde efectivamente se genera valor, ha suscitado creciente preocupación entre los organismos internacionales y las administraciones tributarias. En respuesta, instituciones como la OCDE han promovido iniciativas como el proyecto BEPS, orientadas a prevenir la erosión fiscal y el desplazamiento artificial de beneficios.

La relevancia de este tema radica en que, en la economía actual, la inversión en activos intangibles ya supera a la realizada en activos tangibles. Esta tendencia incrementa la necesidad de comprender cómo se emplean los activos intangibles en estrategias de planificación fiscal agresiva. Dichas prácticas tienden a afectar la recaudación tributaria, comprometer la equidad del sistema fiscal y dificultar la labor de las administraciones tributarias, especialmente en las economías en vías de desarrollo. Por ello, resulta fundamental examinar cómo las empresas multinacionales utilizan estos activos de manera estratégica y evaluar las respuestas regulatorias destinadas a limitar su utilización con fines de erosión fiscal.

En este contexto, el objetivo general de la investigación es analizar el rol de los activos intangibles en la planificación fiscal agresiva de las empresas multinacionales, considerando cómo su uso y valoración inciden en la carga tributaria y en las decisiones estratégicas adoptadas por estas empresas.

Para alcanzar dicho objetivo, se emplearán diversos enfoques metodológicos. Por un lado, el método analítico permitira descomponer los elementos esenciales de la planificación fiscal agresiva y comprender el papel de los activos intangibles en estas prácticas. Este enfoque se complementa con el método analítico-sintético, que posibilitara el integrar información sobre los distintos tipos de activos intangibles, estrategias de precios de transferencia y normativa fiscal vigente. Asimismo, el método cuantitativo nos facilitara la medición de los efectos económicos de estas estrategias mediante el análisis de datos financieros y tributarios. Finalmente, el método propositivo permite formular recomendaciones orientadas a mejorar la regulación y mitigar los efectos negativos derivados del uso indebido de activos intangibles.

Durante el desarrollo del presente trabajo, se analizará la relación entre los activos intangibles y la tributación de las empresas, así como sus consecuencias legales, económicas y éticas. En el Capítulo I, se presentarán los activos intangibles más importantes, su valoración y su uso en tácticas de planificación fiscal agresiva. El Capítulo II examinará las normas de control fiscal que se podrán aplicar y la regulación a nivel internacional, incluyendo las recomendaciones BEPS y las disposiciones sobre precios de transferencia. Finalmente, el Capítulo III evaluará las consecuencias sociales y económicas de estas prácticas, considerando tanto lo que respecta a los impuestos como lo que concierne a la responsabilidad corporativa y la ética empresarial.

## **CAPITULO I: ACTIVOS INTANGIBLES Y FISCALIDAD EMPRESARIAL.**

### **1.1. ACTIVOS INTANGIBLES.**

#### **1.1.1. Tipos de activos intangibles en la economía moderna**

Un activo es un recurso controlado por una empresa, originado a partir de hechos pasados y del cual se espera obtener beneficios económicos futuros. Su definición comprende tres elementos esenciales: la representación financiera, que exige medir el activo en valores monetarios de forma confiable; la posesión del recurso, derivada de acciones pasadas y vinculada a estrategias de innovación y desarrollo; y la capacidad de generar beneficios futuros, ya que estos aportan valor y contribuyen a la creación de riqueza dentro de la empresa.

Dentro del conjunto de activos, los activos intangibles ocupan un lugar especial, ya que, a diferencia de los activos tangibles, carecen de sustancia física, pero no de valor. Según, (Martínez & Martínez, 2006) los activos intangibles pueden definirse como fuentes no monetarias de beneficios económicos futuros, sin sustancia física, controlados, o al menos influidos por la empresa, como resultado de acontecimientos y transacciones pasados (producidos por la empresa, comprados o adquiridos de cualquier otra manera) y que pueden o no ser vendidos separadamente de otros activos de la empresa.

Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) tienen como objetivo la armonización financiera, dentro de la Unión Europea, de las normas contables entre las empresas que actúan en un mismo mercado. Dentro de estas normas, la NIC número 38 se centra en los activos intangibles y establece los criterios que deben cumplirse para que estos puedan ser reconocidos contablemente.

En primer lugar, un activo intangible debe ser identificable. Esto significa que debe poder separarse de la empresa y ser vendido, cedido, dado en explotación, arrendado o intercambiado, generalmente mediante un contrato. La identificabilidad asegura que el activo pueda ser gestionado y valorizado de manera independiente.

En segundo lugar, la entidad debe tener control sobre el activo. Esto implica que la empresa debe tener el poder de obtener beneficios económicos futuros derivados del activo. Normalmente, este control se justifica mediante derechos legales, como patentes u otros instrumentos jurídicos exigibles ante los tribunales. Sin embargo, incluso una creación no patentada puede considerarse bajo control de la empresa si se mantiene en secreto, lo que garantiza que la entidad puede aprovechar sus beneficios futuros de manera exclusiva.

Finalmente, un activo intangible debe ser capaz de generar beneficios económicos. Esto se traduce en la capacidad de producir ingresos ordinarios, reducir costes o aportar ventajas indirectas a la empresa, como la mejora en la formación de los empleados, que puede incrementar la productividad y los resultados financieros futuros.

Los activos intangibles están estrechamente relacionados con el capital intelectual, entendido como la posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas profesionales que otorgan a una empresa una ventaja competitiva. (Duarte, Jiménez A., & Ruiz T., 2007). En este sentido, el capital intelectual constituye la fuente de los activos intangibles, mientras que estos últimos representan la manifestación concreta de dicho capital.

En la economía moderna, el capital intelectual se ha convertido en un factor clave para la competitividad, ya que el valor de una empresa no depende únicamente de sus recursos físicos, sino también de su capacidad para generar, organizar y aplicar conocimiento de manera eficaz.

Para (Brooking, 1997), el capital intelectual de una empresa puede dividirse en cuatro categorías:

- Activos de mercado: potencial derivado de los bienes inmateriales que guardan relación con el mercado.
- Activos de propiedad intelectual: know-how, secretos de fabricación, copyright, patentes, derechos de diseño, marcas de fábrica y servicios.
- Activos centrados en el individuo: cualificaciones y competencias que definen a las personas y su desempeño.
- Activos de infraestructura: tecnologías, metodologías y procesos que hacen posible el funcionamiento de la organización.

En este contexto, el capital humano incluye todas las capacidades individuales, conocimientos, destrezas y experiencia de los empleados y directivos de la empresa. También abarca la creatividad, la innovación, la actualización de habilidades, su reconocimiento y la capacidad de aprovechar la experiencia individual y colectiva. El capital humano es fundamental para la construcción del capital estructural; a su vez, cuanto más desarrollado esté el capital estructural, mejor será el desempeño y la potencialidad del capital humano dentro de la empresa. (Saint-Onge, 1996)

### **1.1.2 Valoración económica de los activos intangibles**

La valoración de activos intangibles es clave, toda vez que una porción cada vez más significativa del valor de las empresas deriva de ellos.

(Municoy, 2007) señala que en los años 70 el valor de mercado de las empresas estaba repartido entre un 80% conformado por los bienes tangibles y un 20% por

los intangibles, en la actualidad los bienes tangibles conforman menos de un 20% de su valor de mercado.

La valoración de los activos intangibles, como las patentes o el conocimiento técnico, representa un desafío debido a su naturaleza no tangible, lo que dificulta cuantificar su valor económico.

Como ya se ha mencionado anteriormente, para que un activo intangible pueda ser reconocido o puesto en valor, debe ser identificable, que se pueda controlar y que pueda generar, en futuro, beneficios económicos a las empresas.

A efectos de la estimación de dichos activos, se han desarrollado diversas metodologías, que pueden clasificarse en tres categorías principales: métodos tradicionales, métodos innovadores y métodos cualitativos.

De acuerdo con la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, la valoración de este tipo de activos sigue siendo una tarea compleja y subjetiva. Sin embargo, los métodos tradicionales que incluyen los métodos de costo, de mercado e ingresos siguen siendo los más utilizados para obtener estimaciones aproximadas y confiables del valor de los adelantos tecnológicos.

El método basado en el costo (cost-based approach) evalúa el valor de los activos de desarrollo tecnológico o intelectual mediante la estimación de los costos necesarios para crearlos u obtenerlos. En general, se distinguen tres variantes principales: la primera se basa en los costos históricos, la segunda en los costos de reposición y la tercera en los costos de duplicación.

En el caso del método basado en los costos históricos, se consideran los gastos incurridos durante el desarrollo de un determinado activo en el momento en que este se encuentra en proceso de creación. Este enfoque resulta especialmente útil en el ámbito contable, principalmente con fines tributarios.

Por su parte, el método basado en los costos de reposición determina el valor de una patente a partir de la suma de dinero que sería necesaria para reproducir la funcionalidad o utilidad del activo, es decir, el costo que implicaría reemplazarlo por uno de características equivalentes.

Finalmente, el método de costos de duplicación calcula el valor del activo con base en la cantidad de dinero que sería necesaria para construir una réplica exacta del mismo. A diferencia del método de costos de reposición, este enfoque incluye todas las inversiones realizadas en investigación y desarrollo, incorporando incluso los intentos o proyectos que no resultaron exitosos.

No obstante, (Smith & Parr, 1989) señalan que este método presenta limitaciones, ya que asume que el costo de un activo equivale a su valor sin considerar, por ejemplo, la magnitud de los beneficios económicos que este podría generar. En vista de estas limitaciones, el enfoque basado en los costos se utiliza principalmente cuando resulta difícil proyectar las ganancias asociadas al activo, cuando este no puede transferirse fácilmente a un tercero ajeno a la organización en la que se encuentra, o cuando se desarrolla para uso interno y no con fines de reventa.

El método basado en el mercado estima la valoración a partir de las condiciones del mercado. Se fundamenta en un consenso sobre lo que otros han determinado y proporciona un parámetro de valor concreto, de acuerdo con lo que surge de las transacciones realizadas sobre activos similares al que se está valuando.

El enfoque transaccional propuesto por este método permite estimar el valor de los activos intangibles y se considera una alternativa fiable cuando su aplicación resulta pertinente. Su efectividad depende del grado de comparabilidad entre las transacciones externas, lo que generalmente requiere la selección rigurosa y el ajuste de los datos disponibles. A pesar de demandar información de mercado exhaustiva, este enfoque puede emplearse tanto como método principal como de apoyo en los procesos de valoración de activos.

El método basado en los ingresos (income approach) sostiene que el valor de un activo puede determinarse como el valor presente de los flujos futuros de beneficios económicos que se espera generar a partir de la explotación de un desarrollo tecnológico específico.

Este método exige realizar estimaciones precisas de los flujos futuros de efectivo, tanto de entradas como de salidas, atendiendo a su magnitud y a su distribución temporal. Este proceso requiere un análisis detallado de los beneficios económicos esperados, así como de los gastos e inversiones necesarios para mantener la capacidad productiva del activo a lo largo del tiempo.

Asimismo, es necesario considerar la vida económica y legal del activo, entendida como el periodo durante el cual se espera que genere beneficios económicos y mantenga protección jurídica. La vida económica suele estar limitada por la vida legal, aunque en muchos casos puede ser más corta debido a la obsolescencia tecnológica o a la pérdida de relevancia comercial.

Otro elemento esencial en la valoración es la tasa de descuento ajustada por riesgo, la cual debe reflejar el rendimiento requerido por los inversionistas en función del nivel de incertidumbre asociado a los flujos de efectivo proyectados. Este parámetro permite actualizar los beneficios futuros al valor presente, teniendo en cuenta el riesgo inherente a este tipo de activos.

Este enfoque integra diversos factores financieros, como los ingresos brutos y netos, los beneficios operativos y los posibles ahorros de costos, además de incorporar los efectos de la competencia y las inversiones necesarias. De esta manera, se obtiene una estimación más realista del valor económico del activo intangible.

Finalmente, cabe señalar que las tasas de descuento aplicables a los activos de propiedad intelectual suelen ser más elevadas que el costo promedio de capital, dado que buscan compensar el mayor riesgo inherente a este tipo de inversiones. Por ello, la valoración de intangibles requiere un juicio profesional sólido, sustentado en información financiera, legal y de mercado.

Aunque es la más utilizada internacionalmente, los métodos tradicionales de costos, mercado o ingresos tienen limitaciones significativas, ya que asumen la posibilidad de comercialización directa de los activos sin considerar las oportunidades y riesgos implícitos en ellos.

En particular, el método de ingresos se basa en la proyección de flujos de caja libres esperados y en la relación con el riesgo a través de una tasa de actualización. Sin embargo, los flujos de caja tienen un comportamiento estocástico y altamente riesgoso debido a su naturaleza proyectada. Además, el riesgo asociado a los activos puede variar a lo largo del tiempo, algo que los métodos tradicionales no capturan adecuadamente.

Para (Hull, 2014), el método de opciones reales, supera estas limitaciones considerado una extensión del modelo de ingresos. Según la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, las opciones reales ofrecen una aplicación más elaborada y precisa que el método de ingresos, permitiendo valorar los activos tecnológicos bajo condiciones de incertidumbre.

La opción real es un instrumento que permite tomar decisiones ante situaciones inciertas. Originada en las finanzas para el arbitraje, la cobertura y la especulación, se aplica también en tecnología, donde posibilita aplazar decisiones estratégicas y cuantificar riesgos, mejorando la gestión frente a la incertidumbre.

En la práctica, la valoración mediante opciones reales considera factores como el valor presente de los flujos proyectados, el nivel de riesgo, la inversión realizada, el tiempo esperado y la rentabilidad presupuestada. De esta manera, los activos

tecnológicos se pueden valorar dentro de procesos de transición organizacional, transformando la incertidumbre en una oportunidad de generar valor económico.

En conclusión, el método de opciones reales representa una forma avanzada de enfrentar los problemas de valoración de activos tecnológicos, incorporando la incertidumbre como un elemento estratégico y superando las limitaciones de los métodos tradicionales.

Las metodologías de valoración descritas hasta ahora poseen un enfoque cualitativo, el cual es fundamental para generar un conocimiento profundo del contexto en el que se encuentra el activo intangible. Este enfoque permite analizar tanto los aspectos internos de la empresa como los factores externos del mercado que pueden afectar el valor del activo.

Sin embargo, muchos de los métodos descritos tienen una orientación mixta o netamente cuantitativa. Estos métodos surgen a partir de la recopilación de datos numéricos y son ideales para identificar tendencias, calcular promedios, y comprobar la relación entre variables, así como validar las hipótesis planteadas sobre las empresas objeto de estudio.

En resumen, la valoración de activos intangibles puede abordarse desde un enfoque cualitativo, cuantitativo o mixto, dependiendo del tipo de información disponible y del objetivo del análisis. Cada enfoque aporta herramientas distintas que permiten comprender y medir el valor del activo de manera integral.

### **1.1.3 Papel estratégico en las multinacionales**

Los activos intangibles empresariales son aquellos derechos y privilegios que forman parte de las organizaciones económicas y que contribuyen a la generación de valor, siendo una fuente de beneficios económicos presentes y futuros. Están relacionados con el capital intelectual y con las relaciones internas y externas que apoyan el desarrollo del objeto social de la empresa.

Estos activos han estado presentes históricamente en las organizaciones; sin embargo, su valoración y contribución como generadores de valor es un tema relativamente reciente. En la actualidad, estos recursos se consideran una fuente de ventaja competitiva frente a los activos tangibles, al contribuir de manera significativa al desarrollo y desempeño de la empresa. La problemática de la valoración de los intangibles ha adquirido creciente relevancia en las empresas, tanto en economías desarrolladas como emergentes.

En la actualidad, una empresa requiere de una gestión integral que articule de manera eficiente los aspectos administrativos, financieros y operativos, en búsqueda de maximizar su eficacia y eficiencia. Además, es fundamental que cuente con habilidades de adaptación, innovación, liderazgo y aprovechamiento de oportunidades, garantizando así su continuidad en el mercado, la satisfacción de inversionistas y clientes, y el cumplimiento de los objetivos para los cuales fue creada.

Tradicionalmente, las organizaciones han otorgado mayor importancia a los activos tangibles, debido a su aporte directo al proceso productivo y a la generación de rentabilidad. Sin embargo, factores como la globalización, la responsabilidad social, la protección del medio ambiente y la relación entre el recurso humano y la generación de valor han llevado a reconocer la relevancia de los activos intangibles. Estos, aunque siempre han estado presentes, han permanecido muchas veces subutilizados o ignorados.

Los activos intangibles pueden contribuir a incrementar las ventas, mejorar la productividad, reducir costos y generar ingresos adicionales. Sin embargo, es importante aclarar que no generan valor por sí mismos, sino que deben combinarse con otros activos, y su efecto sobre el desempeño financiero de las empresas es indirecto.

El desarrollo y aprovechamiento de los activos intangibles permite a la empresa generar valor agregado, mejorar su posición en el mercado y atraer tanto a clientes como a inversionistas. Entre los beneficios asociados se encuentran: la fidelización

de clientes, la ampliación de mercados, el desarrollo tecnológico, la mejora de la calidad, la reducción de costos, la creación de nuevos productos y el aumento de la productividad. En conjunto, estas ventajas contribuyen a un incremento de la rentabilidad y fortalecen la ventaja competitiva de la organización.

La gestión apropiada de los activos intangibles es un factor estratégico que tiene un gran impacto y rentabilidad. La empresa puede lograr niveles más altos de competitividad, innovación y eficiencia al planificar su actividad económica teniendo en cuenta la integración y sincronización de estos recursos; esto garantiza su sostenibilidad y crecimiento a largo plazo.

## **1.2. PLANIFICACIÓN FISCAL AGRESIVA.**

### **1.2.1. Estrategias fiscales de optimización**

Para (Prieto Jano, 1995), la planificación fiscal empresarial en términos generales puede ser definida como un proceso de reflexión ante la ley tributaria, con vistas a que dicha ley grave de la menor forma posible la actividad de la empresa en cuestión.

La planificación fiscal permite a las empresas optimizar su carga impositiva, cumplir con sus obligaciones fiscales y contribuir al desarrollo económico. Por ello, este proceso resalta la importancia de una comprensión detallada del entorno tributario así como de la implementación de estrategias éticas y transparentes que promuevan una gestión responsable de los recursos financieros.

Además, mediante la planificación fiscal se logra maximizar los beneficios fiscales dentro del marco legal, explorando las opciones reconocidas por la legislación tributaria. Esta práctica, ejecutada de manera legítima, permite aprovechar al máximo los incentivos fiscales disponibles, fortaleciendo así la posición competitiva y financiera de la empresa.

En consecuencia, la planificación fiscal permite la optimización fiscal a través de actividades legales que buscan reducir impuestos y maximizar los beneficios, cumpliendo con las normativas fiscales locales e internacionales. Estas estrategias deben adaptarse a las características de cada empresa, ya que cada organización presenta particularidades que determinan la forma más adecuada de aplicar las normas tributarias.

A diferencia de la evasión y elusión, la optimización fiscal utiliza medios legales y éticos, alineados con la legislación vigente, para minimizar la carga tributaria sin infringir la ley. Por tanto, estas estrategias están diseñadas para aprovechar los incentivos fiscales establecidos por la normativa, y no se trata de evadir impuestos, sino de planificar de manera inteligente y estratégica.

Entre las estrategias más comunes para mejorar la gestión de la carga tributaria se encuentran la aplicación de exenciones o deducciones reconocidas legalmente, los créditos fiscales, la planificación de la estructura empresarial y la planificación de la renta y del patrimonio. En particular, las deducciones fiscales reducen la base imponible sobre la cual se calculan los impuestos, e incluyen ejemplos como gastos médicos, intereses hipotecarios, contribuciones a planes de retiro y donaciones. Por su parte, los créditos fiscales reducen directamente la cantidad de impuestos adeudados, lo que los hace especialmente valiosos.

En cuanto a la planificación de la estructura empresarial, la elección de la forma jurídica de la empresa puede tener un impacto significativo en la carga fiscal, puesto que cada tipo de sociedad presenta implicaciones tributarias diferentes. Asimismo, el uso de filiales y subsidiarias en jurisdicciones con impuestos más bajos puede contribuir a reducir la carga tributaria global, siempre y cuando se cumpla con las regulaciones locales e internacionales.

Respecto a la planificación de la renta y del patrimonio, es útil distribuir los ingresos a lo largo del tiempo para evitar saltos a tramos impositivos más altos, lo que incluye diferir ingresos a años fiscales futuros cuando las tasas impositivas podrían ser menores. Además, contribuir a planes de jubilación que ofrecen ventajas fiscales,

como las cuentas de retiro individuales, también puede reducir la base imponible y ahorrar impuestos a largo plazo. Del mismo modo, el establecimiento de fideicomisos permite proteger los activos y generar beneficios fiscales, especialmente en la planificación patrimonial.

En definitiva, la optimización fiscal permite reducir la carga fiscal, mejorar el flujo de caja y al mismo tiempo maximizar deducciones y créditos, lo que genera ahorros que pueden reinvertirse en el negocio o en nuevas oportunidades de inversión, fortaleciendo así la sostenibilidad financiera de la empresa.

### **1.2.2. Diferencias entre evasión y elusión fiscal.**

Muchas veces se tiende a confundir elusión fiscal con evasión fiscal, pero no son lo mismo. Ambas buscan como resultado un ahorro fiscal, sin embargo, no utilizan los mismos medios para conseguirlos ni son las mismas consecuencias legales las que tienen como resultado cada una.

(Folco, 2004) define la evasión fiscal como todo acto u omisión que, en contradicción con la ley fiscal aplicable, provoca indebidamente la disminución o eliminación de la denominada carga tributaria. En esta definición confluyen diversos elementos, siendo los principales la disminución o eliminación del monto del tributo por parte de quienes, estando legalmente obligados a pagarlo, no lo hacen, y la consecuente transgresión de una disposición fiscal. En otras palabras, la evasión fiscal implica el incumplimiento deliberado de las obligaciones tributarias, con el propósito de reducir de manera indebida el pago de impuestos.

Por su parte, (Cosulich Ayala, 1983) señala que los tipos de evasión de impuestos pueden agruparse en cuatro grandes categorías: la falta de inscripción en los registros fiscales; la omisión en la presentación de las declaraciones correspondientes; el incumplimiento en el pago del impuesto declarado, es decir, la omisión del pago; y la declaración errónea u ocultación de información. Estas modalidades comprenden tanto conductas activas como omisivas orientadas a eludir las obligaciones fiscales establecidas por la ley.

De acuerdo con las formas más recurrentes de evasión, se identifican contribuyentes que no declaran o que dejan de declarar. Esta constituye una de las modalidades más comunes y suele presentarse con frecuencia en las entidades económicas. Asimismo, existen contribuyentes que no declaran correctamente, presentando información inexacta en las declaraciones tributarias. Este tipo de evasión se manifiesta en la cuantificación errónea de los impuestos, derivada de la reducción indebida de la base imponible, el incremento ilegal de deducciones o exenciones, o la traslación inadecuada de la base imponible.

Finalmente, en lo que respecta a la morosidad en el pago de los impuestos, esta se presenta cuando los contribuyentes incumplen con el pago dentro del plazo establecido por la normativa fiscal vigente. Aunque puede parecer una falta menor en comparación con otras formas de evasión, la morosidad también genera perjuicios al fisco, afectando la recaudación oportuna y el equilibrio financiero del Estado.

Según (Licona Vite, 2011) las causas de la evasión fiscal se explican a partir de un análisis de costo beneficio por parte del contribuyente. Este reconoce sus obligaciones fiscales y evalúa de manera racional la probabilidad de cumplirlas total o parcialmente. Así, la evasión fiscal depende de la disposición del contribuyente para pagar los impuestos o, en su caso, evadir una parte o la totalidad de estos.

Además, los contribuyentes consideran la probabilidad de que la autoridad tributaria detecte la evasión y les imponga sanciones. Por lo tanto, antes de tomar cualquier decisión, evalúan los beneficios potenciales, determinando la utilidad esperada de los montos que podrían evadir.

La evasión fiscal también se ve favorecida por la escasa conciencia tributaria y la complejidad del sistema fiscal. La falta de educación fiscal genera desconfianza hacia los servidores públicos y la percepción de que las autoridades fiscales no atienden adecuadamente a los contribuyentes.

Además, un sistema tributario poco transparente y complejo, con tratamientos preferenciales y reglas misceláneas, provoca confusión e inseguridad en la interpretación de las normas, incumpliendo el principio de transparencia.

En conjunto, estas condiciones dificultan el cumplimiento voluntario de las obligaciones fiscales, lo que evidencia la necesidad de fortalecer la educación tributaria y mejorar la claridad y transparencia de las normas.

La elusión tributaria se define como la práctica mediante la cual un contribuyente busca reducir o eliminar su carga fiscal utilizando medios jurídicos lícitos. Esto se realiza aprovechando vacíos o resquicios legales no contemplados por el legislador al momento de elaborar la ley, ya sea por deficiencias en la redacción normativa o porque la norma genera efectos no previstos al interactuar con el resto del ordenamiento jurídico tributario.

Este concepto guarda relación con la noción de “economía de opción”, que se enmarca dentro de la planeación fiscal. La economía de opción implica seleccionar, de manera legal, el camino menos gravoso para cumplir con las obligaciones tributarias, actuando dentro de los márgenes permitidos por la ley y optimizando la carga fiscal de manera legítima.

Desde la perspectiva de (Tacchi, 1994), ningún contribuyente tiene la obligación de elegir la alternativa más gravosa para sus intereses. Por el contrario, posee el derecho a ejercer libremente la elección de las formas jurídicas que adopte en sus actos, siempre que dicha elección sea más beneficiosa desde el punto de vista tributario.

Por otro lado, algunos autores como (Villegas, 1993) y (García Vizcaíno, 1996) consideran que la elusión fiscal puede constituir una conducta antijurídica. Villegas, por ejemplo, sostiene que esta práctica consiste en evadir obligaciones tributarias mediante el uso de formas jurídicas inapropiadas para los fines económicos que persiguen las partes. Estos autores prefieren utilizar el concepto de economía de opción para describir la utilización no abusiva de estructuras legales, dado que

implica seleccionar el régimen fiscal menos oneroso dentro de las alternativas que la normativa establece de manera estructurada.

Finalmente, es fundamental establecer que la evasión constituye un ilícito tributario que conlleva consecuencias legales, a diferencia de la elusión, que en principio, no genera responsabilidad jurídica. La evasión implica transgredir la legislación vigente, mientras que la elusión se basa en aprovechar vacíos legales, actuando dentro de los límites permitidos por la normativa. Esto convierte a la elusión en una práctica legítima, aunque controvertida desde el punto de vista ético.

### **1.2.3. Estrategias de planificación fiscal agresiva y su aplicación en multinacionales**

En la actualidad, cada vez son más las empresas, especialmente las multinacionales, que se aprovechan del sistema y de su normativa para aplicar prácticas abusivas que, aunque legales en apariencia, van en contra del derecho y les permiten reducir o evadir su carga fiscal. Este fenómeno, conocido como planificación fiscal agresiva, se ha convertido en una de las principales preocupaciones de las administraciones tributarias de todo el mundo.

Según (Alm, 2014), la planificación fiscal agresiva suele identificarse con una forma de evasión de impuestos que se ajusta formalmente a las normas legales tributarias, aunque no a su espíritu. En consecuencia, el esquema aplicado conduce a que el contribuyente soporte un tipo impositivo efectivo inferior al que la política tributaria prevé para ese hecho imponible.

Los esquemas utilizados en este tipo de planificación presentan características comunes. Entre ellas se encuentran la ausencia total o parcial de justificación económica del esquema empleado, la sofisticación de las operaciones mediante mecanismos complejos que, por lo general, incluyen varios pasos transaccionales, reales o ficticios, y la existencia de deficiencias, debilidades o ambigüedades en las normas tributarias aplicables.

Además, la planificación fiscal agresiva está estrechamente vinculada con la incertidumbre en el cumplimiento de las obligaciones fiscales, favorecida por la complejidad de los sistemas impositivos, especialmente en lo que respecta al impuesto sobre sociedades, y por las frecuentes modificaciones a las que están sometidas las normas tributarias.

Uno de los principales aspectos a considerar en el estudio de este fenómeno son los mecanismos que la hacen posible y facilitan su aplicación en diferentes contextos económicos.

En primer lugar, destacan los precios de transferencia, que según (Hernández Vázquez & Justo Alonso, 2012), son los valores fijados en las transacciones internacionales entre entidades vinculadas fiscalmente. En teoría, estas operaciones deben realizarse a precios de mercado, pero en la práctica muchas multinacionales pactan precios distintos para trasladar beneficios a jurisdicciones con menor tributación, conocidas como paraísos fiscales, lo que genera erosión de las bases imponibles y pérdida de recaudación para los Estados.

Una práctica habitual consiste en sobrefacturar productos, servicios o préstamos para aumentar gastos en países de alta tributación y reducirlos en aquellos con regímenes más favorables. Asimismo, la ubicación de activos intangibles, especialmente propiedad intelectual, en territorios de baja fiscalidad constituye otra fuente de elusión, ya que permite aprovechar el tratamiento ventajoso de los beneficios derivados de estos activos y la deducción de royalties en otros países sin retención fiscal.

Por otro lado, el Treaty shopping es una conducta que implica la utilización incorrecta o abusiva de un convenio entre dos Estados y se realiza generalmente por residentes de un tercer Estado que crean una entidad jurídica en uno de los dos países firmantes del tratado con la finalidad de acceder a las reducciones de impuestos derivados del convenio, a las que no habrían tenido derecho de actuar directamente.

El treaty shopping puede utilizarse simultáneamente con el rule shopping. De acuerdo con (Fernández Amor, 2016), esto consiste en la aplicación de una norma del convenio distinta a la que a la que debería corresponder, mediante, por ejemplo, negocios jurídicos impropios o inexistentes, calificando así la categoría de la renta de la manera más favorable según el convenio existente entre las partes.

La subcapitalización se produce cuando una empresa financia a su filial en otro Estado mediante préstamos en lugar de aportaciones de capital, con el fin de deducir los intereses como gasto. Esta práctica puede generar ventajas fiscales al trasladar la base imponible hacia jurisdicciones de baja tributación y, en ciertos casos, puede considerarse una maniobra elusiva si encubre una auténtica aportación de capital.

Una sociedad holding es una entidad cuya principal actividad consiste en poseer y gestionar participaciones en otras empresas, con el objetivo de ejercer control e influencia sobre ellas. Además de la mera tenencia, puede realizar funciones de gestión o financiación dentro del grupo, obteniendo beneficios principalmente de dividendos y ganancias de capital. Sin embargo, el uso abusivo de los regímenes fiscales especiales que las favorecen ha dado lugar a la creación de holdings sin verdadera sustancia económica, destinadas únicamente a aprovechar exenciones y deducciones fiscales, lo que constituye una forma de elusión que erosiona la base imponible de los Estados.

Mediante el traslado de residencia, las empresas pueden establecerse en territorios con regímenes fiscales más favorables, incluso sin mantener vínculos económicos reales con ellos. Esto puede provocar que sociedades con una actividad económica significativa en un país sean gravadas como no residentes, mientras que el Estado de origen pierde la capacidad de gravar su renta mundial.

Según la (OCDE, 2016), las estructuras de generación de pérdidas están diseñadas para generar pérdidas fiscales en uno o varios participantes, con el fin de reducir la base imponible o lograr devoluciones de impuestos. Esto se logra principalmente mediante la erosión de la base imponible a través de gastos excesivos, como pagos

financieros deducibles (intereses, derivados, garantías) relacionados con rentas exentas. El objetivo es obtener beneficios fiscales a partir de costes de financiación internos creados artificialmente, sin reflejar un coste financiero real externo.

Según (Martín Jiménez, 2014), los instrumentos híbridos combinan características de deuda y capital, o presentan tratamiento fiscal distinto según la jurisdicción. De este modo, estos instrumentos aprovechan las diferencias en el tratamiento fiscal de instrumentos, entidades o transferencias entre dos o más países. A menudo, pueden dar lugar a una doble no imposición no prevista por ninguno de los dos países, o generar un aplazamiento del pago de impuestos que, si se mantiene durante varios años, resulta económicamente equivalente a una doble no imposición. (OCDE, 2012)

### **1.3. RELACIÓN ENTRE INTANGIBLES Y FISCALIDAD.**

#### **1.3.1. Los activos intangibles en la gestión fiscal**

La identificación de los activos intangibles puede representar un desafío significativo para su adecuado tratamiento fiscal. Su análisis puede abordarse desde múltiples perspectivas, entre ellas la fiscal, la contable y la relacionada con los precios de transferencia.

Desde el enfoque contable, estos activos deben ser identificables, controlables y sujetos a restricciones en su uso frente a terceros, además de capaces de generar beneficios económicos futuros.

Desde la perspectiva fiscal, estos activos cobran especial relevancia en relación con los precios de transferencia y las normas de amortización

En su informe final la (OCDE, 2015), establece una delimitación negativa del término intangible, entendido como todo aquello que no constituye un activo físico ni financiero, pero que puede ser poseído o controlado para ser utilizado en

actividades comerciales, y cuyo uso o transmisión sería compensado en una transacción entre entidades independientes en circunstancias comparables.

Este informe reconoce como activos intangibles relevantes, a efectos de precios de transferencia, elementos tales como patentes, conocimientos técnicos (know-how) y procesos industriales, marcas y nombres comerciales, derechos derivados de contratos y licencias oficiales, así como licencias y derechos de uso, el fondo de comercio y el valor de negocio en marcha.

En ese sentido se clasifican los intangibles en dos categorías principales: los intangibles de comercialización y los intangibles mercantiles. Los primeros están relacionados con las actividades de marketing y promoción, e incluyen elementos como marcas, nombres comerciales y bases de datos de clientes. Por su parte, los intangibles mercantiles provienen de procesos de investigación y desarrollo, generando productos o tecnologías innovadoras con potencial de explotación económica.

Un activo intangible, una vez identificado y su entidad propietaria, para que sea realmente relevante a efectos fiscales y de precios de transferencia debe estar sujeto a una transacción determinada que sea generadora de una renta sujeta a tributo para alguna de las partes implicadas en la transacción. En este aspecto la OCDE ve conveniente diferenciar entre (i) las operaciones que conllevan la transmisión de intangibles o derechos en intangibles; y (ii) las operaciones que conllevan el uso de intangibles en relación con la venta de bienes o la prestación de servicios.

Por otra parte, al tratar operaciones cuyo núcleo son los intangibles, resulta imprescindible abordar los acuerdos de reparto de costes, los cuales permiten distribuir los gastos y beneficios derivados del desarrollo o explotación de dichos activos entre las entidades participantes.

Las rentas derivadas de las operaciones que conllevan la transmisión de intangibles o derechos en intangibles; y (ii) las operaciones que conllevan el uso de intangibles

en relación con la venta de bienes o la prestación de servicios, están sujetas al tipo impositivo correspondiente en el impuesto sobre sociedades. En este contexto, la localización de dichos activos en jurisdicciones con baja tributación supone una menor carga fiscal sobre los rendimientos obtenidos, lo que se traduce en una reducción de la carga impositiva global para las empresas propietarias.

Es habitual que los activos intangibles sean desarrollados y utilizados dentro del ámbito interno de los grupos empresariales multinacionales. En consecuencia, la mayoría de las operaciones relacionadas con estos activos se realizan entre empresas vinculadas, lo que otorga una importancia especial a las normas sobre precios de transferencia internacionales. De acuerdo con el principio de libre competencia, el precio pactado entre dos empresas pertenecientes a un mismo grupo empresarial debe coincidir con aquel que se hubiera establecido entre partes independientes en circunstancias comparables, es decir, al valor de mercado.

Sin embargo, los activos intangibles presentan una serie de problemáticas específicas en materia de precios de transferencia. Los métodos de valoración establecidos por la OCDE, aunque teóricamente aplicables, resultan en muchos casos inadecuados por la naturaleza única de los intangibles y la escasez de comparables en el mercado. Esta circunstancia dificulta la aplicación práctica de las directrices internacionales y genera un margen considerable para la manipulación de los valores asignados a dichas operaciones.

En consecuencia, las empresas multinacionales pueden utilizar el precio fijado por la venta o licencia de activos intangibles entre entidades vinculadas como un medio para trasladar beneficios desde jurisdicciones con alta carga tributaria hacia países o territorios con baja o nula imposición. De este modo, los ingresos generados por los activos intangibles representan una parte significativa de los beneficios desplazados, siendo su localización y explotación fuertemente influenciadas por las diferencias en los tipos impositivos entre los distintos países.

### **1.3.2. Planificación fiscal agresiva en operaciones con activos intangibles**

De acuerdo con (OCDE, 2022), los activos intangibles pueden formar parte del comercio entre empresas independientes o vinculadas. Su transmisión puede implicar la cesión total o parcial de derechos, que pueden estar limitados por territorio, tiempo o uso. Además, la venta de estos activos puede hacerse de manera independiente, dentro de una reestructuración empresarial, mediante una licencia o a través de la cesión parcial de derechos.

En una operación de compraventa se produce una transferencia de propiedad. Antes de finalizar la transacción, es necesario determinar y negociar el precio de mercado. En este proceso, resulta fundamental identificar si los activos intangibles se transmiten de manera individual, lo que supone una transmisión simple, o de forma conjunta con otros intangibles, bienes o servicios, conformando así una transmisión compleja.

En las operaciones que involucran conjuntos de intangibles, es fundamental identificar todos los activos intangibles implicados. Esto se debe a que dichos activos están tan interrelacionados que no pueden ser transferidos de forma independiente. Asimismo, es imprescindible analizar la naturaleza y las implicaciones económicas derivadas de la interacción entre estos activos, ya que su combinación puede incrementar significativamente su valor en comparación con su consideración individual.

Por otro lado, debe considerarse si la transacción que implica la transmisión de activos intangibles es autónoma o si se produce en el contexto de una reestructuración empresarial o de transferencia de funciones. En términos generales, la (Dirección General de Tributos, 2021), considera que algunos marcos fiscales establecen que la plusvalía obtenida por la transmisión de participaciones en una entidad puede estar exenta cuando se cumplen ciertas condiciones, como que el porcentaje de participación en el capital sea significativo, que el valor de adquisición supere un umbral determinado y que se mantenga durante un periodo mínimo de tiempo. Esta exención suele no aplicarse cuando la entidad compradora se encuentra en un país o territorio considerado como paraíso fiscal (OCDE, 2021).

Según la (Comisión Europea, 2016), los bienes intangibles pueden ser aportados como activos a otra empresa a cambio de acciones. Por lo general, esto permite beneficiarse de un régimen de neutralidad fiscal en las aportaciones no monetarias cuando la empresa receptora cumpla determinados requisitos de residencia o actividad económica, y cuando el aportante mantenga una participación significativa en los fondos propios de la entidad receptora.

En definitiva, el régimen no será aplicable cuando la operación no se realice por motivos económicos válidos, como la reestructuración o la racionalización de las actividades de las entidades involucradas, sino únicamente con la finalidad de obtener una ventaja fiscal.

En el caso de la concesión de licencias, la (OCDE, 2022) señala que, al igual que en la venta de activos intangibles, para determinar el precio deben tenerse en cuenta las consideraciones relativas a la agrupación de activos intangibles y a su combinación con otros bienes o servicios.

Al analizar los precios de transferencia, las restricciones establecidas en los acuerdos de concesión de licencias sobre el uso de un intangible son de gran relevancia. Es fundamental determinar si el beneficiario recibe el derecho a utilizar el activo intangible para el desarrollo de otros intangibles o productos, ya que esto puede influir en investigaciones y desarrollos futuros.

En el ámbito de las operaciones entre empresas no vinculadas, la (OCDE, 2022), establece que los acuerdos pueden adoptar distintas modalidades. En algunos casos, el licenciante conserva el derecho sobre cualquier mejora que se genere durante la vigencia de la licencia. En otros, el licenciario mantiene el derecho a las mejoras desarrolladas, ya sea durante la vigencia del acuerdo o de forma indefinida. Las limitaciones relativas al desarrollo futuro de los intangibles, así como la capacidad de las partes para obtener beneficios económicos de estas mejoras, pueden afectar tanto al valor de los derechos transmitidos como a la comparabilidad de operaciones similares.

Adicionalmente, la concesión de licencias permite un efecto temporal que no se obtiene con la venta o adquisición de intangibles. Este mecanismo permite distribuir el precio de la transacción a lo largo de varios períodos, lo que puede resultar económicamente razonable, especialmente en el contexto de transferencias de funciones.

Por otro lado, las operaciones que implican el uso de un activo intangible sin que exista la transferencia de activos o derechos asociados se presentan cuando una de las partes utiliza dichos intangibles en la producción o comercialización de bienes, o en la prestación de servicios.

En el caso de una operación vinculada en la que se utiliza un intangible para la venta de bienes, al determinar el precio de transferencia al que deben transmitirse dichos bienes, es necesario identificar y considerar las patentes y el valor que estas aportan al producto final, con el fin de seleccionar el método más adecuado para la operación.

Los acuerdos de reparto de costes constituyen medios contractuales mediante los cuales varias entidades acuerdan compartir los costes y riesgos relacionados con el desarrollo o la producción de activos, derechos o servicios comunes. Su finalidad principal es el desarrollo conjunto de intangibles, no su transmisión directa (OCDE, 2015). Cada participante asume una parte proporcional de los gastos y, a cambio, adquiere derechos de copropiedad sobre los resultados obtenidos.

Dado su carácter contractual, estos acuerdos no constituyen una entidad jurídica independiente, y los beneficios o derechos que generan deben guardar proporción con las aportaciones realizadas por cada parte. En torno a los precios de transferencia, estos acuerdos deben respetar el principio de plena competencia. Una desproporción entre la contribución y los beneficios esperados puede evidenciar un propósito fiscal más que económico, especialmente cuando se utilizan para trasladar beneficios hacia territorios con baja tributación.

Entre los mecanismos más comunes dentro de los acuerdos de reparto de costes se encuentran la compensación de pagos, los pagos buy-in y los pagos buy-out. Estos permiten equilibrar las contribuciones entre las partes involucradas, asegurando que cada participante asuma una parte justa de los costos y beneficios. Sin embargo, aunque legítimos en principio, pueden ser utilizados de manera indebida para modificar artificialmente los precios de transferencia (OCDE, 2015).

A partir del análisis de estas operaciones, la (OCDE, 2021) entiende que la planificación fiscal agresiva respecto a los activos intangibles se presenta a través de la estructuración de transacciones y licencias. Esto puede lograrse mediante la transmisión parcial de intangibles, la combinación estratégica de activos o la utilización de licencias temporales que permitan distribuir ingresos a lo largo del tiempo.

En el caso de los acuerdos de reparto de costes, la planificación fiscal agresiva puede surgir de operaciones de reestructuración, desarrollo conjunto de activos o cooperación empresarial, teniendo como fin minimizar impuestos mediante la modificación artificiosa de los precios de transferencia y el traslado de beneficios hacia jurisdicciones de baja tributación (OCDE, 2015).

## **CAPITULO II: ASPECTOS LEGALES Y TRIBUTARIOS DE LOS ACTIVOS INTANGIBLES**

### **2.1. REGULACIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES Y CONTROL FISCAL INTERNACIONAL**

#### **2.1.1. El papel de la OCDE y el Proyecto BEPS**

El papel de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) es promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas en todo el mundo. En esta línea, (Mahon & McBride, 2008) y (Mahon & McBride, 2009) sostienen que la OCDE no solo actúa como promotora de políticas,

sino que también crea, provee y legitima ideas que influyen en la gobernanza global contemporánea.

La OCDE constituye un foro de referencia internacional para la recopilación, difusión e intercambio de datos y análisis, así como para el debate y la armonización de las mejores prácticas en materia de políticas públicas. A través de su función de intermediación técnica y política, facilita el diálogo entre países y la generación de estándares que orientan la acción estatal en diferentes ámbitos.

Los objetivos de la (OCDE, 2018), son apoyar el crecimiento económico sostenible, mantener la estabilidad de las finanzas públicas y privadas, colaborar en el desarrollo económico de otros países tanto si son miembros como si no lo son, contribuyendo al crecimiento del comercio internacional, promover el empleo y asumir los principios democráticos y de la economía de mercado.

En el contexto de la gobernanza global contemporánea, la OCDE ha operado de forma persistente y, en ocasiones, inadvertida en la configuración de las condiciones bajo las cuales los gobiernos, las sociedades y los individuos se desenvuelven, establecen objetivos, determinan medios para alcanzarlos y valoran su existencia. Su influencia se manifiesta tanto en la formulación de políticas como en la circulación de ideas y enfoques regulatorios.

Según (Mahon & McBride, 2008), la OCDE ha sido pionera en el uso de mecanismos de incidencia sobre las sociedades que posteriormente fueron adoptados por organizaciones internacionales más visibles y tradicionales. Entre estos mecanismos destacan los ejercicios de revisión por pares y el uso de redes de políticas, los cuales parten del reconocimiento de la importancia de la socialización entre actores con presencia internacional. Esta socialización constituye un elemento decisivo en el seguimiento por parte de los Estados de marcos regulatorios y modelos de políticas públicas, tal como señalan (Goodman & Jinks, 2013).

En concordancia con lo señalado por (Wolfe, 2008), la OCDE ha ampliado progresivamente su ámbito de actuación hacia un espectro cada vez más diverso de materias de interés público internacional. Esta expansión temática ha favorecido la consolidación de procesos de convergencia regulatoria y de coordinación de políticas en áreas como la educación, el empleo, la ciencia y la tecnología, el medio ambiente y, de manera especialmente significativa, la fiscalidad, donde la organización ha ejercido un papel central en la definición de estándares, la armonización de prácticas tributarias y la promoción de iniciativas de gobernanza fiscal a escala global.

La OCDE ha liderado la iniciativa de política fiscal internacional durante los últimos 60 años. Según (Sherman, 2012), la organización constituye el principal agente en la homogenización de la información tributaria y de los procedimientos que facilitan el intercambio de información fiscal entre los Estados.

La integración de las economías y los mercados se ha intensificado de manera sustancial en los últimos años (ICDT, 2016). Estos esquemas de libre mercado facilitan el intercambio de información financiera y los canales de cooperación entre autoridades fiscales de distintos países. En la medida en que estas medidas se fortalezcan, mejorará el control de las actividades que erosionan la base fiscal y se facilitará la implementación de acciones coordinadas entre los Estados involucrados.

La influencia de la OCDE está presente en todos los ámbitos de la tributación nacional e internacional. A pesar de tener un bajo grado de vinculatoriedad, su incidencia ha permitido que los países miembros aborden asuntos controversiales en materia impositiva (Marcussen, 2004).

En el marco de la influencia externa en materia tributaria, se han discutido los propósitos de la OCDE en este campo y se destacan dos posturas principales. La primera es el esquema de competencia tributaria, que sostiene que la OCDE funciona como un foro de coordinación internacional en materia de impuestos que

incentiva la competencia fiscal entre Estados. Desde esta perspectiva, los países compiten por atraer inversión mediante la reducción progresiva de las tasas impositivas, tomando decisiones racionales individuales que conducen al colapso de los impuestos destinados al servicio público (Tanzi, 2000).

La segunda postura es el esquema de coordinación tributaria, según el cual la cooperación entre Estados ofrece una solución armónica al dilema del prisionero. Esta coordinación debería incluir un esquema estándar de alícuotas y criterios unificados para el cálculo de las bases gravables. Sin embargo, alcanzar este tipo de acuerdos resulta difícil cuando intervienen numerosos actores (Castañeda Rodríguez, 2016).

Como consecuencia del creciente papel de la OCDE en la gobernanza fiscal internacional, de su capacidad para generar estándares y coordinar políticas entre Estados, y del fortalecimiento de la cooperación frente a prácticas que erosionan la base tributaria, surgió la necesidad de una respuesta estructurada a los desafíos impuestos por la globalización y la competencia fiscal. La intensificación de los flujos económicos, el uso de mecanismos que trasladaban beneficios a jurisdicciones de baja imposición y la dificultad de los países para actuar de manera aislada evidenciaron la urgencia de un marco común. En este contexto, y apoyándose en su experiencia acumulada en armonización tributaria e intercambio de información, la OCDE impulsó la creación del Plan de Acción BEPS, destinado a combatir la erosión de bases imponibles y el traslado artificial de beneficios mediante un conjunto coordinado de medidas adoptadas a nivel global.

La globalización ha transformado significativamente la economía mundial, facilitando el comercio y la inversión transfronteriza. Esta evolución ha permitido que empresas multinacionales puedan aprovechar discrepancias y lagunas en las normativas fiscales de diferentes países para minimizar su carga tributaria, así como trasladar beneficios a jurisdicciones de baja o nula tributación donde tenían poca o ninguna actividad económica real. Estas prácticas socavaban la base imponible de los Estados y reducían los ingresos fiscales necesarios para financiar servicios

públicos esenciales. Además, planteaban desafíos sistémicos que amenazaban la integridad de los sistemas tributarios a nivel global, dando origen al fenómeno conocido como BEPS.

El Proyecto BEPS contempla 15 informes de acción para la reforma del sistema tributario internacional, muchos de los cuales abordan la tributación de los activos intangibles. Esto se refleja en el debate y las propuestas sobre asimetrías híbridas de la Acción 2, donde se ha prestado especial atención a los ingresos sin jurisdicción asociados a los activos intangibles. Los documentos de la Acción 5 demuestran el interés por garantizar que las jurisdicciones procuren atraer a empresas con un alto valor de propiedad intelectual de manera que refleje adecuadamente sus actividades comerciales. El informe sobre las Acciones 8 a 10 se centra en la alineación de los intereses de las personas, la sustancia y el beneficio para las clases de activos más móviles, como los activos intangibles.

Como consecuencia de estas medidas, las acciones del Proyecto BEPS están orientadas a corregir lagunas y disparidades del sistema tributario internacional, especialmente en aquellas áreas donde la OCDE ha identificado un mayor traslado de beneficios por parte de las empresas. Estas incluyen la economía digital, el abuso de tratados y la documentación de precios de transferencia. En este contexto, la Acción 13 adquiere especial relevancia, ya que transforma los requisitos de documentación de precios de transferencia, obligando a las multinacionales a reconsiderar cómo informan estos datos a las autoridades fiscales, tanto a nivel local como global, mediante la implementación del informe país por país.

La implementación satisfactoria de las diferentes acciones permitiría, en primer lugar, lograr una mayor coordinación y mejorar la interacción entre los distintos ordenamientos tributarios, con el fin de evitar lagunas y restaurar la integridad del sistema. En segundo lugar, instaurar una competencia fiscal acotada, de acuerdo con los nuevos estándares de regímenes preferenciales, para evitar el riesgo de ser utilizados para el traslado artificial de beneficios. Y, en tercer lugar, generar una

mayor transparencia y cooperación fiscal más estandarizada entre las administraciones tributarias, estableciendo nuevos requisitos y eliminando determinadas prácticas de resoluciones fiscales. En definitiva, se lograría un estrechamiento sustancial del campo de juego de la planificación fiscal agresiva.

### **2.1.2. Acciones BEPS relevantes para los intangibles**

La erosión de la base imponible y el traslado de beneficios no se deben tanto a la vulneración de las leyes por parte de las empresas multinacionales, sino a la existencia de resquicios legales y diferencias en la normativa fiscal de distintos países. Estos vacíos permiten que las empresas trasladen artificialmente los beneficios generados por sus operaciones a jurisdicciones con menor carga tributaria, reduciendo así su contribución al Impuesto sobre Sociedades y, en algunos casos, evitando que ciertas rentas tributen en cualquier jurisdicción.

En este contexto, los activos intangibles se han convertido en un elemento central de la planificación fiscal de estas empresas. Estos activos representan gran parte del valor económico de las compañías y son difíciles de localizar físicamente. Las multinacionales pueden emplear los precios de transferencia, basados en el principio de libre competencia, para desplazar los beneficios generados por dichos activos hacia jurisdicciones de baja imposición, separando así los ingresos de las actividades económicas que realmente los producen.

El Plan BEPS de la OCDE aborda estas problemáticas mediante acciones específicas, en particular las Acciones 8, 9 y 10, orientadas a regular los precios de transferencia asociados con intangibles, riesgos y capital. (Orellana, 2019). Estas medidas precisan qué debe entenderse por intangible y buscan alinear el beneficio imponible con la cadena real de creación de valor. También establecen reglas para evitar que una entidad del grupo concentre beneficios excesivos por riesgos asumidos únicamente de forma contractual. Además, el marco organiza las funciones empresariales relacionadas con la propiedad intelectual, como el desarrollo, la mejora, el mantenimiento, la protección y la explotación, y define

principios para asignar adecuadamente los costos e ingresos derivados de estas actividades.

En la Acción 8, tal como indica (OCDE, 2015), se analiza la problemática relativa a las operaciones de precios de transferencia que involucran activos intangibles. Estos activos suelen ser específicos de cada industria y presentan dificultades de valoración, lo que complica la determinación adecuada de la remuneración entre las partes vinculadas.

Por su parte, la Acción 9, según (OCDE, 2015), se centra en la atribución contractual de riesgos, la cual puede alterar la determinación de las bases imponibles al modificar la remuneración correspondiente a dichos riesgos.

De manera similar, la Acción 10, también de acuerdo con (OCDE, 2015), aborda la atribución de beneficios derivada de las operaciones vinculadas, en las que pueden manipularse los métodos de valoración de precios de transferencia. Esto incluye operaciones relativas a materias primas estratégicas para los países en desarrollo y servicios intragrupo de bajo valor añadido.

El resultado global de la aplicación de las Acciones 8, 9 y 10 es alinear la remuneración de las empresas vinculadas con su contribución real a la creación de valor. Con ello se pretende combatir prácticas que incrementan artificialmente los beneficios de una entidad, como asignarle la propiedad de un complejo intangible, distribuir riesgos sin sustancia económica o atribuir beneficios que no reflejan su aporte al valor generado por el grupo.

En conjunto, estas directrices buscan que la tributación refleje de manera más precisa dónde se genera el valor económico dentro de un grupo multinacional, aun cuando la inevitable subjetividad de los precios de transferencia deja cierto margen para el traslado de beneficios.

La economía digital intensifica este desafío, ya que gran parte del valor reside en activos intangibles y datos, lo que dificulta determinar la jurisdicción fiscal adecuada.

Por ello, el Plan BEPS incorpora la Acción 1, que define criterios de tributación en este nuevo contexto con el fin de asegurar que los beneficios de las empresas digitales se asignen correctamente a los territorios donde se genera el valor.

No obstante, la implementación de estas medidas presenta desafíos significativos. Persisten dudas sobre su encaje con las legislaciones nacionales, la seguridad jurídica y los costos adicionales derivados de la documentación requerida para garantizar la transparencia en los precios de transferencia. Asimismo, es necesario definir con claridad conceptos como sustancia y actividades significativas para evitar incertidumbre legal y asegurar la eficacia de las medidas. (Devereux & Vella, 2018)

Por otro lado, la localización y valoración de activos intangibles, como la propiedad intelectual, están sujetas a una notable ambigüedad. Patentes, marcas registradas y derechos de autor constituyen activos estratégicos para las empresas multinacionales, pero su ubicación no es tan clara como la de los activos físicos. En muchos casos, estas compañías pueden transferir intangibles a filiales situadas en jurisdicciones de baja tributación. Aunque el principio de plena competencia podría aplicarse teóricamente a estas transferencias, en la práctica las empresas suelen disponer de un conocimiento más preciso del valor real de sus intangibles que las autoridades fiscales. Esto les permite realizar operaciones que, en última instancia, favorezcan a sus filiales ubicadas en territorios de baja imposición. (IMF, 2019)

### **2.1.3. Reglas de precios de transferencia**

Las normas de precios de transferencia desarrolladas por la (OCDE, 2022), desempeñan un papel esencial en la determinación de la carga tributaria de las empresas multinacionales, pues ofrecen criterios claros para asignar la proporción de beneficios que debe gravarse en cada jurisdicción. En ese sentido, el principio de plena competencia, recogido en los artículos 7 y 9 de los Modelos de Convenios Fiscales de la OCDE y de las Naciones Unidas, se ha consolidado como el estándar internacional adoptado por la mayoría de los países para regular las transacciones entre partes vinculadas y, con ello, prevenir tanto la doble imposición como la erosión de las bases imponibles.

El cálculo de los precios de transferencia se basa en el principio de plena competencia, según el cual las relaciones comerciales y financieras entre entidades vinculadas deben estructurarse como si fueran realizadas entre partes independientes en circunstancias similares. Cuando dos empresas sin relación negocian entre sí, las fuerzas del mercado determinan libremente el precio, las condiciones de la transacción y la remuneración por los bienes o servicios intercambiados. En cambio, en operaciones entre empresas vinculadas estas fuerzas pueden no influir de manera directa, lo que requiere mecanismos que aseguren que los precios pactados reflejen condiciones de mercado.

La aplicación del principio de plena competencia exige un análisis detallado para determinar si las operaciones entre partes vinculadas son comparables, desde un punto de vista económico, con transacciones realizadas entre entidades independientes. En las operaciones independientes, la remuneración suele corresponderse con las funciones desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por cada parte. Por ello, uno de los elementos esenciales del análisis consiste en la evaluación funcional, que permite identificar los factores económicamente significativos de la operación y compararlos con las condiciones que prevalecerían en el mercado abierto.

Las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias, junto con el informe sobre la atribución de beneficios a los establecimientos permanentes, proporcionan orientación técnica para la interpretación y aplicación de los artículos 7 y 9 de los convenios fiscales (OCDE, 2022). La consolidación de estas directrices generó conciencia sobre la necesidad de que los países desarrollaran legislación específica que incorporara el principio de plena competencia y estableciera obligaciones documentales. Como consecuencia de ello, un número creciente de jurisdicciones ha promulgado normativas de precios de transferencia acompañadas de requisitos formales de documentación.

En conjunto, estas normas han tenido un impacto significativo tanto en la administración tributaria como en la gestión fiscal de las empresas. Para las administraciones, han fortalecido la capacidad de fiscalización y han aportado un marco técnico común que facilita la resolución de controversias. Para las empresas multinacionales, han implicado la necesidad de desarrollar políticas internas coherentes con sustancia económica real, así como de elaborar documentación exhaustiva que respalde sus políticas de precios, lo que ha transformado la planificación y el cumplimiento tributario a nivel global.

Como indica la (OCDE, 2016), las acciones del Plan BEPS en materia de intangibles incluyen el ajuste del Capítulo VI de las Directrices de Precios de Transferencia, con el objetivo de cerrar la puerta a las maniobras utilizadas por los contribuyentes para erosionar las bases imponibles y trasladar beneficios entre distintas jurisdicciones mediante el uso de intangibles. En esta línea, se promueve que cada participante en una transacción que involucre estos activos sea remunerado en función de la creación de valor y de los riesgos reales asumidos, que las administraciones tributarias cuenten con información de calidad y que se reduzca la incertidumbre derivada de la aplicación de los diferentes métodos de valoración.

En relación con la remuneración de las partes, la (OCDE, 2022) avanza en el criterio de la creación de valor como elemento fundamental. Esto implica evaluar el aporte real de cada entidad en la creación, desarrollo, mantenimiento, mejora, protección, explotación o transmisión del intangible, con base en un análisis funcional detallado, en la identificación de los riesgos efectivamente asumidos y en la forma y riesgos asociados a la financiación de la operación. De esta manera, se asigna la remuneración adecuada a cada parte, dejando atrás el criterio tradicional basado únicamente en la propiedad legal del intangible.

Respecto al tratamiento de los riesgos, la OCDE identifica distintos riesgos de desarrollo, como el riesgo de obsolescencia, los riesgos derivados de que la inversión en investigación y desarrollo o en la comercialización resulte fallida, el riesgo de infracción y los riesgos de explotación, entre otros (OCDE, 2022). El

propósito es determinar con claridad cuál de las partes vinculadas soporta efectivamente estos riesgos y garantizar que la remuneración asignada sea coherente con la exposición real de cada una.

En la gestión de intangibles, resulta esencial considerar la posibilidad de analizar los resultados una vez realizados. La (OCDE, 2022) reconoce que la remuneración de un intangible calculada previamente suele estar subvalorada o sobrevalorada, por lo que se permite hacer ajustes considerando los resultados posteriores. Estos ajustes reflejan los resultados reales de la operación y permiten corregir la remuneración asignada inicialmente, reduciendo así la incertidumbre en la valoración de funciones y riesgos asumidos.

Finalmente, en cuanto a los métodos de valoración, la (OCDE, 2022) establece que la selección del método más adecuado debe considerar las consecuencias económicas de la operación, así como las funciones realizadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por cada parte. Si bien, en principio, cualquiera de los métodos podría ser aplicado dependiendo de las características específicas de la transacción, la ausencia de operaciones comparables limita el uso del método de precio libre comparable, y los métodos de precio de reventa y de margen neto operativo no suelen ofrecer la fiabilidad necesaria para valorar transacciones que involucren intangibles.

## **2.2. ESTÁNDARES INTERNACIONALES Y SUPERVISIÓN FISCAL**

### **2.2.1. Incorporación de las medidas BEPS en las legislaciones nacionales.**

La erosión de la base imponible es un fenómeno de alcance global derivado de la interrelación entre las normas fiscales de los diferentes países. Debido a esta dimensión transnacional, ningún Estado puede afrontar el problema de manera aislada. De esta forma, surge el Proyecto BEPS como un marco de referencia para la incorporación coordinada de medidas fiscales en las legislaciones internas, con

el propósito de combatir prácticas elusivas y fortalecer la coherencia del sistema tributario internacional. (OCDE, 2015).

La puesta en marcha del Proyecto BEPS ha permitido consensuar una serie de medidas que incluyen tanto nuevos estándares fiscales como la revisión de instrumentos ya existentes. Estas iniciativas proporcionan a los países una guía clara para armonizar sus normativas nacionales y favorecen la convergencia de prácticas tributarias mediante la adopción de directrices basadas en mejores prácticas internacionales. Su importancia radica en que orientan la adaptación de los sistemas internos hacia parámetros más robustos y alineados con los desafíos actuales de la fiscalidad global.

En este contexto, los denominados estándares mínimos ocupan un lugar central, puesto que constituyen medidas de obligado cumplimiento para los Estados que participan en el proyecto (OCDE, 2015). Estos estándares se refieren principalmente al abuso de los convenios, a la lucha contra prácticas fiscales perniciosas, a la obligación de presentar el informe país por país y a la mejora de los procedimientos amistosos. La incorporación efectiva de estas medidas en las legislaciones nacionales resulta esencial para garantizar la coherencia y la eficacia del sistema internacional tributario, ya que implica modificaciones directas en el derecho interno y en la actuación de las administraciones tributarias.

Ciertos cambios consecuencia de la adopción de directrices, han sido susceptibles de adopción inmediata, como las revisiones a las Directrices de Precios de Transferencia, mientras que otros requieren modificaciones en los convenios fiscales, por ejemplo a través del instrumento multilateral. Por su parte, determinadas medidas exigen ajustes en las legislaciones internas, como los derivados de los trabajos sobre desajustes híbridos, normas CFC, deducibilidad de intereses, informe país por país y normas de declaración obligatoria, así como la alineación, cuando sea necesario, de los regímenes preferentes de propiedad intelectual con los criterios establecidos en materia de prácticas fiscales perniciosas.

Con el fin de favorecer una implementación efectiva y armonizada, los países de la OCDE y del G20 han decidido continuar trabajando conjuntamente en el marco del Proyecto BEPS. Las iniciativas destinadas a garantizar una aplicación consistente y coordinada ya se encuentran en marcha tanto en los países de la OCDE como en los del G20. Sin embargo, la propia OCDE pretende otorgar un mayor protagonismo a las economías en desarrollo en la implementación de las medidas BEPS, a través del denominado principio de inclusión, que busca promover la participación de países que no forman parte de la organización. (Novoa, 2017)

Los gobiernos de todo el mundo son conscientes de los desafíos que plantea este fenómeno y de la importancia de adoptar las medidas de manera coherente. Las propuestas, diseñadas para adaptarse a los distintos sistemas tributarios, no deberían generar conflictos entre las legislaciones internas, y la aplicación de los nuevos estándares tampoco debería aumentar la litigiosidad. No obstante, en algunos países, especialmente en los latinoamericanos, la implementación de estas medidas basadas en la sustancia económica puede presentar dificultades en su aplicabilidad práctica.

En ese sentido, (Tron, 2017) señala que las acciones del plan de la OCDE se sustentan en la aplicación de criterios técnicos avanzados y en principios que, en muchos casos, resultan desconocidos para nuestra legislación e incluso ajenos a nuestra tradición jurídica y constitucional (en el caso de México). Frente a esta realidad, los gobiernos de los países latinoamericanos se encuentran ante la disyuntiva de mantener la aplicación de sus disposiciones fiscales, generalmente menos desarrolladas y sofisticadas, o intentar incorporarse a la ola de modernización tributaria que representa el proyecto BEPS.

Además de los estándares mínimos, el Proyecto BEPS contempla los llamados enfoques comunes, que abarcan aspectos como los mecanismos híbridos y las limitaciones a la deducción de gastos financieros. Aunque no poseen un carácter estrictamente obligatorio, estos enfoques buscan promover una regulación coordinada entre jurisdicciones a fin de evitar situaciones de desimposición o doble

deducción. Su integración en las legislaciones nacionales contribuye a fortalecer la consistencia normativa a nivel internacional, aun cuando los Estados conservan cierto margen para determinar el modo de implementación.

Finalmente, el Proyecto BEPS incluye un conjunto de medidas consideradas mejores prácticas, entre las cuales se encuentran las relativas a las normas sobre sociedades controladas, al concepto de establecimiento permanente, a los precios de transferencia y a la revelación de mecanismos de planificación fiscal agresiva. Estas recomendaciones no son vinculantes, pero su adopción progresiva por parte de numerosos Estados refleja el interés por alinearse con estándares internacionales más exigentes y por consolidar sistemas fiscales más transparentes y equitativos.

Aunque en apariencia muchas de estas medidas podrían interpretarse como simples instrumentos de soft law, lo cierto es que el incumplimiento de los compromisos asumidos en el marco del Proyecto BEPS puede generar repercusiones políticas y económicas. (Fundación Impuestos y Competitividad, 2017). Asimismo, el incumplimiento de estas acciones al derecho positivo de los Estados participantes demuestra que dichos compromisos están evolucionando hacia obligaciones efectivas y exigibles, tanto para las administraciones tributarias como para los contribuyentes. De este modo, el Proyecto BEPS no solo orienta la reforma fiscal internacional, sino que también actúa como un motor de transformación normativa dentro de los ordenamientos internos.

### **2.2.2. Herramientas de control y transparencia fiscal**

Las acciones diseñadas para combatir el BEPS parten de la premisa de que, para establecer recomendaciones efectivas, es fundamental asegurar un alto nivel de transparencia que reduzca la incertidumbre y garantice la predictibilidad para las empresas. Bajo esta lógica, resulta necesario implementar mecanismos que permitan a las administraciones tributarias identificar los riesgos de BEPS y detectar prácticas de planificación fiscal agresiva.

En este marco, se desarrollaron diversas acciones orientadas específicamente a este objetivo. La Acción 11 propone establecer metodologías para la recopilación y el análisis de datos relacionados con BEPS y con las medidas adoptadas para enfrentarlo. La Acción 12 exige a los contribuyentes la revelación de mecanismos de planificación fiscal agresiva. Por su parte, la Acción 13 reexamina la documentación de precios de transferencia con el fin de mejorar su calidad y utilidad para las administraciones tributarias, mientras que la Acción 14 busca fortalecer los mecanismos de solución de controversias internacionales para hacerlos más efectivos y consistentes.

En ese sentido podemos observar cómo el plan BEPS aborda esfuerzos transversales que inciden directamente en su viabilidad. Uno de estos esfuerzos consiste en enfrentar los retos que plantea la economía digital en materia de tributación internacional debido a la aparición de nuevos modelos de negocio, la mayor presencia de intangibles y la expansión de actividades desmaterializadas. El segundo se centra en el desarrollo de un instrumento multilateral cuyo propósito es articular y conectar los cambios introducidos en las legislaciones internas de los países con el fin de lograr una mayor armonización entre las reglas fiscales aplicadas en distintas jurisdicciones. Ambas recomendaciones buscan facilitar la comprensión del nuevo entorno económico global y asegurar la implementación coherente de las medidas BEPS.

Como elemento central para fortalecer la transparencia fiscal, los países han adoptado un enfoque estandarizado de documentación de precios de transferencia. Estas directrices han permitido a las administraciones tributarias obtener una visión integral de las actividades globales de los grupos multinacionales y de la distribución de sus obligaciones fiscales. La información recopilada facilita la evaluación de riesgos en materia de precios de transferencia y de otras prácticas relacionadas con BEPS, permitiendo orientar los recursos de auditoría hacia las áreas de mayor relevancia. (OCDE, 2016).

La Acción 13 implica la revisión de las normas y exigencias en el ámbito de los precios de transferencia con el fin de dar mayor visibilidad a las autoridades fiscales y facilitarles el proceso de selección de objetivos de inspección.

Por ello, la Acción 13 establece un nuevo estándar recomendado para la documentación de precios de transferencia, lo que representa un cambio de paradigma en cuanto a la exigencia y calidad del contenido. Este estándar se basa en un modelo compuesto por tres elementos: un Master file con vocación global que proporciona información estratégica y de visión general, disponible para las autoridades tributarias de todas las jurisdicciones donde opere el grupo empresarial; un Local File específico para cada entidad del grupo; y un informe país por país, que permite a las autoridades tributarias conocer los ingresos, beneficios, impuestos devengados y satisfechos, así como el personal y los activos del grupo desglosados por jurisdicción. (Rödl & Partner, n.d.)

En primer lugar, el masterfile exige que las empresas multinacionales proporcionen información general sobre sus operaciones globales, su estructura organizativa y sus políticas de precios de transferencia. Este documento debe estar disponible para todas las administraciones tributarias pertinentes.

En segundo lugar, el local file requiere la presentación de información detallada sobre las transacciones relevantes con partes vinculadas en cada país. Este archivo incluye los montos involucrados, el análisis de comparabilidad y las justificaciones utilizadas por la empresa para determinar sus precios de transferencia. Su finalidad es permitir una evaluación precisa y contextualizada de las transacciones a nivel local.

El informe país por país forma parte de las obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas establecidas en las directrices de precios de transferencia de la OCDE, con el objetivo de avanzar hacia una mayor transparencia en las operaciones de las empresas multinacionales. (OCDE, 2015).

(Garde, 2016) señala que la información país por país representa una verdadera novedad y su documentación contiene una serie de datos del grupo multinacional, estructurados por país, que incluyen los ingresos derivados de operaciones vinculadas y de operaciones con terceros; el beneficio o pérdida antes de impuestos; el importe del impuesto sobre la renta satisfecho y devengado; el capital declarado; los ingresos acumulados al final del año de todas las entidades del grupo en cada jurisdicción; el número de empleados; el valor neto contable de los activos; las entidades residentes; y las principales actividades económicas desarrolladas por las entidades del grupo en cada jurisdicción, entre otros.

Este informe constituye una herramienta diseñada para que las administraciones tributarias realicen evaluaciones de alto nivel sobre posibles riesgos de precios de transferencia, erosión de la base imponible o traslado de beneficios. Solicita que los grupos multinacionales proporcionen información agregada sobre la distribución global de ingresos, impuestos pagados, empleados, activos tangibles y actividades económicas en cada jurisdicción donde operan. Dado que esta información ofrece una visión clara de la localización de las utilidades y de la actividad económica real, se convierte en un instrumento clave para identificar posibles desalineamientos entre beneficios e impuestos.

Según la (Fundación Impuestos y Competitividad, 2017), el enfoque BEPS de documentación es claramente más analítico y se basa en elementos estratégicos y en los objetivos del negocio y su cadena de valor, con el fin de situar las transacciones vinculadas individuales en contexto.

El nuevo entorno de documentación de precios de transferencia bajo BEPS constituye una piedra angular para que las administraciones tributarias puedan organizar sus recursos y evaluar qué contribuyentes presentan un mayor perfil de riesgo fiscal y en cuáles las posibilidades de erosión de la base imponible son más altas. Esto se debe especialmente a aquellas operaciones vinculadas o estructuras que puedan considerarse planificación fiscal agresiva o cuya substancia económica real esté alejada del principio de plena competencia o arm's length.

Por tanto, el acceso a un mayor nivel de información permitirá definir de manera más eficiente los planes de inspección y control tributario de las multinacionales en distintos países. Además, se espera que esto influya en el comportamiento y la actitud de los contribuyentes frente a sus operaciones internacionales desde una perspectiva fiscal.

## **CAPITULO III: IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL.**

### **3.1. CONSECUENCIAS FISCALES.**

#### **3.1.1. Efectos sobre la recaudación y la capacidad financiera de los Estados.**

La recaudación tributaria constituye un elemento fundamental para la economía de los Estados, ya que permite a los gobiernos percibir ingresos esenciales para promover la inversión social y garantizar un desarrollo equitativo. En este sentido, (Garzón Campos, Ahmed Radwan, & Peñaherrera Melo, 2018) señalan que las políticas tributarias desempeñan un papel determinante en el desempeño económico, al garantizar una recaudación eficiente de los tributos y una distribución justa de los ingresos.

Según (Tanzi, 2001), existen circunstancias aceleradas por la interconexión global, la competencia fiscal y las nuevas tecnologías, que tienen un profundo impacto en la recaudación tributaria, las estructuras fiscales y el uso de determinadas bases de imposición.

Entre estas destacan los precios de transferencia en los grupos vinculados, especialmente en materia de intangibles, servicios y propiedad industrial e intelectual, que implican el desplazamiento de beneficios sometidos a fiscalidad ordinaria hacia jurisdicciones o territorios de baja o nula tributación.

Esto bloquea las pretensiones de financiación pública establecidas, ya que impide que los recursos previstos se asignen según lo planificado y limita la capacidad financiera de los Estados. (Tanzi, 2007)

(Rosembuj T. , 2007) señala que cada cada país tiene derecho a la plena ejecución de sus leyes tributarias para proteger sus bases de imposición. Esto se basa en un principio común de todo Estado a la defensa de su fuente de renta o riqueza, a la tutela de la capacidad económica que tiene por origen su territorio. Con esto se trata de impedir la erosión de la base imponible con carácter previo a la exigencia del impuesto.

Este principio antierosión presupone la constatación de circunstancias que amenazan el interés fiscal del país por obra de la actuación de determinados agentes económicos transnacionales y centros financieros offshore y tax havens.

Los efectos de la erosión son significativos porque alteran las previsiones de financiación del gasto público necesario de cada país; modifican de hecho los aspectos distributivos de los impuestos y agravan la desigualdad entre países desarrollados y en vías de desarrollo.

Según señala (Yáñez, 2012) las erosiones tributarias pueden considerarse lícitas siempre que estén aprobadas en los textos legales que regulan cada impuesto. Estas erosiones, también conocidas como gastos tributarios, corresponden a la recaudación que el fisco deja de percibir debido a concesiones o regímenes especiales. Constituyen una herramienta utilizada por los Estados para implementar políticas públicas orientadas a favorecer determinados sectores, actividades, regiones o agentes económicos. En esta línea, (Villela, Lemgruber, & Jorratt, 2009), las denominan también renuncia tributaria, puesto que implican que el fisco abandona total o parcialmente el régimen general con el fin de cumplir objetivos económicos o sociales superiores.

El uso del término gasto enfatiza que los recursos no recaudados podrían haberse destinado al financiamiento de programas de gasto público explícitos, en beneficio de quienes reciben la reducción de la carga tributaria e incluso de otros grupos. Por ello, resulta relevante incluir estos beneficios en el análisis fiscal con el fin de obtener un panorama completo de los gastos del sector público, tal como señala el (CIAT, 2011).

La (OCDE, 1996) establece diversos requisitos que algunos países aplican para identificar un beneficio tributario como gasto tributario. Entre ellos se encuentran que las concesiones tributarias beneficien a una industria, actividad o grupo particular de contribuyentes; que cumplan un propósito específico, distinto de la operación eficiente del sistema y que pueda ser alcanzado mediante otros instrumentos; que el impuesto respectivo sea lo suficientemente amplio como para contar con un impuesto de referencia o benchmark que permita medir el valor de la concesión; que sea administrativamente factible modificar el sistema tributario para eliminar dicho gasto; y que no existan otras disposiciones tributarias que compensen ampliamente los beneficios otorgados.

Según (Jorratt, 2012) y (CIAT, 2011), los gastos tributarios se clasifican en varias categorías. Entre ellas se encuentran las exenciones y exclusiones, que implican ingresos o hechos no gravados; las tasas reducidas, deducciones y créditos, que disminuyen la carga tributaria; los diferimientos, que posponen el pago de impuestos; los regímenes simplificados, dirigidos a pequeños contribuyentes o sectores específicos; y las devoluciones o reintegros, que compensan o adelantan recursos al contribuyente.

Según (Jorratt, 2012) los gastos tributarios persiguen diversos objetivos. Uno de ellos es mejorar la progresividad del sistema tributario, mediante reducciones impositivas a personas de menores ingresos. Otro objetivo es otorgar mayor eficiencia a la estructura tributaria, buscando disminuir las distorsiones propias del impuesto.

También se utilizan para estimular actividades o el consumo de bienes meritorios, como educación, salud, vivienda, deporte o cultura, que generan efectos económicos o sociales positivos más allá de la progresividad fiscal. Asimismo, pueden promover el desarrollo regional o sectorial, incentivando zonas geográficas o industrias específicas.

Algunos gastos tributarios se diseñan para reducir los costos de cumplimiento o fomentar el cumplimiento fiscal, facilitando que los contribuyentes cumplan con sus obligaciones. Finalmente, es frecuente que se utilicen para desgravar pagos obligatorios, es decir, eximir de impuestos ciertas transacciones requeridas por la ley.

No obstante, (Jorratt, 2012) advierte que, aunque estos son los objetivos esperados, muchos gastos tributarios se crean por razones menos meritorias, como presiones de grupos corporativos, protección de industrias no competitivas o para beneficiar a determinados grupos de interés.

De acuerdo con (Poláčková Brixí, Valenduc, & Swift, 2004), los gastos tributarios presentan varios aspectos positivos. Entre ellos se destacan el incentivo a la participación del sector privado en programas económicos y sociales donde el gobierno tiene un rol importante, la promoción de la toma de decisiones privada sobre la pública, y la reducción de la necesidad de supervisión estatal de gastos equivalentes.

No obstante, también existen desventajas asociadas a los gastos tributarios. Según (Jorratt, 2012), citando a (Surrey, 1970), los incentivos tributarios presentan limitaciones en comparación con los subsidios directos al implementar políticas públicas. En primer lugar, son regresivos por naturaleza, ya que benefician principalmente a quienes pagan impuestos, dejando fuera a los grupos de bajos recursos. En segundo lugar, pueden generar ganancias inesperadas, al incentivar conductas que los beneficiarios habrían realizado de todas formas, convirtiéndose en un costo innecesario para el Estado.

Además, los incentivos tributarios son más difíciles de administrar y controlar, dado que la administración tributaria no está naturalmente capacitada para gestionar programas de gasto público. También pueden distorsionar las decisiones del mercado, favoreciendo a sectores específicos y desviando recursos de manera no deseada, salvo en casos donde buscan corregir distorsiones previas, como los estímulos a la inversión o el ahorro. Por último, los incentivos tributarios pueden obligar a mantener tasas impositivas más altas, ya que parte de la recaudación se pierde por la aplicación de estos beneficios, generando mayores distorsiones en las decisiones de los contribuyentes.

Lo anterior demuestra cómo, a lo largo de los años, la erosión de la base imponible se ha intensificado y ha limitado la capacidad de los Estados para financiar el gasto público de manera sostenible. Los incentivos tributarios y los gastos son instrumentos que posibilitan impulsar objetivos económicos y sociales, incluyendo la equidad fiscal, el desarrollo de políticas públicas y la eficiencia del sistema. Sin embargo, también suponen riesgos como la distorsión de mercado, la regresividad y los costos superfluos. Por lo tanto, su concepción y ejecución exigen un análisis exhaustivo y detallado que posibilite maximizar las ventajas y disminuir los efectos adversos sobre la equidad fiscal y la recaudación.

### **3.1.2. Distorsiones en la competencia y ventajas fiscales injustas entre empresas.**

La globalización ha intensificado de manera significativa la competencia entre las empresas en el mercado mundial, obligándolas a adoptar estrategias que les permitan mantener o incrementar su competitividad. Por un lado, ha permitido que los agentes económicos privados conozcan y accedan prácticamente sin limitaciones a otros mercados, generalizando el uso legítimo de economías de opción. (Bracewell-Mines, 1999). Por otro, los Estados se han visto obligados a mirar al exterior, adaptando su tributación a estándares internacionales con el fin de evitar quedar aislados en sus relaciones comerciales.

En este escenario, algunas jurisdicciones han optado por aprovechar la dinámica de competencia fiscal para atraer capital, talento y actividad productiva. Esta situación resulta especialmente relevante en economías desarrolladas, donde la elevada contribución empresarial al sostenimiento del sistema tributario genera una desventaja estructural frente a territorios que ofrecen condiciones fiscales más favorables. Por ello, la localización de actividades en Estados o territorios con fiscalidad reducida se ha vuelto una práctica habitual, pues permite disminuir la presión fiscal y social a la que están sometidas. Este comportamiento empresarial ha ejercido presión sobre los Estados, que han respondido ajustando sus estructuras tributarias para no perder capacidad de atracción económica.

De acuerdo con (Wildasin, 2005),, existen gobiernos “perfectamente competitivos”, en referencia a aquellos Estados que han entrado en una competencia fiscal orientada a atraer o retener actividades económicas internacionales. Para ello, han instaurado regímenes fiscales preferenciales que ofrecen tributación nula o artificialmente baja. Estas prácticas pueden considerarse competencia fiscal sana o leal cuando se desarrollan dentro de los estándares internacionalmente aceptados y buscan promover actividades económicas genuinas, en las que la fiscalidad no constituye el único factor determinante para su localización.

La competencia fiscal, por naturaleza, puede resultar beneficiosa para la economía mundial, ya que constituye un estímulo para que los Estados reduzcan la presión fiscal sobre las rentas más móviles, principalmente las rentas del capital y de actividades económicas expuestas a la globalización. La OCDE también califica como saludable la existencia de diferencias objetivas en los sistemas fiscales de los países, motivadas por sus distintas políticas tributarias internas. Así, se puede reivindicar la libertad de los Estados para adoptar medidas fiscales oportunas, en el marco de la soberanía estatal y de la imposición directa.

Según (Vallejo Chamorro, 2005), el resultado de este proceso de convergencia fiscal ha llevado a una mayor neutralidad horizontal, mediante la ampliación de las bases imponibles y a un funcionamiento más eficiente del sector público. En este

sentido, se puede justificar un incentivo fiscal cuando su objetivo sea atraer inversiones “nuevas” para favorecer el desarrollo de zonas deprimidas que enfrentan desventajas como desempleo o falta de recursos naturales.

Sin embargo, (García Novoa, 2006) advierte que, detrás de este legítimo objetivo de los Estados por mejorar su crecimiento económico, pueden aparecer fines encubiertos o “espurios” de atracción de capital extranjero, que distorsionan el mercado en detrimento de otras economías. Por su parte, (Rahn & Rugy, 2003) sostienen que una política de reducción de la carga tributaria es legítima y “saludable” cuando busca disminuir la presión fiscal de la imposición directa, incrementando así la competitividad interna.

(Hammer, 1999) establece que una competencia fiscal “sana” genera efectos económicos eficientes para los Estados miembros, ya que contribuye a mantener niveles moderados de gasto público, permite alcanzar un equilibrio razonable entre la presión fiscal sobre los contribuyentes y el nivel de servicios públicos e infraestructuras sociales, y, además, reduce los costes de producción para las empresas que operan en mercados tanto nacionales como internacionales.

El equilibrio entre una política fiscal saludable y una competencia fiscal perjudicial depende de la capacidad del Estado para atraer inversión extranjera sin comprometer la estabilidad del sistema tributario internacional. Mientras una política fiscal beneficiosa promueve el crecimiento económico interno sin afectar la suficiencia de los recursos públicos, una política perjudicial erosiona la base imponible y genera efectos negativos sobre otros Estados, poniendo en riesgo la cooperación tributaria global. (Vallejo Chamorro, 2005)

En ese sentido vemos que la competencia fiscal perjudicial o desleal se caracteriza por la adopción de regímenes fiscales diseñados para atraer capitales mediante una presión impositiva reducida y una opacidad informativa que dificulta el control sobre las operaciones realizadas. Estos regímenes según (Tanzi, 2000), permiten utilizar el elemento fiscal como ventaja comparativa y erosionan las bases imponibles de

otros Estados, especialmente en sectores de servicios como la dirección y gestión de grupos multinacionales o servicios financieros especializados.

(García de la Calle & Serrano Antón, 2002) han señalado como ejemplos de competencia fiscal nociva la reducción del tipo impositivo del Impuesto sobre Sociedades aplicable a la renta de inversores no residentes, la concesión de vacaciones fiscales temporales o indefinidas, la disminución de los tipos de retención sobre distribuciones de beneficios al exterior, bonificaciones especiales para inversores extranjeros y la creación de zonas especiales libres de imposición.

En esa misma línea los autores, señalan que la competencia fiscal perjudicial evidencia cómo medidas que un Estado considera beneficiosas pueden generar efectos adversos en otros al atraer capitales y reducir sus bases imponibles. Cuando estas políticas responden a intereses espurios, como sucede en los paraísos fiscales o centros *offshore*, contribuyen al desmantelamiento de inversiones en países vecinos y desestabilizan el sistema tributario internacional. Todo ello pone de manifiesto la necesidad de reforzar la coordinación y la armonización fiscal, especialmente en aquellos países donde la falta de integración en la imposición directa facilita prácticas desleales que comprometen la equidad y la sostenibilidad fiscal entre Estados.

En este contexto, la OCDE (OECD, 1998) ha establecido varios criterios para identificar los regímenes fiscales considerados perjudiciales. Entre estos criterios destacan la existencia de tasas de imposición muy bajas o nulas, la concesión de ventajas fiscales exclusivas para no residentes, la falta de transparencia en la administración tributaria y la ausencia de mecanismos adecuados de intercambio de información fiscal. Estos elementos facilitan prácticas elusivas y dificultan la cooperación fiscal internacional.

Lamentablemente, estas las prácticas tradicionalmente vinculadas a territorios con fiscalidad privilegiada se han extendido progresivamente hacia un número creciente de Estados. Esto se evidencia en la proliferación de sociedades especializadas, zonas offshore y distritos financieros que ofrecen condiciones fiscales notablemente

favorables. Esta expansión global ha intensificado la competencia fiscal, en muchos casos de manera perjudicial, y plantea importantes desafíos para la equidad tributaria y la estabilidad económica internacional.

En este contexto de competencia fiscal global, los activos intangibles han adquirido un papel central, ya que su elevada movilidad permite a las empresas ubicar la titularidad de patentes, marcas, software o derechos de propiedad intelectual en jurisdicciones con regímenes fiscales más favorables.

La adopción de incentivos fiscales como los regímenes de IP box busca atraer la explotación de activos intangibles rentables; sin embargo, la localización estratégica de estos activos permite a las empresas trasladar beneficios a jurisdicciones de baja tributación, lo que resalta la necesidad de fortalecer la cooperación fiscal internacional y garantizar transparencia y sustancia económica en su aplicación.

## **3.2. RESPONSABILIDAD CORPORATIVA Y ÉTICA FISCAL.**

### **3.2.1. Debate sobre la planificación fiscal agresiva en empresas.**

La evaluación de un sistema tributario se fundamenta en varias dimensiones, entre ellas la solidaridad fiscal, la responsabilidad social, el cumplimiento, la transparencia y la equidad. Se evalúan estas dimensiones a través de indicadores concretos, como el porcentaje de los impuestos recaudados en comparación con los ingresos totales, la tasa de cumplimiento con las obligaciones fiscales, la accesibilidad a información sobre esas obligaciones, el porcentaje de contribuyentes que presentan sus declaraciones y hacen sus pagos dentro de los plazos establecidos y el nivel progresivo del sistema tributario según la capacidad económica de los contribuyentes, entre otros factores importantes.

Estos componentes están también estrechamente relacionados con la ética fiscal, que se comprende como el conjunto de reglas y principios que guían la conducta responsable tanto de los contribuyentes como de la administración tributaria. La ética fiscal enfatiza la relevancia de cumplir las responsabilidades tributarias a

través de un comportamiento íntegro y transparente por parte de los contribuyentes, lo que ayuda a incrementar la confianza en el sistema tributario y a promover niveles más altos de cumplimiento, equidad y solidaridad fiscal.

La responsabilidad social corporativa constituye un pilar esencial para fortalecer la ética fiscal en las empresas. Dentro de este marco, la transparencia juega un papel clave, ya que garantiza que las prácticas fiscales sean claras y accesibles para todos los actores involucrados. (Hernández Alvarado, Medellín de Dios, & Casanova Rivera, 2024)

Desde la perspectiva de la responsabilidad social corporativa, el comportamiento fiscal de las empresas no debe limitarse únicamente al cumplimiento formal de las obligaciones tributarias. Por el contrario, debe reflejar un compromiso ético más amplio, orientado a realizar una contribución justa y proporcional al sostenimiento del Estado y al bienestar social. (Correa Jaramillo, 2007)

En este sentido, la transparencia fiscal contribuye directamente a la confianza pública, al legitimar las decisiones financieras de las empresas y al prevenir estructuras que faciliten la planificación fiscal agresiva. De esta manera, la responsabilidad social corporativa y la transparencia se integran como elementos complementarios que refuerzan la ética empresarial y la responsabilidad social.

El proceso de globalización ha otorgado una relevancia creciente a la ética tributaria, especialmente en el contexto del fortalecimiento del Estado de bienestar y la ampliación de políticas públicas. En este escenario, además de intensificarse los esfuerzos orientados a prevenir y sancionar la evasión fiscal, se han impulsado con mayor énfasis los principios de equidad, progresividad y transparencia en los sistemas impositivos. (Castañeda-Rodríguez, 2015); (Diez-Farhat & Encalada Medranda, 93-103); (Masbernat, 2022)

En el marco de este fortalecimiento de la ética tributaria, la evasión fiscal se vuelve cada vez más insostenible, ya que constituye no solo una infracción legal, sino también un acto moralmente reprochable que vulnera los principios de justicia y

solidaridad social. En consecuencia, la equidad y la justicia en la distribución de la carga impositiva adquieren un rol central, fundamentando la aplicación de sistemas tributarios progresivos que asignan una mayor contribución a quienes poseen ingresos más elevados y promoviendo la eliminación de beneficios fiscales que históricamente han favorecido a determinados grupos económicos. (Busto, 1988)

La ética tributaria y la planificación fiscal están estrechamente interrelacionadas en la toma de decisiones financieras y comerciales. La correlación entre la planificación fiscal y los principios éticos es un elemento clave para promover una conducta tributaria responsable y justa, considerando la estructura fiscal de un sistema tributario, que abarca la organización y clasificación de los impuestos, junto con sus tasas, bases imponibles, exenciones y deducciones, determinando así la forma en que se recaudan los ingresos fiscales.

La planificación fiscal se aplica globalmente como una herramienta para gestionar la carga impositiva de forma legal y ética. Para ello, es necesario analizar las estructuras fiscales de cada jurisdicción, utilizar los incentivos tributarios de manera adecuada y organizar la estructura empresarial de forma eficiente, permitiendo reducir la carga fiscal global sin incurrir en prácticas ilícitas. En este sentido, el respeto a la normativa tributaria vigente y la abstención de estrategias agresivas de evasión o elusión fiscal son fundamentales. Asimismo, la cooperación internacional en materia tributaria desempeña un papel decisivo en la lucha contra la evasión y el fraude fiscal, promoviendo mecanismos de transparencia y responsabilidad fiscal a escala global.

La forma en que los contribuyentes organizan sus asuntos financieros y comerciales para minimizar su carga impositiva de manera legal está directamente relacionada con la planificación fiscal. Los contribuyentes pueden reducir su carga tributaria mediante deducciones, exenciones y beneficios fiscales previstos en la legislación. Esta planificación debe realizarse dentro del marco legal, cumpliendo con las obligaciones fiscales y respetando las regulaciones tributarias vigentes. Además, debe ejecutarse de manera transparente y ética, evitando esquemas agresivos de

elusión fiscal que puedan considerarse abusivos o contrarios a la ley. (Salgado & Ugarte, 2024)

En economías en desarrollo, la planificación tributaria se ha implementado mediante estrategias específicas, como el diseño de modelos de organización tributaria que permitan calcular pagos justos y promover el uso eficiente de los recursos. Al mismo tiempo, se han adoptado tácticas para reducir la carga impositiva, aprovechando las opciones legales ofrecidas por el Estado. En este contexto, la conciencia de los administradores sobre la importancia y los beneficios de la planificación tributaria, así como su aceptación y comprensión, resulta primordial para garantizar su efectividad en las organizaciones ecuatorianas. (Campos, Naranjo, Rubio, & Vélez, 2023)

No obstante, la planificación fiscal empresarial enfrenta diversas problemáticas debido a la falta de claridad en ciertos aspectos de la normativa tributaria, lo que dificulta a las empresas mantenerse al día con las regulaciones y llevar a cabo una planificación fiscal efectiva. Como resultado, muchas empresas carecen de acceso a asesoramiento fiscal especializado, lo que limita su capacidad para identificar oportunidades de optimización fiscal y cumplir adecuadamente con sus obligaciones tributarias. (Barberan, Santillan, Bastidas, & Peña, 2022)

La ética fiscal y la responsabilidad social corporativa no solo aseguran que se cumplan las obligaciones tributarias y se actúe de forma transparente, sino que también le dan valor a los activos intangibles de las empresas, mediante la reputación, el capital relacional y la confianza. La planificación fiscal legítima protege estos activos garantizando que las decisiones financieras sean legales y responsables, previniendo de esta forma sanciones y daños a la reputación. En este contexto, la conducta fiscal responsable se convierte en un componente clave para conseguir una ventaja competitiva sostenible, ya que combina la gestión de intangibles con la legitimidad de la compañía y su aporte a la sociedad.

## **CONCLUSIONES.**

El estudio de los activos intangibles y su relación con la fiscalidad muestra la importancia creciente de estos recursos en la economía actual. En el ámbito fiscal, los activos intangibles incluyen bienes no físicos que generan valor económico y cuya debida valoración impacta directamente en la determinación de la carga tributaria. Para las empresas multinacionales, estos activos representan un recurso estratégico que influye tanto en su competitividad como en las decisiones financieras y fiscales que adoptan.

La valoración de estos activos, mediante métodos financieros y de mercado, tiene implicaciones fiscales significativas, afectando la base imponible, la amortización y la planificación de precios de transferencia. Esta última está estrechamente relacionada con los activos intangibles, ya que la ubicación de estos dentro de estructuras multinacionales puede modificar la asignación de beneficios entre jurisdicciones y, en algunos casos, facilitar la planificación fiscal agresiva.

Sin embargo, la diferencia entre evasión y elusión resalta la necesidad de un marco normativo claro y de una ética corporativa responsable. Las administraciones tributarias enfrentan desafíos importantes para fiscalizar estos activos, incluyendo la complejidad de su valoración y la opacidad de las transacciones internacionales. Frente a ello, organismos internacionales como la OCDE, junto con iniciativas como BEPS, buscan regular las prácticas fiscales agresivas, garantizar transparencia y asegurar una competencia justa entre empresas.

En conclusión, los activos intangibles y la planificación fiscal están profundamente interrelacionados, y su manejo estratégico debe equilibrarse con responsabilidad corporativa y cumplimiento legal. Las empresas que logren armonizar la transparencia y la ética fiscal estarán mejor posicionadas para generar valor sostenible y contribuir al desarrollo económico y social de los países donde operan.

## **RECOMENDACIONES.**

Se recomienda que las empresas fortalezcan la gestión de los activos intangibles mediante procedimientos claros de identificación y evaluación; también, que incluyan criterios éticos, fiscales y de responsabilidad corporativa, y que ajusten sus estrategias fiscales orientadas a la creación de valor, con el fin de evitar estructuras que puedan implicar riesgos regulatorios o reputacionales.

Por su parte, los Estados y las administraciones tributarias deben intensificar el control de las transacciones con intangibles, formar departamentos especializados en valoración y precios de transferencia, y modernizar la legislación nacional conforme a las normas internacionales, fomentando además la cooperación internacional para reducir la evasión y la elusión fiscal.

De manera complementaria, los organismos internacionales tienen que continuar adaptando las regulaciones a nuevas categorías de activos intangibles y promover la transparencia a través de auditorías y reportes coordinados. Finalmente, se entiende propicio promover políticas fiscales que garanticen una tributación justa en un entorno económico cada vez más basado en activos intangibles, evitando así distorsiones en la competencia.

Asimismo, resulta fundamental fomentar la capacitación y la concientización sobre el manejo estratégico de activos intangibles y sus implicaciones fiscales. La formación de técnicos especializados contribuiría a mejorar la toma de decisiones, impulsar la innovación y asegurar el cumplimiento normativo, generando un entorno económico más transparente, equitativo y sostenible, y fortaleciendo la confianza entre empresas, administraciones tributarias y sociedad.

## BIBLIOGRAFÍA.

Ackerman, R. E. (2008). *Transfer pricing and intangible planning*. Asia-Pacific Tax Bulletin, 437–.

Alm, J. (2014). Does an uncertain tax system encourage ‘aggressive tax planning’? *Economic Analysis and Policy*, (1).

Barberan, N., Santillan, R., Bastidas, T., & Peña, M. (2022). Comportamiento tributario de microempresas en Ecuador. *Revista Venezolana de Gerencia*, 27(98), 1–15.

Barrutieta, B. (2011). *Los activos intangibles y sus retos: horizontes para los próximos modelos productivos*. Netbiblo.

Bracewell-Mines, B. (1999). Tax competition: Harmful or beneficial. *Intertax*, 3, 86.

Brooking, A. (1997). *Intellectual capital*. International Thomson Business Press.

Busto Vargas, J. del. (1988). Ética tributaria. *THEMIS Revista de Derecho*, (12), 10–15.

Campos, L., Naranjo, J., Rubio, P., & Vélez, L. (2023). La planificación tributaria en el Ecuador. *Revista Científica Fomento de la Investigación y Publicación Científico-Técnica Multidisciplinaria*, 8(1), 132–135.

Carey, S., Huijbreghse, S., & Vishnu, B. (2012). How to deal with the new generation of intangibles? *Transfer Pricing International Journal*, 3–4.

Castañeda Rodríguez, V. M. (2016). La globalización y sus relaciones con la tributación, una constatación para América Latina y la OCDE. *Cuadernos de Economía*, 35(68), 379–406.

Castañeda-Rodríguez, V. M. (2015). La moral tributaria en América Latina y la corrupción como uno de sus determinantes. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 60(224), 103–132.

Chernobay, L., Melnyk, L., & Shpak, Y. (2014). Technology of evaluation of intellectual property objects of enterprise with the objective of their further sale.

Centro Interamericano de Administraciones Tributarias. (2011). *Manual de buenas prácticas en la medición de los gastos tributarios: Una experiencia iberoamericana*. CIAT.

Comisión Europea. (2016a). Directiva (UE) 2016/1164 por la que se establecen normas contra las prácticas de elusión fiscal. Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.

Comisión Europea. (2016b). Propuesta de Directiva del Consejo relativa a una base imponible consolidada común del impuesto sobre sociedades (BICCIS) (COM(2016) 683 final).

Cosulich Ayala, J. (1983). *La evasión tributaria*. Proyecto regional de política fiscal CEPAL-PNUD.

Correa Jaramillo, J. G. (2007). Evolución histórica de los conceptos de responsabilidad social empresarial y balance social. *Semestre Económico*, 10(20), 87–102.

Delgado Pacheco, A., & Viñuales Sanabria, L. M. (2016). El régimen fiscal de las entidades de tenencia de valores en el extranjero. En I. Corral Guadaño (Coord.), *Manual de fiscalidad internacional*. Instituto de Estudios Fiscales.

Devereux, M. P., & Vella, J. (2018). Value creation as the fundamental principle of the international corporate tax system. European Tax Policy Forum Policy Paper.

Diez-Farhat, S. V., & Encalada Medranda, L. K. (2023). Análisis de la cultura tributaria de las organizaciones del sector agropecuario. *Universidad, Ciencia y Tecnología*, 27(120), 93–103.

Dinwoodie, G. B., & Dreyfuss, R. C. (2009). Designing a global intellectual property system responsive to change: The WTO, WIPO, and beyond. *Houston Law Review*, 46, 1187.

Dirección General de Tributos. (2021). *Consultas vinculantes sobre régimen de participación en beneficios y plusvalías*.

Evers, L., Miller, H., & Spengel, C. (2013). Intellectual property box regimes: Effective tax rates and tax policy considerations (Discussion Paper No. 13-070). Centre for European Economic Research.

Fernández Amor, J. A. (2016). Fundamentos de un principio universal de justicia tributaria. *Quincena Fiscal*, (3).

Folco, C. M. (2004). El fenómeno de la evasión fiscal. En C. M. Folco, S. F. Abraldes, & J. López Biscayart (Eds.), *Ilícitos fiscales: Asociación ilícita en materia tributaria*. Rubinzal-Culzoni Editores.

Forget, P. (1998). Competencia fiscal (T. 2.2). En Asamblea General del CIAT, *Taxation within a context of economic globalization* (Brazil 32, 1998). Centro Interamericano de Administraciones Tributarias.

García de la Calle, A., & Serrano Antón, F. (2002). La supuesta necesidad de las medidas diseñadas contra la competencia fiscal lesiva y las iniciativas para su control. *Noticias de la Unión Europea*, (214), 29–58.

García Novoa, C. (2006). El Proyecto de Ley de Prevención del Fraude (I). *Quincena Fiscal*, 9.

García Vizcaíno, C. (1996). *Derecho tributario. Tomo I*. Depalma.

Garzón Campos, M. A., Ahmed Radwan, A. R., & Peñaherrera Melo, J. M. (2018). El sistema tributario y su impacto en la Economía Popular y Solidaria en el Ecuador. *Revista Uniandes Episteme*, 5(1), 038–053.

Garde, M. J. (2016). El Proyecto BEPS. *Revistas ICE*, 2016, 34–46.

Goodman, R., & Jinks, D. (2013). *Socializing states: Promoting human rights through international law*. Oxford University Press.

Grubert, H. (2003). Intangible income, intercompany transactions, income shifting, and the choice of location. *National Tax Journal*, 56(1), 221–223.

Hammer, R. M. (1999, July). A business view on tax competition. *Tax Notes International*, 284.

Hernández Alvarado, I. Y., Medellín de Dios, E. M., & Casanova Rivera, J. A. (2024). La esencia de la transparencia en la responsabilidad social corporativa. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 5(6), 1106–1119.

Hernández Vázquez, O., & Justo Alonso, A. (2012). Precios de transferencia. *Cuadernos de Formación*, 15.

Hilling, A., & Bundgaard, J. (2016). Study on structures of aggressive tax planning and indicators: Final report (Taxation Papers, No. 2015/61). European Commission.

Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2012). *Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial* (14.<sup>a</sup> ed.). Pearson Educación de México.

Hull, J. (2014). *Options, Futures and Other Derivatives*. Joseph L. Rotman School of Management, University of Toronto.

Instituto Colombiano de Derecho Tributario (ICDT). (2016). *Resultados del Plan de Acción BEPS y su aplicación en Colombia: Serie de monografías tributarias, notas explicativas al proyecto BEPS* (p. 301). Panamericana.

International Monetary Fund. (2019). *Corporate taxation in the global economy* (IMF Policy Paper No. 19/007). International Monetary Fund.

Jorratt, M. (2012). Gastos tributarios y evasión tributaria en Chile: evaluación y propuestas.

Licona Vite, C. (2011). *Estudio sobre la evasión y la elusión fiscales en México* (Serie Verde. Temas Económicos). Cámara de Diputados, LXI Legislatura, Centro de Estudios de Derecho e Investigaciones Parlamentarias.

Lohse, T., Riedel, N., & Spengel, C. (2012). The increasing importance of transfer pricing regulations: A worldwide overview. Oxford University, Center for Business Taxation, 2.

Mahon, R., & McBride, S. (2008). *The OECD and transnational governance*. University of British Columbia Press.

Mahon, R., & McBride, S. (2009). Standardizing and disseminating knowledge: The role of the OECD in global governance. *European Political Science Review*, 1(1), 83–101.

Marcussen, M. (2014). The Organization for Economic Cooperation and Development as ideational artist and arbitrator. Reality or dream. In B. Reinalda & B. Verbeek (Eds.), *Decision Making within International Organisations*. Routledge.

Martín Jiménez, A. (2014). El Plan de Acción de la OCDE para eliminar la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios a otras jurisdicciones (“BEPS”): ¿el final, el principio del final o el final del principio? *Quincena Fiscal*, (1).

Novoa, C. G. (2017). Desafíos y primeros avances del Proyecto BEPS en Latinoamérica. *Revista de Administración Tributaria / AEAT / IEF*, (42), 121–123.

OCDE. (2015a). *Acción 8-10 del Proyecto BEPS: Alineamiento de los resultados en materia de precios de transferencia con la creación de valor*. OECD Publishing.

OCDE. (2015b). *Countering harmful tax practices more effectively, taking into account transparency and substance: Action 5 – 2015 final report*. OECD Publishing.

OCDE. (2015c). *Final reports on Actions 8-10*. OECD Publishing.

OCDE. (2015d). *Making dispute resolution mechanisms more effective: Action 14 – 2015 final report*. OECD Publishing.

OCDE. (2015e). *Preventing the granting of treaty benefits in inappropriate circumstances: Action 6 – 2015 final report*. OECD Publishing.

OCDE. (2015f). *Transfer pricing documentation and country-by-country reporting: Action 13 – 2015 final report*. OECD Publishing.

OCDE. (2016a). *Documentación sobre precios de transferencia e informe país por país, Acción 13 - Informe final 2015, Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios*. Éditions OCDE, Paris.

OCDE. (2016b). *Exigir a los contribuyentes que revelen sus mecanismos de planificación fiscal agresiva, Acción 12 - Informe final 2015. Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios*. Éditions OCDE.

OCDE. (2016c). *Garantizar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor: Acciones 8 a 10 – Informes finales 2015, Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios*. OCDE.

OCDE. (2018). *Los ingresos tributarios siguen en aumento a medida que la mezcla fiscal se desplaza aún más hacia los impuestos sobre las sociedades y al consumo, dice la OCDE*. Publicaciones OCDE.

OCDE. (2021). *Informe sobre Prácticas Fiscales Perjudiciales*. OECD Publishing, Paris.

OCDE. (2022). *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias 2022*. OECD Publishing, Paris.

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. (2003, septiembre-octubre). *Revista de la OMPI*. Ginebra: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

Pérez Rodilla, G. (2016). El régimen fiscal de los precios de transferencia (I): Introducción. Análisis de comparabilidad. Principio de libre competencia. En I. Corral (Coord.), *Manual de fiscalidad internacional* (pp. 835–861). Instituto de Estudios Fiscales.

Poláčková Brixí, H., Valenduc, C. M. A., & Swift, Z. L. (Eds.). (2004). *Tax expenditures – Shedding light on government spending through the tax system: Lessons from developed and transition economies*. The World Bank.

Prieto Jano, M. J. (1995). La planificación fiscal internacional y en el ámbito de la Unión Europea. *Revista de Estudios Europeos*, (11).

Rahn, R. W., & de Rugy, V. (2003, October 2). Threats to financial privacy and tax competition (Policy Analysis No. 491). Cato Institute.

Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (LIS). (2004). *Boletín Oficial del Estado*, 58, 9908–9946.

Rosembuj, T. (2007). *Los impuestos y la Organización Mundial de Comercio* (p. 259). Barcelona.

Rosembuj, T. (2009). Precios de transferencia. Los acuerdos de costes. *Crónica Tributaria*, 130, 89–120.

Rosembuj, T. (2012). La regulación financiera global y la fiscalidad innovadora. *Crónica Tributaria*, (143), 185–203.

Salgado, M., & Ugarte, G. (2024). Moral tributaria y sus determinantes en el mundo y en Chile. En E. Digital (Ed.), *Centro de Estudios Públicos* (Informe N.º 686, pp. 2–28).

Sales, X. (2016). *Activos intangibles en la empresa*. Business School Barcelona.

Serrano Palacio, C. (2016). El régimen fiscal de los precios de transferencia (IV): Intangibles y técnicas de valoración. En I. Corral (Ed.), *Manual de fiscalidad internacional* (pp. 933–986). Instituto de Estudios Fiscales.

Sherman, J. C. (2012). Seeing like the OECD on tax. *New Political Economy*, 17, 17–33.

Surrey, S. S. (1970). Tax incentives as a device for implementing government policy: A comparison with direct government expenditures. *Harvard Law Review*, 83(4), 705–738.

Tacchi, C. M. (1994). Evasión tributaria. Heterodoxia o nueva ortodoxia. *Doctrina Bol. DGI*, Núm. 483, 231.

Tanzi, V. (1995). *Taxation in an integrating world*. Brookings.

Tanzi, V. (2000a). Corruption, growth and public finances (01/182, IMF working paper). IMF.

Tanzi, V. (2000b). Globalization, technological developments, and the work of fiscal termites (IMF Working Paper No. 00/181). IMF.

Tanzi, V. (2001). La globalización y la acción de las termitas fiscales. *Finanzas y desarrollo*, 38(1), 34.

Tanzi, V. (2007). Fiscal policy in the future: Challenges and opportunities (WP 13-2007-03). State University – Higher School of Economics, Moscú.

Tkachenko, E., Rogova, E., Kokh, V., & Bodrunov, S. (2018). The valuation of intangible assets based on the intellectual capital. *International Conference on Intellectual Capital and Knowledge Management and Organisational Learning; Kidmore End*.

Vallejo Chamorro, J. M. (2005). La competencia fiscal perniciosa en el seno de la OCDE y la Unión Europea. *ICE, Revista de Economía*, 1(825).

Villela, L., Lemgruber, A., & Jorratt, M. (2009, diciembre). Los presupuestos de gastos tributarios: conceptos y desafíos de implementación. Banco Interamericano de Desarrollo.

Villegas, H. B. (1993). *Régimen penal tributario argentino*. Depalma.

Wildasin, D. E. (2005, June). Fiscal competition (IFIR Working Paper No. 2005-05). IFIR.

Wolfe, R. (2008). From reconstructing Europe to constructing globalization: The OECD in historical perspective. In R. Mahon & S. McBride (Eds.), *The OECD and transnational governance* (pp. 25–42). University of British Columbia Press.

Yáñez, J. (2012). Elementos a considerar en una reforma tributaria. *CET Universidad de Chile*.