

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN FINAL

OCDE: Pilar 2 y operaciones intercompany

Autor/es:

Cappellini, Valentina - LU: 1139312

Funes, Sol - LU: 1140143

Molina, Micaela - LU: 1124223

Russo, Valentin - LU: 1100369

Carrera:

Contador Publico

Tutor/es:

Boquin, Paula y Biscione, Paula

Año:

2025

“Lo más difícil de entender en el mundo son los impuestos sobre la renta.”

Albert Einstein (1963)

“No necesitas ser un experto en contabilidad, pero si entender que los números cuentan
una historia.”

Warren Buffett (1982)

Abstract

This paper analyzes the application of the OECD/G20 Pillar 2 in the context of the Argentine tax system, within the framework of the global tax reform aimed at establishing a 15% global minimum tax on the profits of multinational groups. This new scheme seeks to limit base erosion and profit shifting toward low or no-tax jurisdictions, promoting greater fairness and transparency in international taxation.

The research, qualitative and descriptive in nature, is based on a documentary analysis of OECD standards, current Argentine tax legislation, and specialized literature on tax and customs matters. Through a comparative approach, it examines the differences and similarities between the national system and the main principles of Pillar 2.

In addition, the study explores the implications of the global minimum tax on the country's tax competitiveness, the compliance of multinational enterprises, and the institutional coordination required among the State, tax authorities, and accounting professionals. The results suggest that the adoption of Pillar 2 could strengthen national tax collection capacity and improve transparency in the Argentine tax system, although it demands a significant legal, technological, and administrative adaptation process.

In conclusion, this work aims to provide an integrated view of how the implementation of Pillar 2 redefines the rules of international taxation and represents a strategic challenge for Argentina's fiscal policy and tax sovereignty.

INDICE:

1. OBJETIVOS	2
2. METODOLOGÍA.....	2
3. INTRODUCCIÓN.....	3
4. MARCO TEORICO	4
4.1. Sistema aduanero argentino	4
5. SUJETOS COMPRENDIDOS.....	5
5.1. Agentes Nacionales	5
5.2. Agentes Internacionales	6
5.2.1. OCDE	6
5.2.2. G20	8
5.2.3. BEPS.....	9
6. IMPUESTOS	14
6.1. Precios de transferencia	14
6.1.1. Métodos basados en las operaciones:.....	16
6.1.2. Métodos basados en el resultado de las operaciones:	17
6.2. Impuesto a las Ganancias	19
6.2.1. Fuente	20
6.2.2. Determinación del impuesto	21
7. CONTEXTO INTERNACIONAL	24
7.1. Pilar 2 dentro de la reforma fiscal global (OCDE/G20)	24
7.1.1. Importe A:	24
7.1.2. Importe B:	25
7.2. Objetivos: impuesto mínimo global y lucha contra BEPS.....	28
8. COMPLEJIDAD DE CÁLCULO DE LA TASA EFECTIVA.....	29
8.1. ETR	29
8.1.1. Otras reglas a tener en cuenta son:.....	31
8.2. Ajustes de la base.....	32
8.2.1. Métodos de determinación	33

8.3. Riesgo de doble imposición y vías de solución	36
8.4. Desafíos de cumplimiento para empresas argentinas	37
8.4.1. Requerimientos de reporte y transparencia	37
8.4.2. Aprendizajes de casos internacionales	39
9. IMPACTO TRIBUTARIO EN ARGENTINA.....	41
9.1. Efectos en la recaudación nacional.....	42
9.2. Consecuencias sobre operaciones <i>intercompany</i>	44
9.3. Relación con la competitividad y atracción de inversiones	45
10. COMPARACIÓN CON ARGENTINA	47
10.1. Contraste entre normativa local y exigencias del Pilar	47
10.1.1. Tasa Efectiva IIGG y Tasa Efectiva ETR	47
10.1.2. Incentivos fiscales y regímenes preferenciales.....	49
10.1.3. Metodología GloBE.....	50
10.1.4. Contabilidad y Armonización de Estándares.....	54
10.2 Reformas legales y fiscales necesarias en Argentina	56
10.2.1. Creación del impuesto complementario doméstico (QDMTT)	56
10.2.2. Revisión de regímenes promocionales	58
10.2.3. Fortalecimiento institucional de la ARCA	60
10.2.4. Reformas complementarias	62
11. CONCLUSIÓN.....	64
12. BIBLIOGRAFIA	67
ANEXOS.....	70
ANEXO A:	71
ANEXO B:	80
ANEXO C:.....	82

1. OBJETIVOS

- a. Conocer el contexto internacional del Pilar 2 y su relación con la reforma fiscal global impulsada por la OCDE.
- b. Comparar la legislación tributaria vigente en Argentina con los requerimientos del Pilar 2, detectando posibles cambios, vacíos y ajustes normativos necesarios.
- c. Analizar el impacto tributario en Argentina a raíz de este nuevo impuesto.
- d. Identificar los desafíos de cumplimiento que enfrentan las empresas argentinas bajo el nuevo tributo, proponiendo recomendaciones prácticas.

2. METODOLOGÍA

El trabajo se desarrollará a partir de una investigación del tipo cualitativa y descriptiva, basada en el análisis documental de las normas de la OCDE, la legislación vigente en Argentina y bibliografía especializada en materia aduanera e impositiva. Asimismo, se aplicará un enfoque comparativo para contrastar los requerimientos que surgen del nuevo impuesto contra el marco tributario vigente en el país, resaltando sus diferencias, similitudes y ajustando los posibles vacíos que pudieran existir.

3. INTRODUCCIÓN

La distribución de competencias entre los distintos niveles de gobierno como la interacción entre los agentes públicos y privados que intervienen en el proceso de fiscalización, recaudación y control, son indispensables para comprender las dinámicas económicas y jurídicas que rigen la recaudación de un país. En el caso argentino, la estructura tributaria nacional no sólo constituye la principal fuente de financiamiento del Estado, sino que además cumple un rol central en la regulación del comercio exterior, la protección de la industria local y la promoción del desarrollo económico.

Es por eso, que el presente trabajo de investigación se orienta a examinar la aplicación del Pilar 2 de la OCDE/G20, una de las reformas más significativas en materia de tributación internacional de los últimos años, la cual propone la implementación de un impuesto mínimo global para las grandes corporaciones multinacionales, con el objetivo de reducir la erosión de bases imponibles y la transferencia de beneficios hacia jurisdicciones de baja o nula tributación. La incorporación de esta normativa exige repensar el rol de los distintos agentes involucrados —Estado, empresas multinacionales, organismos de control y profesionales contables— así como los desafíos de adaptación tecnológica y normativa que enfrenta Argentina en este nuevo escenario tributario internacional.

De esta manera, el trabajo busca integrar el análisis del sistema tributario aduanero argentino con el estudio de las nuevas reglas internacionales de imposición, explorando sus implicancias prácticas y conceptuales para la política fiscal nacional y para el ejercicio profesional de la contaduría pública.

Este trabajo permitirá comprender de manera integral quienes son los actores que intervienen en la configuración de las nuevas normativas fiscales internacionales y de comercio exterior, y cómo dichas transformaciones encuentran su punto de convergencia en la implementación del Pilar 2, que redefine el marco de tributación internacional y plantea nuevos desafíos para la Argentina.

4. MARCO TEÓRICO

4.1. Sistema aduanero argentino

El sistema aduanero, regulado principalmente por el Código Aduanero (Ley 22.415), constituye otro pilar fundamental en la recaudación del país. Es el conjunto de normas y procedimientos que regulan la entrada y salida de bienes del territorio argentino.

La recaudación aduanera tiene 3 grandes objetivos, por un lado, se encarga de la recaudación de los tributos los cuales financian al Estado Nacional. Por otro lado, con sus políticas económicas y de regulación, administra el comercio exterior lo que indefectiblemente interviene con la industria nacional. Por último, el sistema aduanero también es el encargado de controlar el ingreso de mercaderías al país, lo que lo lleva a poder intervenir en contra del contrabando y la evasión fiscal.

Entre los tributos más relevantes en el ámbito aduanero se encuentran los Derechos de Importación que implican gravámenes aplicados sobre las mercaderías que ingresan al país; los Derechos de Exportación (retenciones) que recaen sobre los bienes exportados, con fuerte incidencia en productos agropecuarios, hidrocarburos y manufacturas; las tasas aduaneras que incluyen derechos de estadística y servicios extraordinarios de verificación; entre otros gravámenes vinculados al comercio exterior: percepciones de IVA e Impuesto a las Ganancias en operaciones aduaneras.

Hoy en día, funciona de forma altamente informatizada, apoyándose en sistemas como el Sistema Informático Malvina (SIM) Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE). SIM, el sistema digital de la ARCA es la plataforma en donde se registran las operaciones relacionadas al comercio exterior en Argentina. Permite a los despachantes aduaneros registrar importaciones y exportaciones de manera digital, también permite ver las comunicaciones electrónicas y, gestionar autorizaciones, promoviendo una aduana "sin papeles" alineada con estándares internacionales. Según su sitio web, el VUCE “es una herramienta de facilitación del comercio exterior que permite optimizar y unificar, en un único punto de acceso, toda la información y documentación necesaria para cumplir con los trámites de importación, exportación y tránsito aduanero.”

5. SUJETOS COMPRENDIDOS

5.1. Agentes Nacionales

El órgano de control y recaudación en Argentina ha ido cambiando de nombre a lo largo de los años, la última modificación hecha en el año 2024, la denominó Agencia de Recaudación y Control Aduanero (ARCA). Esta institución es la central encargada de la recaudación de los impuestos nacionales, el control aduanero y la seguridad social. Su estructura se divide en dos grandes áreas: Dirección General Impositiva (DGI): administra y fiscaliza los impuestos internos, como Ganancias, IVA, Bienes Personales, etc. y la Dirección General de Aduanas (DGA): regula, fiscaliza y percibe los tributos vinculados al comercio exterior. De esta manera, la ARCA constituye el núcleo operativo del sistema tributario argentino.

Los impuestos internos nacionales representan el pilar fundamental del sistema tributario. Entre los principales se destacan: el Impuesto al Valor Agregado (IVA), grava el consumo con una alícuota general del 21%, siendo así uno de los tributos de mayor recaudación; el Impuesto a las Ganancias aplica sobre la renta de personas humanas y jurídicas, representando así una fuente central de ingresos fiscales; el Impuesto sobre los Bienes Personales recae sobre el patrimonio de las personas físicas; y los Impuestos Internos gravan consumos específicos, como bebidas alcohólicas, cigarrillos, entre otros.

La recaudación de estos tributos financia principalmente el gasto público nacional, desde educación, salud, infraestructura, seguridad, programas sociales e incluso servicio de la deuda. Mientras que, en paralelo, el sistema tributario argentino presenta un régimen de coparticipación federal, mediante el cual los recursos recaudados por la Nación se distribuyen entre provincias y municipios, generando un esquema complejo de relaciones fiscales interjurisdiccionales.

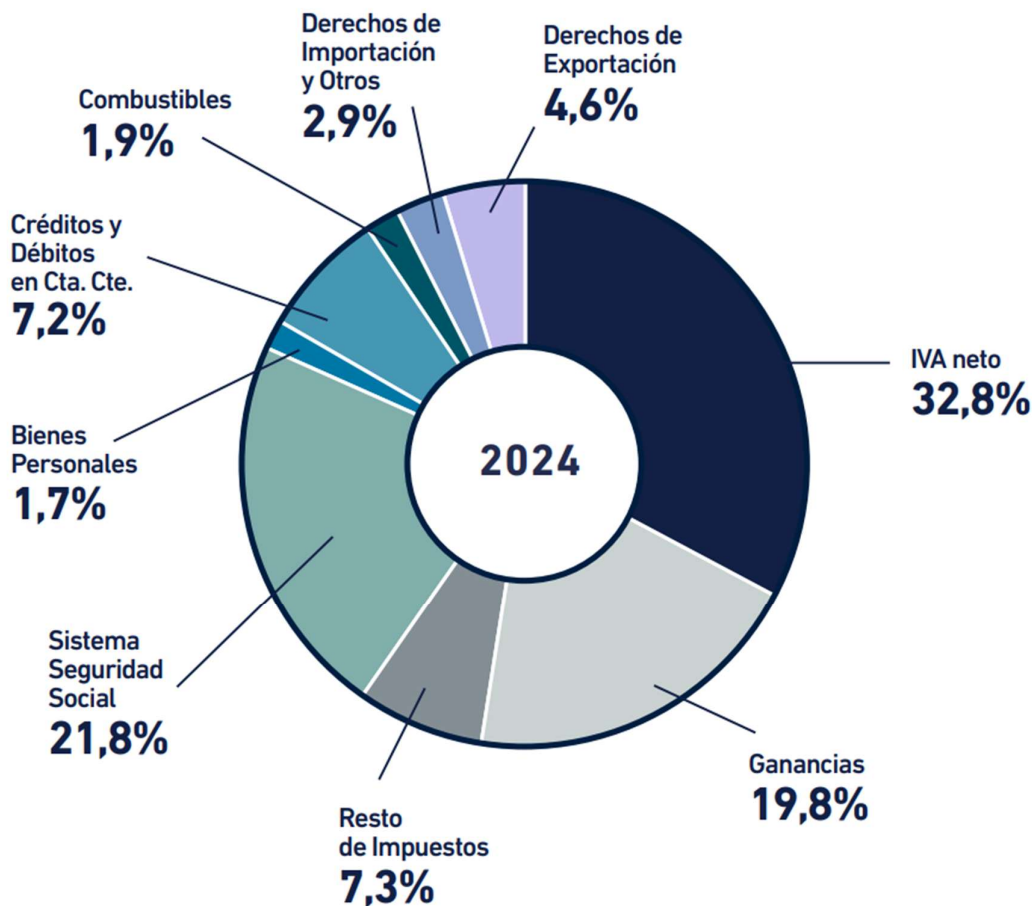


Figura 1 - Composición de los tributos en los ingresos del Estado argentino.

Fuente: <https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/2025/01/arca-recaudacion-anual2024.pdf>

5.2. Agentes Internacionales

5.2.1. OCDE

En 1947, finalizada la Segunda Guerra Mundial en una Europa profundamente devastada, el secretario de Estado de Estados Unidos presentó, en la Universidad de Harvard, el “Programa de Recuperación Europea”, más conocido como Plan Marshall. Dicho plan constituía una iniciativa de ayuda económica y técnica para la reconstrucción del continente. Para su ejecución era indispensable la cooperación entre países y un organismo que administrara la ayuda ofrecida. Fue así como, en abril de 1948, se fundó

la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE), integrada inicialmente por 16 países de Europa Occidental.

Superada la crisis inmediata de la posguerra, con la economía en marcha, los objetivos de la OECE se transformaron. El nuevo desafío consistía en lograr una integración económica sostenible a largo plazo, colaborar para compartir conocimientos, en busca de intereses comunes. Con el tiempo, se unieron a la Organización, Canadá, Estados Unidos y Japón. Finalmente, en diciembre de 1960, los países miembros se reunieron en Francia para firmar el convenio que dio paso a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

En la actualidad, 38 países son miembros de la organización, entre los que se encuentran varias naciones de Latinoamérica, que se fueron incorporando de forma paulatina. Asimismo, mantiene una relación cercana con los países denominados “*Key Partners*” (Brasil, China, India, Indonesia y Sudáfrica). Junto con el contexto, los objetivos cambiaron nuevamente, siendo ahora el principal establecer estándares internacionales y apoyar su implementación.

La OCDE se constituye hoy como un espacio de cooperación, un foro donde se producen intercambios. Su labor se extiende desde la promoción del crecimiento económico y la planificación de estrategias para atenuar el cambio climático, hasta la mejora de los sistemas educativos y la prevención de la evasión fiscal internacional. Su financiamiento proviene de contribuciones de los países parte, dependiendo de la economía de cada uno.

Según la propia institución, la OCDE constituye una de las fuentes más importantes del mundo con respecto a las estadísticas, datos y análisis de políticas. Entre sus funciones se encuentran analizar y anticipar los cambios económicos, ambientales y sociales, así como proporcionar análisis específicos a cada país. También realizan convocatoria a los países miembro para compartir y debatir diferentes perspectivas sobre diferentes problemas económicos-sociales. Del mismo modo, establece estándares internacionales, tales como acuerdos, con la intención de establecer condiciones equitativas en la economía mundial.

En julio de 2024, Argentina declaró el interés de ingresar a la OCDE. Actualmente, la Subsecretaría de Defensa del Consumidor y Lealtad Comercial participa de las reuniones organizadas por la OCDE, presentando las políticas recientemente implementadas.

5.2.2. G20

El G20 fue fundado en 1999 con la intención de ser un foro de diálogo en el que, los ministros de Finanzas y los Gobernadores de los Bancos Centrales de las principales economías industrializadas, pudieran establecer un nuevo lugar de diálogo informal en el marco de los Acuerdos de Bretton Woods. Dichos acuerdos llevaron a la creación de instituciones como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, quienes buscan regular el comercio y finanzas internacionales.

Actualmente, el G20 representa un 85% del Producto Bruto Interno (PBI) mundial, y más del 75% del comercio internacional. Conformado por 19 países, entre ellos Argentina, y dos organismos regionales: la Unión Europea y la Unión Africana.

Si bien en sus inicios el compromiso principal del foro eran las cuestiones macroeconómicas de alcance global, desde su creación fueron incluyendo otros temas de gran relevancia, tales como el comercio internacional, el cambio climático, la salud y la lucha contra la corrupción, entre otros.

Si bien el G20 funciona como un foro independiente, desde 2009 cuenta con el apoyo de la OCDE. El secretario general de la OCDE participa activamente en la Cumbre de Líderes del G20 y en las reuniones de ministros de Finanzas y Gobernadores de Bancos Centrales. Asimismo, la OCDE colabora en los ejes de Sherpa y Finanzas. El eje Sherpa es el encargado de organizar las reuniones de líderes y coordinar las negociaciones de la agenda del G20, mientras que el eje de Finanzas concentra los debates vinculados a la estabilidad económica y financiera global. En ambas áreas, la OCDE aporta valiosa información con sus informes analíticos, estándares internacionales y recomendaciones de políticas públicas.

Entre sus aportes más destacados se encuentra la elaboración del Proyecto OCDE/G20 sobre la Erosión de la Base imponible y Traslado de Beneficios (BEPS).

5.2.3. BEPS

El BEPS fue impulsado por la OCDE y el G20 en el año 2013 con el objetivo de brindar a los gobiernos normas y herramientas para garantizar la tributación y la deslocalización de impuestos hacia territorios de baja o nula tributación.

Este proyecto surge como respuesta a las prácticas de algunas empresas multinacionales, las cuales aprovechan vacíos legales para trasladar sus beneficios hacia jurisdicciones con escasa tributación, generando así una erosión de la base imponible en los países donde la actividad es realmente llevada a cabo.

En el año 2021 el denominado Marco Inclusivo (MI) de la OCDE-G20, más de 140 países y jurisdicciones colaboraron en la implementación de 15 medidas, conocidas como “Acciones”, con el fin de combatir la elusión fiscal internacional. Cada una de estas aborda un problema particular y propone soluciones técnicas y legales tales como adopción de nuevas normas, reformas de tratados existentes y la incorporación de obligaciones de información. La adopción de las nuevas reglas se basa en un "enfoque común", lo que significa que las jurisdicciones no están obligadas a adoptarlas, pero si eligen hacerlo deberán implementarlas de manera coherente con el modelo.

5.2.3.1. Estándares mínimos

Dentro del conjunto de medidas, cuatro fueron consideradas estándares mínimos, cuya aplicación es obligatoria para los miembros del MI:

1. Acción 5 - Combatir prácticas tributarias nocivas: la acción 5 tiene como finalidad identificar y eliminar aquellos sistemas fiscales, que algunos países ofrecen, con el fin de atraer a diferentes empresas multinacionales y sus ganancias a cambio de una baja tributación. Para su evaluación se establecieron dos ideas básicas: la transparencia, que exige a los países que compartan información sobre quienes realizan estos actos, y la

sustancia, la cual implica que las empresas tributen donde realmente llevan a cabo su actividad. De este modo, solo se puede acceder a reducciones de impuesto si el país realizó una investigación sobre sus regímenes, con el fin de evitar que diferentes estados pierdan ingresos que les corresponden.

2. Acción 6 - Prevención del abuso de los convenios internacionales: los convenios fiscales fueron creados para prevenir la doble imposición y eliminar diferentes obstáculos al comercio. Sin embargo, la existencia de más de 3.000 convenios alrededor del mundo, han dado lugar a prácticas abusivas. Los contribuyentes recurren a los convenios más ventajosos, junto a otras estrategias, para abusar de los mismos. Esta es una de las principales preocupaciones del Proyecto BEPS, por ende, esta acción establece un estándar mínimo que los miembros del MI deben aplicar. En primer lugar, los convenios tributarios deberán declarar expresamente que no buscan dar lugar a la doble imposición, es decir, los ingresos no pueden estar sin gravar en ambas jurisdicciones. Además, cada tratado deberá incluir al menos uno de los tres métodos que limitan el abuso;

I. Prueba de Propósito Principal (PPT), permite a la administración tributaria negar los beneficios de un tratado si la transacción tiene como verdadero fin conseguir beneficios fiscales.

II. Limitación de Beneficios Detallada (LOB), criterios objetivos utilizados para determinar quién puede acceder a los beneficios de un tratado. Entre estos se encuentran la residencia genuina, limitación de ingresos pasivos y actividad sustantiva, es decir, operaciones reales.

III. PPT + LOB, integra ambos métodos antes mencionados, de modo que se pueden negar los beneficios de un tratado si se considerara pertinente y, al mismo tiempo, limita los beneficios del tratado sólo a las entidades que cumplen con los requisitos.

3. Acción 13 – Examinar la documentación sobre precios de transferencia: Esta acción se creó para desarrollar normas relativas a la documentación sobre precios de transferencia con el fin de aumentar la transparencia hacia la administración tributaria, teniendo en cuenta los costos de cumplimiento para las empresas. Las normas a

desarrollar incluirán el requisito de que las empresas multinacionales suministren a todos los gobiernos pertinentes la información necesaria sobre la asignación mundial en 3 niveles: un archivo maestro que contiene información estandarizada relevante para todos los miembros de un grupo multinacional, un archivo local que se refiere específicamente a transacciones importantes del contribuyente local; y un informe país por país que contenga cierta información relativa a la asignación global de los ingresos e impuestos del grupo, junto con indicadores de la localización de la actividad económica dentro del grupo.

4. Acción 14 - Mecanismos de resolución de controversias: la OCDE propuso aplicar esta acción para reforzar el Procedimiento de Acuerdo Mutuo (MAP), el cual constituye una herramienta en la cual los países resuelven disputas surgidas de los convenios fiscales. En concreto, se pide a cada jurisdicción contar con normas claras y accesibles que regulen el funcionamiento del MAP, presentar estadísticas anuales que reflejen la evolución de los casos tramitados bajo este mecanismo y someterse a un sistema de revisión entre pares, a través del cual otras jurisdicciones evalúan el cumplimiento de los compromisos asumidos.

5.2.3.2. Enfoques comunes

1. Acción 2 - Neutralizar los efectos de los instrumentos y mecanismos híbridos: se trata de recomendaciones orientadas al diseño de normas internas que neutralicen los efectos de estructura o mecanismos híbridos, como, por ejemplo, el de doble deducción.

Entre las medidas propuestas se contemplan:

- I. Cambios en el Modelo de Convenio Tributario de la OCDE.
- II. Incorporación de disposiciones en la legislación nacional que impidan la exención o el no reconocimiento de ingresos derivados de pagos que son deducibles para el pagador.
- III. Establecimiento de normas en la legislación nacional que nieguen la deducción de pagos que no se incluyan como ingreso en la jurisdicción del receptor.
- IV. Inclusión de disposiciones en la legislación nacional que rechacen la deducción de pagos que también sean deducibles en otra jurisdicción.

V. Desarrollo de directrices que ayuden a resolver los conflictos que puedan surgir en los casos en que más de un país pretenda aplicar este tipo de normas a una misma transacción.

2. Acción 4 - Limitar la erosión de la base imponible por vía de deducciones en el interés y otros pagos financieros: son recomendaciones para mejorar el diseño de las normas que evitan la erosión de la base imponible a través del uso indebido de deducciones por intereses. Busca abordar situaciones en las que se emplea deuda entre entidades vinculadas o con terceros para obtener deducciones excesivas, financiar ingresos exentos o diferidos, o generar otros ingresos financieros que, aunque son equivalentes a pagos de intereses, no se tratan como tal a efectos fiscales.

5.2.3.3. Mejoras en las prácticas

1. Acción 3 - Fortalecimiento de las normas de compañía foráneas controladas: desarrolla recomendaciones acerca al diseño de las normas de las Compañías Foráneas Controladas en materia de transparencia fiscal internacional.

2. Acción 7 - Impedir la elusión artificiosa del establecimiento permanente: busca desarrollar modificaciones en la definición de Establecimiento Permanente (EP), especialmente en el contexto de erosión de bases imponibles y traslado de beneficios mediante estructuras como:

I. El uso de comisionistas dependientes que operan como si fueran EP, pero sin cumplir formalmente con los requisitos.

II. La aplicación de exenciones por actividades específicas que permiten a ciertas operaciones escapar del reconocimiento como EP.

3. Acción 8, 9 y 10 - Asegurar que los resultados de los precios de transferencia están en línea con la creación de valor: busca garantizar que los resultados derivados de las políticas de precios de transferencia reflejen adecuadamente la creación de valor dentro de los grupos multinacionales. Para ello, se desarrollan normas centradas en tres áreas clave:

I. Activos intangibles: para evitar la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios mediante la transferencia o cesión de intangibles entre entidades vinculadas.

II. Riesgos y capital: con esta norma se pretende impedir que los beneficios se asignen de forma artificial a entidades que simplemente asumen riesgos contractuales o aportan capital, sin una verdadera contribución económica.

III. Transacciones de alto riesgo: evitar la erosión de la base imponible mediante operaciones que no se realizarían entre partes independientes.

4. Acción 12: Exigir a los contribuyentes que revelen sus mecanismos de planificación fiscal agresiva: el objetivo es desarrollar recomendaciones acerca del diseño de las normas de declaración obligatoria aplicables a transacciones o estructuras fiscales abusivas, manteniendo un equilibrio en los costos administrativos de las empresas y de las administraciones tributarias.

5.2.3.4. Otras acciones

1. Acción 1 - Abordar los retos fiscales de la economía digital: Identificar las principales dificultades que plantea la economía digital sobre las actuales normas impositivas internacionales y desarrollar opciones y mejoras detalladas para abordar dichas dificultades considerando tanto la imposición directa como la indirecta. Por ejemplo, la capacidad de tener presencia digital significativa en la economía de otro país sin estar sujeta a imposición debido a la falta de acuerdo de normas internacionales.

2. Acción 11 - Establecer metodologías para la recopilación y el análisis de datos sobre la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios y sobre las acciones para enfrentarse a ella: el objetivo de esta acción es desarrollar recomendaciones que permitan identificar indicadores para medir la magnitud e impacto económico de la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, como así también garantizar la disponibilidad de herramientas que supervisen y evalúen de forma continua la eficacia de las medidas adoptadas.

3. Acción 15: Desarrollar un instrumento multilateral: analiza las cuestiones del derecho internacional público y tributario con el objetivo de desarrollar un instrumento que permita a las jurisdicciones interesadas implementar de manera eficiente las medidas surgidas acerca del BEPS y así enmienden los convenios fiscales bilaterales.

6. IMPUESTOS

6.1. Precios de transferencia

Con el crecimiento del comercio internacional y el desarrollo de las empresas multinacionales, se incrementaron de manera significativa las operaciones entre compañías vinculadas.

En el momento en que dos compañías independientes operan, los precios, junto con otras condiciones financieras y comerciales, son determinados por las fuerzas del mercado. Por otro lado, cuando dos empresas vinculadas realizan operaciones, no son afectadas por los mismos factores externos, y, en ocasiones, los precios de las transferencias entre ellas, no se corresponden con los precios de mercado.

Según las Directrices de la OCDE: “los precios de transferencia son significativos [...] porque determinan en gran medida la distribución de la renta y los gastos y, por lo tanto, de los beneficios gravables de las empresas asociadas situadas en diferentes jurisdicciones fiscales” (2022, p.11). En definitiva, esta acción facilita el traslado de utilidades hacia jurisdicciones con menor presión tributaria y, en consecuencia, genera una pérdida de ingresos para los Estados.

A fin de sintetizar el concepto y facilitar su comprensión, se incluye el siguiente cuadro ilustrativo:

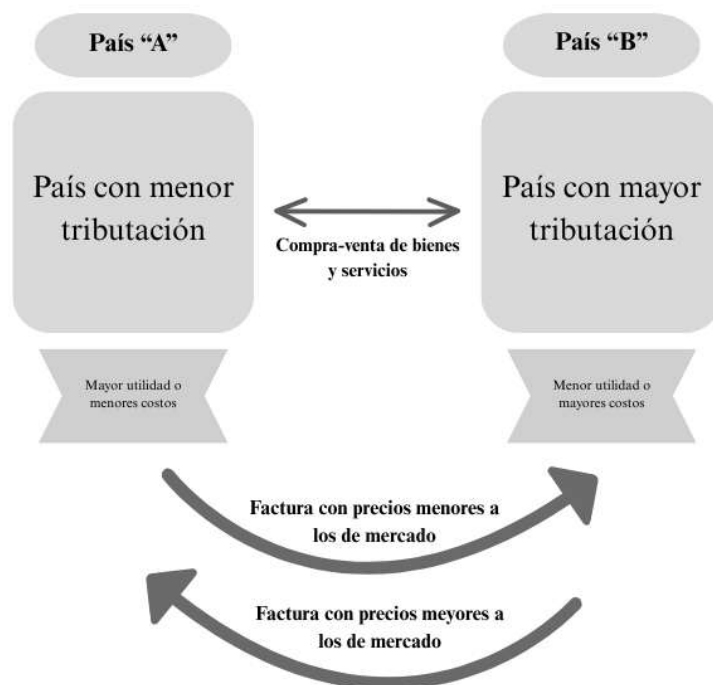


Figura 2 – Precios de transferencia-

Fuente: Elaboración propia – Año 2025

Ante esta situación, surgió la necesidad de establecer regulaciones específicas sobre las transacciones entre compañías vinculadas, garantizando la transparencia y neutralidad tributaria en dichas operaciones.

Frente a estas prácticas, y bajo el impulso de la OCDE, en la década de 1980 diferentes países comenzaron a implementar el denominado principio de plena competencia (*arm's length principle*). Dicho principio, incluido en el Artículo 9 del Modelo de Convenio OCDE, establece que las transacciones *intercompany* deben realizarse al precio que hubiera sido pactado entre compañías independientes, con el objetivo de que cada Estado obtenga la recaudación que le corresponde.

En otras palabras, este régimen constituye el conjunto de normativas que cada país incorpora en su legislación con el objetivo de aplicar el principio antes mencionado.

Asimismo, la OCDE y sus países miembros acordaron que las ganancias de empresas vinculadas podrán ajustarse, cuando sea necesario, con el propósito de corregir alteraciones y garantizar el cumplimiento del principio de plena competencia en las operaciones internacionales.

De acuerdo con lo señalado en Directrices de la OCDE aplicables en materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias 2022 se reconocen diferentes metodologías para determinar el precio de transferencia clasificadas en dos grupos: las basadas en las operaciones y las basadas en los resultados de estas.

6.1.1. Métodos basados en las operaciones:

1. Método del precio libre comparable: consiste en comparar el precio facturado en una operación entre compañías vinculadas con el precio pactado en una transacción entre partes independientes en condiciones similares. Este es el procedimiento más directo y confiable, pero solo puede utilizarse cuando no existan diferencias significativas entre las operaciones o bien se puedan realizar ajustes razonables para eliminarlas. Esta limitación constituye una de las principales desventajas del método, ya que puede resultar difícil encontrar transacciones suficientemente comparables. Este enfoque es especialmente adecuado para operaciones con productos básicos.

2. Método del precio de reventa: se basa en el valor al que un producto adquirido a una empresa vinculada es posteriormente revendido a una parte independiente. A este precio de reventa se le descuenta un margen bruto apropiado, el cual refleja los activos utilizados y los riesgos asumidos por el revendedor, obteniéndose de este modo el precio de plena competencia. Su principal desventaja es la fiabilidad, la cual se reduce si hay funciones adicionales o intangibles valiosos. Este procedimiento es el más adecuado cuando el comprador revende los bienes sin modificaciones sustanciales y encuentra su mayor utilidad en operaciones de distribución o comercialización.

3. Método del costo incrementado: a diferencia del método de reventa, este procedimiento se basa en los costos en los que incurre el proveedor en una operación

vinculada. A dichos costos se les añade un margen bruto que refleje las funciones desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos, a fin de determinar el precio de plena competencia. Este método resulta especialmente útil en la venta de bienes semielaborados, en contratos de largo plazo de prestación de servicios intragrupo y cuando el proveedor desempeña funciones claras y medibles. Igualmente, presenta una limitación en la dificultad para determinar con precisión los costos comparables y, al mismo tiempo, puede perder fiabilidad en sectores con costos variables.

6.1.2. Métodos basados en el resultado de las operaciones:

1. Método del margen neto operacional: similar a los métodos del costo adicionado y de reventa, este procedimiento analiza el beneficio neto obtenido en una operación vinculada, calculado en función de una base adecuada, como pueden ser los costos, ventas o activos, y lo compara con los beneficios netos obtenidos en operaciones comparables entre compañías independientes. Este enfoque resulta especialmente indicado en contextos donde es difícil obtener información detallada sobre precios de mercado. No obstante, pierde fiabilidad cuando intervienen intangibles únicos o valiosos. Además, puede verse afectado por diferencias en prácticas contables o en la clasificación de gastos, dificultando la comparabilidad.

2. Método de la distribución del resultado: este procedimiento busca asignar los beneficios obtenidos en operaciones vinculadas, distribuyéndolos entre las empresas asociadas en función del valor relativo de sus aportes, tales como funciones, activos y riesgos. Resulta especialmente adecuado cuando ambas partes contribuyen con intangibles únicos o cuando las operaciones presentan un alto grado de integración el cual impide analizarlas de manera independiente. Su aplicación puede realizarse mediante el análisis de las aportaciones, distribuyendo los resultados en proporción al valor aportado por cada parte, o a través del análisis residual, que en primer lugar asigna una remuneración rutinaria a las funciones básicas y luego distribuye el beneficio residual en función de los aportes significativos. Entre sus principales limitaciones destacan la complejidad en la obtención de información detallada y la subjetividad en la identificación y valoración de aportaciones únicas.

En 1998, a través de la Ley de Impuesto a las Ganancias, Argentina incorporó el régimen de precios de transferencia. Dicha normativa establece que los sujetos del régimen antes mencionado deberán adoptar la “regla del mejor método”. Esto implica que los contribuyentes obligados podrán aplicar cualquiera de los métodos impulsados por la OCDE, seleccionando aquel que resulte más adecuado a sus operaciones y obtenga resultados más fiables.

A partir de la Resolución General (RG) 4717/2020 de la ARCA, estableció el régimen vigente de presentación y documentación en materia de precios de transferencia. Esta resolución, en línea con las recomendaciones de la OCDE y del Plan BEPS, determinó la obligatoriedad de presentar distintas declaraciones juradas e informes.

Según lo dispuesto por el régimen, serán sujetos obligados del mismo las personas humanas y jurídicas, así como las sucesiones indivisas residentes en Argentina cuando realicen operaciones con sujetos vinculados del exterior y/o sujetos independientes domiciliados en países o jurisdicciones de baja o nula tributación. Asimismo, estarán alcanzados los establecimientos situados en Argentina de sujetos del exterior por las operaciones realizadas con su casa matriz, otros establecimientos permanentes de la misma o con terceros vinculados al grupo económico.

Los contribuyentes deberán confeccionar y presentar el formulario F. 2.668 (Declaración Jurada de Operaciones Internacionales y Precios de Transferencia). Este formulario tiene carácter informativo y debe contener el detalle de las operaciones con compañías vinculadas del exterior y con entidades ubicadas en jurisdicciones de baja o nula tributación, la identificación de las contrapartes, los montos de las operaciones y la descripción del método de precios de transferencia aplicado.

Asimismo, deberán elaborar y presentar el Informe Local (*Local File*), que incluye un análisis de las operaciones *intercompany*, la explicación del método seleccionado y la comparación con transacciones entre partes independientes. Este informe debe estar acompañado por los estados contables, previamente certificados, del periodo fiscal a informar.

En el caso de pertenecer a grupos multinacionales cuya facturación anual supere los 750 millones de euros, los contribuyentes estarán obligados, adicionalmente, a presentar el Reporte País por País, mediante el formulario F. 8.097. A su vez, deberán confeccionar el Informe Maestro (*Master File*), el cual incluye información relativa a la estructura organizativa, las líneas de negocio, la política global de precios de transferencia, los intangibles relevantes y los acuerdos financieros *intercompany*.

En cuanto a los plazos de presentación, la RG 4717/2020 establece que el Informe Local y el formulario F. 2.668 deben presentarse hasta el sexto mes posterior al cierre del ejercicio fiscal, mientras que el Informe Maestro y el Reporte País por País dispone de un plazo de hasta el duodécimo mes posterior al cierre.

Finalmente, el régimen establece obligaciones de resguardo documental. Los contribuyentes deben conservar, por un período mínimo de 10 años, todos los comprobantes, contratos, estudios de comparabilidad y demás documentación utilizada para justificar los precios declarados.

6.2. Impuesto a las Ganancias

El Impuesto a las Ganancias (IIGG) es un impuesto directo que grava las ganancias obtenidas en un periodo determinado. En Argentina nació a causa de un estado de emergencia el cual luego nunca se derogó, renovándose año tras año para mantener su validez. El mismo alcanza todas las riquezas generadas en un año y se determina a través de una Declaración Jurada (DDJJ) generada por el propio contribuyente o sujeto sustituto.

En relación con la determinación del impuesto existen 2 corrientes: la teoría del balance y la teoría de la fuente. Ambas estableciéndose en virtud del ingreso y controlándose a través del gasto. Los ingresos tienen 2 formas de determinarse, por un impuesto único o por un impuesto cedular; el cedular, es un impuesto que grava en virtual a las actividades del contribuyente y no acepta alícuotas progresivas, en cambio el impuesto único grava en su totalidad sin distinción de las actividades y acepta alícuotas progresivas. Argentina

tiene un método mixto para personas humanas, el cual se discrimina en 4 categorías (actividades).

Los residentes argentinos tributan por las ganancias que generen de fuente argentina y de fuente extranjera, si es no residente, es decir el sujeto reside en el exterior, solo tributa por las ganancias obtenidas de fuente argentina. Si se pagan impuestos análogos los mismos se pueden deducir al momento de pagar, pero con un límite, este último es del impuesto que se pagaría en Argentina. El requisito para tomarse ese límite es tener un pago del exterior. Un impuesto es análogo cuando cumple con similares características de liquidación al de Argentina.

Según el art. 91 del Decreto 649/97, los denominados “Beneficiarios del exterior” son todas las personas tanto jurídicas como humanas que residen en el exterior y que perciben ganancias de fuente argentina. La característica distintiva de este régimen es que, al momento del pago, el pagador (contribuyente argentino) retiene el 35% sobre la ganancia neta presunta. Es decir, el pagador será quien informa la “ganancia” obtenida por el sujeto del exterior al momento de retener el pago. En el caso supuesto que el beneficiario resida en un país con el cual Argentina tiene convenio para evitar la doble imposición, este podría aplicar una alícuota reducida o estar exento de ser sujeto pasible de retención.

6.2.1. Fuente

Como se mencionó anteriormente, el impuesto se determina a través de dos teorías. Mientras que las personas físicas tributan por la teoría de la fuente, las personas jurídicas tributan por la teoría del balance, lo que significa que todas las ganancias están gravadas.

Para que esta ganancia este gravada, debe cumplir con el requisito de la fuente, como anteriormente mencionamos existe la fuente Argentina y la fuente extranjera, la regla general dice que son de fuente argentina aquellos que provienen de bienes situados, colocados o utilizados económicamente en argentina o en cualquier acto que produzca beneficios o de hechos ocurridos dentro del límite de la misma, es decir, si tengo un bien situado, colocado, o utilizado dentro de los límites de argentina, la ganancia que genera

ese bien va a ser de renta argentina. Asimismo, cualquier actividad realizada en el territorio de argentina, es de fuente argentina, esto rige dentro del territorio más 200 millas después de ella, afectando el mar y la actividad de la pesca. A su vez, hay diferentes situaciones en donde se presume que la actividad es de igual manera fuente argentina, entre ellos se encuentran los derechos reales, debentures, contratos derivados, exportaciones, importaciones, transportes internacionales, agencia de noticias, seguros, honorarios y películas. Por lo contrario, se considera de fuente extranjera todo aquello que no sea de fuente argentina.

6.2.2. Determinación del impuesto

Como se menciona en el art. 2 del Decreto 649/97 “[...] son ganancias, sin perjuicio de lo dispuesto especialmente en cada categoría y aun cuando no se indiquen en ellas:

- 1) Los rendimientos, rentas o enriquecimientos susceptibles de una periodicidad que implique la permanencia de la fuente que los produce y su habilitación.
- 2) Los rendimientos, rentas, beneficios o enriquecimientos que cumplan o no las condiciones del apartado anterior, obtenidos por los responsables incluidos en el artículo 69 y todos los que deriven de las demás sociedades o de empresas o explotaciones unipersonales, excepto que, no tratándose de los contribuyentes comprendidos en el artículo 69, se desarrollaran actividades indicadas en los incisos f) y g) del artículo 79 y éstas no se complementaran con una explotación comercial, en cuyo caso será de aplicación lo dispuesto en el apartado anterior.
- 3) Los resultados provenientes de la enajenación de bienes muebles amortizables, cualquiera sea el sujeto que las obtenga.
- 4) Los resultados derivados de la enajenación de acciones, valores representativos y certificados de depósito de acciones y demás valores, cuotas y participaciones sociales — incluidas cuota partes de fondos comunes de inversión y certificados de participación de fideicomisos financieros y cualquier otro derecho sobre fideicomisos y contratos

similares—, monedas digitales, Títulos, bonos y demás valores, cualquiera sea el sujeto que las obtenga.

5) Los resultados derivados de la enajenación de inmuebles y de la transferencia de derechos sobre inmuebles, cualquiera sea el sujeto que las obtenga.” (LIG, 2025)

En resumen, la ganancia bruta es el resultado positivo, los ingresos puros sin ningún descuento de gastos. Consecuente, al existir una ganancia bruta, también tenemos la ganancia neta, a la cual se le restan gastos deducibles, aquellos necesarios para obtener o para mantener la fuente.

La ganancia en impuestos se divide en ganancias devengadas y ganancias percibidas. Las empresas tributan por lo devengado, se registran y se gravan todas las operaciones que realice la sociedad sin importar el momento en el que se cobren o paguen.

Los quebrantos son el resultado negativo que se genera cuando los gastos deducibles superan a los ingresos gravados generados en el ejercicio fiscal. Regidos por la Ley de Impuesto a las Ganancias, junto con el decreto reglamentario y sus modificaciones posteriores. Además, la ARCA emite resoluciones generales y hace interpretaciones de la ley para contestar las preguntas frecuentes que surgen en la implementación.

La ley distingue dichas pérdidas en dos: quebrantos de carácter general, los cuales se compensan libremente con ganancias gravadas, y los quebrantos de carácter específico los cuales están limitados a la hora de ser compensados. En términos generales, todos los resultados negativos provenientes de actividades gravadas pueden utilizarse para compensar los resultados positivos dentro del mismo periodo fiscal o en hasta 5 periodos futuros, excepto en el caso de los quebrantos específicos originados en actividades como: enajenación de acciones y valores, instrumentos derivados, quebrantos de fuente extranjera, entre otras.

Si después de que el contribuyente compensara los resultados negativos dentro del periodo fiscal aun existiera un saldo negativo, como se menciona anteriormente, se podrá

trasladar dicho quebranto en 5 años (año calendario) contados desde el año en el que se produjo la pérdida.

En cuanto a las personas humanas, la reglamentación indica un orden de imputación para compensar dichos saldos: 2da categoría; 1ra categoría; 3ra categoría y, por último, 4ta categoría. En el caso de las sociedades, como todas las ganancias se gravan en 3ra categoría, el quebranto se deducirá únicamente en esa categoría.

7. CONTEXTO INTERNACIONAL

7.1. Pilar 2 dentro de la reforma fiscal global (OCDE/G20)

En los últimos años, se intensificó el debate en torno a la tributación de las empresas multinacionales, puntualmente a partir de la expansión de la economía digital. Si bien el Proyecto BEPS, impulsado en conjunto por la OCDE y el G20, estableció las quince acciones para enfrentar la erosión de bases imponibles, los organismos consideraron necesario diseñar un marco de reglas comunes que limitara la competencia fiscal nociva y garantizar una tributación mínima a escala global (OCDE, 2021).

En octubre de 2021, más de 135 jurisdicciones reunidas en el Marco Inclusivo sobre BEPS concordaron en un acuerdo histórico que sentó las bases de la denominada reforma fiscal global, estructurada en dos pilares.

Según la OCDE (2021), el Pilar 1 busca reasignar parte de los derechos de imposición a las jurisdicciones donde se encuentran los consumidores o usuarios, reflejando mejor la creación de valor en la economía digital. Es decir, darle a los Estados la capacidad de gravar los beneficios donde se localizan los consumidores y usuarios de empresas digitalizadas y de grandes grupos internacionales, sin importar si existe o no presencia física de la empresa en dichos territorios. Para ello, el impuesto se estructura en dos elementos principales.

7.1.1. Importe A:

De acuerdo con lo establecido en el Convenio Multilateral (MLC), los grupos multinacionales alcanzados por el Importe A se denominan “Grupos Cubiertos”. El artículo 3 del MLC define como “Grupos Cubiertos” a aquellos cuya facturación consolidada anual supera los 20.000 millones de euros y presentan una rentabilidad superior al 10 % antes de impuestos (OCDE, 2022). Las rentas que excedan el margen de

utilidad del 10% sobre las ventas se denominan rentas no rutinarias, las cuales integran la base imponible del gravamen.

El MLC contempla la posibilidad de segmentar los resultados de un grupo cuando este alcanza los ingresos mínimos exigidos, pero no el porcentaje de utilidad requerido. En tal caso, el segmento se considerará “Segmento Cubierto”, quedando sujeto a las reglas del Importe A con los ajustes pertinentes. Asimismo, existen actividades expresamente excluidas, tales como la industria extractiva de recursos no renovables y los servicios financieros regulados.

Las empresas multinacionales sólo tributarán el Importe A en aquellas jurisdicciones de las que obtengan ingresos anuales mayores a 1.000.000 de euros, reduciendo el umbral a 250.000 de euros en los casos de las jurisdicciones con un Producto Bruto Interno (PBI) inferior a 40.000 millones de euros.

Una vez determinados los ingresos alcanzados, las compañías deberán efectuar el cálculo de reasignación de beneficios, a fin de distribuirlos entre las jurisdicciones correspondientes. Posteriormente, se asignará a cada país la proporción de ingresos locales obtenidos en su territorio en relación con los ingresos totales del grupo. Los beneficios reasignados serán gravados conforme al régimen del impuesto sobre la renta de sociedades vigente en cada jurisdicción.

7.1.2. Importe B:

El Importe B, independiente del Importe A, tiene como propósito estandarizar la remuneración correspondiente a actividades rutinarias de distribución y comercialización de bajo riesgo dentro de los grupos multinacionales.

Para cumplir con este objetivo, el Importe B busca que los países adopten criterios uniformes para determinar el margen de rentabilidad de las entidades locales que realizan funciones básicas de venta o distribución. Su aplicación promueve mayor certeza fiscal y

reduce los conflictos entre las administraciones tributarias y las empresas, especialmente en países en desarrollo.

Las actividades rutinarias de distribución y comercialización en las cuales se centra el Importe B son aquellas en las que la entidad no asume riesgos significativos, no posee activos intangibles únicos o valiosos, y se limita a distribuir productos terminados adquiridos de partes vinculadas dentro del mismo grupo multinacional. La OCDE propone un enfoque estandarizado de tres pasos para determinar la remuneración de las entidades distribuidoras:

- I. Identificación de la categoría de actividad: se determina si cada operación corresponde a una actividad de distribución mayorista o minorista de bienes tangibles o a la prestación de servicios complementarios de comercialización.
- II. Clasificación de intensidad funcional: se evalúa el nivel de activos utilizados y los gastos operativos incurridos, con el fin de ubicar la operación en un rango de intensidad baja, media o alta.
- III. Determinación del margen de rentabilidad: con base en una matriz de precios de transferencia, la OCDE asigna un rango de márgenes de utilidad sobre ventas que reflejan la rentabilidad adecuada para ese tipo de actividad.

De este modo, el Importe B establece porcentajes de retorno estandarizados, evitando la necesidad de realizar estudios de comparabilidad extensos sobre mercados individualizados. De todas formas, el régimen no reemplaza las reglas tradicionales de precios de transferencia, sino que actúa como un mecanismo de simplificación dentro de ellas.

En síntesis, el Pilar 1 está compuesto por dos “Importes”. El Importe A persigue reasignar una fracción de los beneficios globales de los grupos multinacionales hacia las jurisdicciones de mercado, reforzando el principio según el cual los países donde se generan los ingresos, a través del consumo o la utilización de servicios, deben participar en su tributación, aun cuando no exista presencia física empresarial. Por su parte, el Importe B posee un alcance más amplio ya que no está sujeto a un umbral mínimo de ingresos consolidados, pudiendo abarcar tanto a grandes multinacionales como a grupos

medianos que desarrollen funciones de distribución. De esta manera, se constituye un mecanismo de estandarización dentro del sistema de precios de transferencia, orientado a construir un marco fiscal más simple, transparente y coherente, en el que tanto las empresas como las administraciones cuenten con parámetros objetivos y previsibles.

Por otro lado, el Pilar 2 establece un impuesto mínimo global aplicable a grupos multinacionales. El Pilar 2 se implementa a través de las Reglas del Modelo GloBE (*Global Anti-Base Erosion Rules*, es decir, Normas Globales Contra la Erosión de la Base Imponible) las cuales habilitan a los Estados a aplicar un impuesto complementario (*top-up tax*) cuando las rentas de una filial en determinada jurisdicción son gravadas a una tasa inferior al 15%. De esta manera, se garantiza que las utilidades de los grupos multinacionales no queden sometidos a una tributación reducida o nula. La OCDE describe a este acuerdo como un avance destinado a “garantizar que las grandes empresas multinacionales paguen un nivel mínimo de impuesto, independientemente de donde registren sus beneficios” (OCDE, 2021, p.3).

Este principio busca reducir la competencia fiscal perjudicial entre Estados y, al mismo tiempo, fortalecer la capacidad de recaudación de los países en desarrollo, que, según el Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT), suelen verse más afectados por la transferencia de utilidades hacia jurisdicciones con baja tributación.

Distintos informes de consultoras internacionales destacan que el Pilar 2 introduce un cambio estructural: mientras que en el sistema anterior los Estados competían para atraer inversiones mediante regímenes preferenciales y mediante beneficios tributarios, en el nuevo sistema se establece un piso tributario uniforme. En esta línea, la firma PwC, la cual ofrece asesoramiento fiscal, entre otros servicios, afirmó que la reforma no solo apunta a incrementar la recaudación, sino también a darle mayor equidad al sistema tributario internacional.

En definitiva, el Pilar 2 se posiciona como un elemento clave dentro de la nueva estructura fiscal global. Su importancia no se limita a cuestiones técnicas, ya que introduce un

cambio en la forma en que los Estados y empresas multinacionales se relacionan en materia tributaria.

7.2. Objetivos: impuesto mínimo global y lucha contra BEPS.

El impuesto mínimo global introducido por el Pilar 2 responde a una serie de objetivos que exceden lo meramente recaudatorio. Su propósito principal, mencionado anteriormente, es evitar la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios hacia jurisdicciones con baja o nula tributación, estableciendo un estándar mínimo de imposición que limite los incentivos a la planificación fiscal agresiva.

En primer lugar, el Pilar 2 busca garantizar que las empresas multinacionales tributen al menos un 15% sobre sus utilidades, independientemente del lugar donde registren dichos beneficios. Este mecanismo pretende frenar la competencia fiscal perjudicial entre países, desarrollado en el apartado anterior.

En segundo término, el impuesto mínimo global busca equilibrar la distribución de ingresos entre países desarrollados y en desarrollo. El Banco Mundial señaló en 2022 que este esquema puede presentar una oportunidad significativa para incrementar la recaudación en aquellas naciones que históricamente han visto erosionada su base imponible por fugas hacia paraísos fiscales.

Según estimaciones proporcionadas por la OCDE, la erosión de la base imponible genera pérdidas en ingresos anuales de entre 100.000 y 240.000 millones de dólares a los países, lo que representa entre un 4% y un 10% de la recaudación del impuesto sobre la renta de las sociedades (OCDE, 2021). En este sentido, la propia OCDE proyecta que la aplicación del Pilar 2 podría generar aproximadamente 220.000 millones de dólares adicionales por año, equivalentes a un 9% más de ingresos por dicho impuesto a nivel mundial, mientras que estimaciones alternativas sitúan el impacto en un rango de entre 155.000 y 192.000 millones anuales (OCDE, 2023; EY, 2023).

Asimismo, al garantizar que las grandes compañías contribuyan con un mínimo razonable de impuestos, se refuerza la percepción de la justicia tributaria y se reducen las tensiones sociales vinculadas al reparto de la carga fiscal. De acuerdo con análisis recientes, se estima que el impuesto mínimo global reducirá un 80% el monto de los beneficios actualmente gravados a tasas inferiores del 15%.

En síntesis, los objetivos del impuesto mínimo global pueden resumirse en cuatro ejes principales:

- I. Proteger las bases imponibles frente al traslado de beneficios.
- II. Desincentivar la competencia fiscal entre jurisdicciones.
- III. Promover la equidad fiscal internacional, especialmente a favor de países en desarrollo.
- IV. Aumentar la seguridad y legitimidad del sistema tributario global.

Por último, al imponer a las compañías multinacionales la obligación de presentar declaraciones informativas, el régimen incentiva la transparencia y mejora la calidad de la información contable. Y, no menos importante, promueve la cooperación internacional entre las administraciones tributarias.

8. COMPLEJIDAD DE CÁLCULO DE LA TASA EFECTIVA

8.1. ETR

La normativa, a partir de la información contable disponible, requiere la aplicación de determinados ajustes con el fin de obtener una ganancia GloBE, entendida como el ingreso neto ajustado conforme a los criterios del Pilar 2. Asimismo, exige identificar dentro de esa misma información contable los conceptos que califican como impuestos comprendidos, los cuales también deben ser objeto de ajustes específicos. Una vez procesados estos datos, se procede a calcular la tasa impositiva efectiva (ETR) mediante la división entre los impuestos comprendidos ajustados y la ganancia contable ajustada conforme a las reglas GloBE.

Como resultado del cálculo previamente mencionado pueden presentarse tres escenarios. Cuando la tasa impositiva efectiva (ETR) es igual o superior al 15%, no se requiere ninguna acción adicional por parte del sujeto obligado, dado que la finalidad del régimen GloBE es asegurar que las jurisdicciones alcancen, como mínimo, ese nivel de tributación. En consecuencia, una ETR igual o mayor al umbral previsto implica que la entidad ya cumple con la exigencia de imposición mínima global.

Por el contrario, si la ETR resulta inferior al 15%, corresponde determinar un impuesto complementario equivalente a la diferencia necesaria para alcanzar dicha tasa mínima.

No obstante, la normativa contempla la exclusión basada en sustancia, integrada por dos componentes principales: los activos tangibles y los gastos en remuneraciones. La regulación asigna un porcentaje fijo del 8% sobre los activos tangibles y del 10% sobre los salarios. Estos porcentajes se aplican sobre la base GloBE con el fin de determinar un monto deducible. En los casos en que este importe excede la base imponible considerada, la entidad queda excluida, total o parcialmente, de la obligación de abonar el impuesto mínimo global.

Los activos comprendidos para el cálculo son: propiedades, plantas, equipos, recursos naturales, determinadas licencias gubernamentales, activos en leasing, existiendo la exclusión a los activos tenidos para la venta o alquiler, entre otros. Por parte de los salarios, con comprendidos los sueldos, salarios y otros gastos por beneficios directos otorgados a los empleados; se incluyen *contractors*.

En síntesis, la normativa establece un porcentaje sobre los activos físicos y sobre los salarios del personal que opera como deducción en el marco de la exclusión basada en sustancia. Cuando la ETR es inferior al 15%, dicha exclusión reduce la base imponible sujeta al impuesto complementario. Si el monto derivado de la exclusión supera la base imponible, el resultado es un impuesto a pagar igual a cero, lo que implica que puede verificarse una ETR menor al 15% sin que ello genere automáticamente una obligación fiscal adicional.

Tal como señaló Hugo Benítez, especialista en el Impuesto Mínimo Global de PwC, en la entrevista realizada: “Es importante que quede claro que tu tasa efectiva sea menor al 15% no quiere decir que automáticamente vas a pagar el impuesto complementario. Quiere decir que te falta un porcentaje para llegar al 15 y que potencialmente podrías pagar, pero que, por otra parte, tenés que calcular tu exclusión basada en sustancia y ver si realmente tenés que pagar o no.”

Ejemplo práctico de la exclusión basada en sustancia:

Entidad Y en el país A	
Paso 1: Renta GloBe en país A	200
Paso 2: Covered Taxes en país A	10
Paso 3: ETR en país A	5% (10 / 200)
Paso 4: Porcentaje de impuesto complementario en país A	10% (15%-10%)
Paso 5: Exclusion por sustancia en país A	
Activos tangibles en país A	100
Porcentaje de beneficios	8%
Beneficios por activos tangibles	8 (100*8%)
Salarios en país A	80
Porcentaje de beneficios	10%
Beneficios por salarios	8 (80 * 10%)
Renta GloBe - Beneficio por sustancia	184 (200 - 8 - 8)
Paso 6: Top-Up Tax en país A	18.4% (184*10%)

Figura 3: Ejemplificación exclusión por sustancia.

Fuente: Elaboración propia – Año 2025.

8.1.1. Otras reglas a tener en cuenta

- I. Exclusión de minimis (a considerar por jurisdicción): El *Top up Tax* de un país equivale a cero si el promedio del ejercicio actual y los dos anteriores es: (i) Ingresos GloBE < EUR 10M; y (ii) Renta GloBE < EUR 1M (o pérdida).
- II. *Jurisdictional Blending*: La tasa debe calcularse en forma agregada por jurisdicción (*jurisdictional blending*). Por tanto, los grupos que cuenten con más de una entidad constitutiva en una jurisdicción deberán calcular la tasa

efectiva combinada, considerando los impuestos pagados y la ganancia GloBE de todas las compañías, con actividades promovidas y no promovidas, en la misma jurisdicción. No se realiza *blending* entre países.

- III. Se usan los estándares contables de la entidad matriz última o UPE. La base para los cálculos son las cuentas financieras que se utilizan para la preparación de los estados financieros consolidados del grupo multinacional (sin tener en cuenta los ajustes de consolidación que se realizan).
- IV. Entidades excluidas: Entidades gubernamentales, organizaciones internacionales sin fines de lucro, fondos de inversión y de pensión, así como vehículos de inversión inmobiliaria que sean una UPE. Aunque estas entidades no generan la obligación de realizar los cálculos del impuesto mínimo, es necesario considerar sus ingresos para determinar el umbral de los 750 millones de euros

8.2. Ajustes de la base

Como se mencionó anteriormente, a partir de la información contable inicial deben aplicarse una serie de ajustes, algunos de carácter obligatorio y otros de carácter optativo. Entre los ajustes obligatorios se incluyen los relativos a dividendos y ganancias de capital, el tratamiento de los créditos fiscales (calificados y no calificados), los ajustes derivados de políticas fiscales —como multas y sanciones—, las diferencias de cambio asimétricas, los fondos de pensión y los ajustes vinculados al principio *arm's length*.

En cuanto a los ajustes optativos, la normativa permite alinear el tratamiento contable e impositivo de la *stock-based compensation*, excluir las ganancias o pérdidas derivadas de la valuación a valor razonable de determinados activos, y optar por gravar la totalidad de los dividendos provenientes de portfolio *shareholdings*.

Dentro de los ajustes que se observan con mayor frecuencia se destacan los gastos por impuestos, los dividendos excluidos, las ganancias patrimoniales excluidas, los créditos

fiscales, los ajustes correspondientes a ejercicios anteriores, las diferencias de cambio asimétricas y los ajustes de política fiscal, entre otros.

Uno de los ajustes más relevantes es el *Accrued Pension Expense*, que refiere a la corrección del resultado contable por las contribuciones a fondos de pensión. De acuerdo con lo establecido en el Artículo 3.2.1 de la normativa GloBE, “el ajuste por gastos de pensiones devengados se determina como la diferencia entre:

- A. el monto de los aportes al fondo de pensiones realizados durante el ejercicio, y
- B. el gasto por fondo de pensiones devengado conforme a la contabilidad financiera.”

Este mecanismo busca alinear el tratamiento contable y fiscal de las contribuciones previsionales, evitando distorsiones en la determinación de la base GloBE.

Dentro de este ajuste se encuentran 3 posibilidades:

1. Si el gasto devengado es superior a los aportes del ejercicio, el ajuste será positivo.
2. Si los aportes del ejercicio superan el gasto devengado, el ajuste será negativo.
3. Si el gasto devengado es igual al monto de los aportes del ejercicio, no habrá ajuste

Por último, algunos ajustes adicionales importantes que pueden darse son impuestos sobre los ingresos excluidos de la renta GloBE, impuestos con respecto a posiciones fiscales inciertas (UTP) (La tributación de las CFC se traslada a la entidad local pertinente para determinar el ETR), pasivo por impuesto diferido cuya reversión no se espera que se produzca en el plazo de 5 años (se requiere un nuevo cálculo si la *Deferred Tax Loss* no se ajusta y el pasivo no revierte en el plazo de cinco años); Existen exclusiones no sujetas a la limitación de los 5 años por ejemplo los gastos en R&D.

8.2.1. Métodos de determinación

En materia de determinación del impuesto, la normativa contempla los denominados *charging provisions*, es decir, los mecanismos a través de los cuales se recauda el tributo complementario.

En primer lugar, se encuentra la *Income Inclusion Rule* (IIR), que implica la aplicación de un *Top-up Tax* a la entidad controlante final o, en su defecto, a la entidad controlante intermedia cuando la IIR no resulte aplicable en la jurisdicción de la *Ultimate Parent Entity* (UPE). Este mecanismo grava la renta sujeta a baja imposición obtenida por una *Constituent Entity*, operando de manera similar a las reglas de sociedades controladas (CFC rules).

En segundo término, se prevé la *Undertaxed Profits Rule* (UTPR), aplicable cuando la IIR no es implementada por la jurisdicción correspondiente. En tal caso, las entidades involucradas deben ingresar un *Top-up Tax* residual respecto de la renta sujeta a baja imposición generada por una *Constituent Entity*, a través de la denegación de deducciones u otros mecanismos equivalentes. El monto se distribuye entre las jurisdicciones según la cantidad de empleados y el valor de los activos tangibles afectados, cubriendo la diferencia entre la ETR vigente y la tasa mínima del 15%.

Finalmente, se incorpora el *Qualified Domestic Minimum Top-up Tax* (QDMTT) o impuesto mínimo doméstico. Este tributo es administrado por la propia jurisdicción y tiene como finalidad recaudar internamente el Top-up Tax correspondiente, de modo que neutraliza, total o parcialmente, la aplicación de la IIR o la UTPR por parte de otras jurisdicciones.

A continuación, para una mejor visualización, se mostrará una estructura de una multinacional:

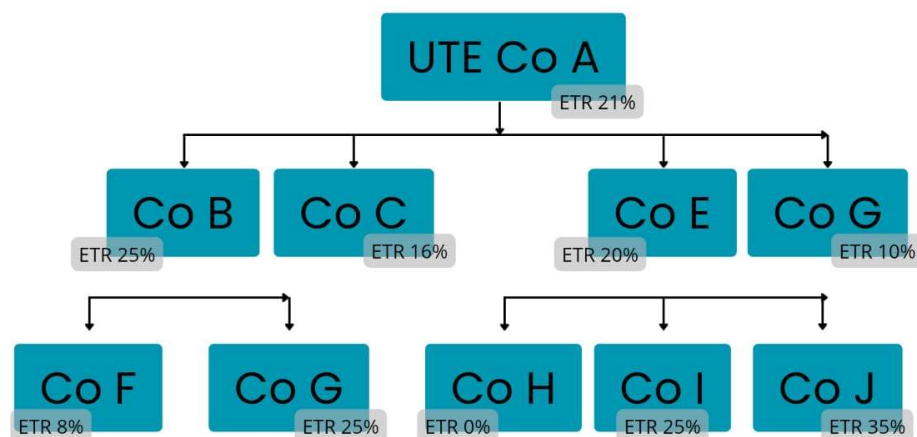


Figura 4: Ejemplo grupo multinacional.

Fuente: Elaboración propia.

Suponiendo que la jurisdicción A ha implementado las reglas GloBE, esta se encuentra obligada a determinar la ETR del resto de las jurisdicciones en las que opera el grupo. Una vez efectuado dicho cálculo, la jurisdicción A debe presentar ante su administración tributaria una declaración jurada que contenga la información correspondiente a todo el grupo económico y, adicionalmente, ingresar el impuesto derivado de aquellas entidades cuya ETR resulte inferior al 15% (D, H y F en el ejemplo). Este mecanismo constituye el método de recaudación previsto por la IIR, que las jurisdicciones adheridas están obligadas a aplicar, incluyendo a todas las empresas de la Unión Europea, cuya normativa impone la determinación de este tributo.

Asimismo, la normativa establece la necesidad de analizar también a las matrices intermedias. En consecuencia, las entidades ubicadas en niveles intermedios deben aplicar la IIR y recaudar el importe faltante respecto de las entidades situadas por debajo de ellas. En el supuesto de que una matriz intermedia no alcance el 15% y no haya adoptado las reglas GloBE, la entidad matriz más próxima que sí haya adherido deberá asumir la recaudación del porcentaje faltante (como ocurriría entre E y D en el ejemplo, asumiendo que E aplica las reglas y D no). Este mecanismo corresponde al método establecido por la *Undertaxed Profits Rule* (UTPR).

La problemática que enfrentan las jurisdicciones cuya ETR es inferior al 15% radica en la pérdida de capacidad recaudatoria. Cuando el impuesto complementario es abonado por una entidad matriz ubicada en otra jurisdicción, la recaudación queda en manos del fisco de ese país y no del país donde se generó la renta de baja imposición. Para evitar esta situación, dichas jurisdicciones pueden optar por aplicar su impuesto mínimo doméstico (QDMTT), elevando su tasa efectiva hasta el 15% y conservando así la recaudación correspondiente. De este modo, se cumple el objetivo central del régimen, evitando que determinadas jurisdicciones mantengan niveles reducidos de tributación y asegurando que todas alcancen el umbral mínimo del 15%.

8.3. Riesgo de doble imposición y vías de solución

Al tratarse de un impuesto que recae sobre el patrimonio, en Argentina podría configurarse un riesgo de doble imposición respecto del Impuesto a las Ganancias. Si bien actualmente no existe una normativa específica que regule el impuesto mínimo global en el país, su eventual deducción sería posible en la medida en que pueda demostrarse su vinculación con la generación de ganancias gravadas, conforme al principio de legalidad. No obstante, la Ley del Impuesto a las Ganancias establece ciertos límites. El artículo 92, inciso d) dispone: “El impuesto de esta ley y cualquier impuesto sobre terrenos baldíos y campos que no se exploten”, lo que implica que no se admite la deducción del propio impuesto regulado en dicha ley ni de tributos que recaigan sobre terrenos o campos sin explotación. De este modo, será necesario evaluar la futura normativa argentina relativa al impuesto mínimo global para determinar su tratamiento fiscal interno.

Otra posible fuente de doble imposición se presenta en el caso de las empresas transparentes, es decir, aquellas en las cuales la sociedad no presenta declaración jurada y atribuye directamente el resultado a cada uno de sus socios. En este esquema, la sociedad no ingresa el impuesto, sino que lo hace el socio en forma individual. Si un socio participa en entidades transparentes, podría generarse una superposición impositivo. Desde la perspectiva de la normativa GloBE, la imputación del pago depende del método aplicable: cuando se aplica la IIR, el impuesto se considera recaudado en la jurisdicción

de la sociedad; en cambio, bajo el QDMTT, el tributo queda asignado a la jurisdicción donde efectivamente se pagó. Por lo tanto, según el mecanismo adoptado por cada país, podría producirse una situación de doble imposición a nivel del socio. Sin embargo, desde el punto de vista de las sociedades comprendidas, la normativa no generaría doble imposición.

8.4. Desafíos de cumplimiento para empresas argentinas

8.4.1. Requerimientos de reporte y transparencia

8.4.1.1. Aplicación real

Como se mencionó anteriormente, este es un impuesto mínimo global cuyo objetivo es garantizar que las empresas alcancen una tributación mínima del 15% sobre sus ingresos. Cuando la ETR resulta inferior a dicho umbral, se genera un *Top-up Tax* que completa la diferencia necesaria para llegar a la tasa mínima.

La recaudación de este impuesto corresponde a la jurisdicción en la cual se ubica la entidad cuya ETR es analizada. El inconveniente surge cuando dicha jurisdicción no ha adoptado las reglas GloBE, lo que plantea la cuestión acerca de qué país será finalmente el encargado de recaudar el impuesto complementario. En estos casos, la normativa prevé que otras jurisdicciones, mediante los mecanismos IIR o UTPR, asuman la recaudación que la jurisdicción original no aplica.

8.4.1.2. Aplicación en Multinacional

Tras la entrevista realizada a la gerente de impuestos de una reconocida empresa multinacional, fue posible obtener una visión más cercana sobre la manera en que las organizaciones comienzan a prepararse para la implementación del impuesto. Aunque actualmente el régimen no se encuentra vigente en Argentina, la empresa decidió anticiparse a su eventual adopción y comenzar a analizar su impacto. Tal como señaló la gerente durante la entrevista, el objetivo es “ir monitoreando cuál es la tasa efectiva real

para evitar sorpresas al momento de su inicio”, resaltando la importancia del planeamiento fiscal como herramienta estratégica dentro del área impositiva.

La adopción de este impuesto no resulta un proceso sencillo para las empresas, ya que, en el marco de la planificación fiscal, deben afrontar diversos tipos de costos y adaptaciones internas. En el caso de la multinacional previamente mencionada, la reciente creación del impuesto y la escasa disponibilidad de información en el país hicieron necesario capacitar tanto al personal local como al del exterior. Esto se debió a la implementación de un nuevo sistema destinado al cálculo del gravamen, lo que exigió que quienes lo operan contaran con un conocimiento actualizado sobre la normativa aplicable y su funcionamiento técnico.

Lo relevante es analizar cómo impactaría este impuesto en las empresas que deban aplicarlo. Dos elementos resultan particularmente determinantes: el impuesto diferido y los precios de transferencia. En la práctica actual del Pilar 2, no se han observado efectos significativos en materia de precios de transferencia; sin embargo, la situación es distinta respecto del impuesto diferido. Esto se debe a que las bases imponibles previstas por las reglas GloBE difieren de las correspondientes a los regímenes locales del impuesto a la renta, lo que genera la necesidad de realizar numerosos ajustes.

Como respuesta a esta complejidad, la entidad entrevistada optó por calcular la tasa de forma trimestral, con el fin de reportarla oportunamente a la casa matriz y evitar variaciones inesperadas. Esta decisión, no obstante, generó un incremento en la carga laboral diaria del área impositiva.

Otro impacto potencial es el aumento de las operaciones *intercompany*. Tal como se analizó previamente, cuando la ETR resulta inferior al 15% debe aplicarse el *Top-up Tax*, lo que podría derivar en un pago hacia la casa matriz, originando así nuevas transacciones entre compañías vinculadas. En la actualidad, este efecto no se materializa, ya que la empresa únicamente realiza reportes del cálculo potencial sin que ello implique, por el momento, un desembolso efectivo.

A continuación, mostramos un ejemplo del cálculo de la ETR de la empresa X:

	EMPRESA A	EMPRESA B
A. RESULTADO DEL EJERCICIO CONTABLE	86,934,537,556.02	46,460,309,205.54
B. IMPUESTO A LAS GANANCIAS	19,898,508,012.00	2,263,031,231.23
C. OTROS AJUSTES	- 1,602,417,388.40	- 491,425,203.59
D. Subtotal ajustes (B+C)	18,296,090,623.60	1,771,606,027.64
E. GLOBAL INCOME (A+E)	105,230,628,179.62	48,231,915,233.18
F. COVER TAX	28,278,384,808.24	478,445,324.08
G. EFFECTIVE TAX RATE (F/E)	26.87%	0.99%
H. IMPUESTO MINIMO	15.00%	15.00%
Diferencia Top-Up Tax (H-G)	-11.87%	14.01%

Figura 5: Caso práctico calculo ETR de empresa multinacional

Fuente: Elaboración propia – Año 2025

Como se observa en la imagen, el cálculo se basa en la división entre los ingresos y el impuesto determinado. Estos datos provienen del sistema utilizado por la empresa, de modo que el área impositiva únicamente debe efectuar los cálculos y realizar los ajustes necesarios para la determinación de las bases. En uno de los casos analizados, la ETR resulta inferior al 15%, lo que genera la necesidad de aplicar el *Top-up Tax*; en contraste, la otra empresa no requiere adoptar medida alguna al superar el umbral mínimo.

Este enfoque metodológico permitió contrastar la teoría con la práctica y enriquecer el análisis sobre la aplicabilidad del Pilar 2 en Argentina.

8.4.2. Aprendizajes de casos internacionales

Teniendo en cuenta que Argentina aún no ha adoptado las reglas GloBE, las empresas comienzan igualmente a anticipar su cálculo, considerando que cada vez más países implementan esta normativa y que, en caso contrario, podría perderse una oportunidad de recaudación. En América Latina ya existen experiencias concretas, como las de Brasil y Uruguay, que han incorporado el QDMTT.

En el caso de Brasil, pese a contar con una carga impositiva elevada, por ejemplo, una tasa del 34% en el Impuesto a las Ganancias, podría presumirse que su ETR siempre superaría el mínimo del 15%. Sin embargo, el país decidió aplicar el QDMTT. Esto se explica porque la medición no depende exclusivamente de la alícuota nominal, sino de cómo se determina la base imponible, ya que las reglas GloBE se calculan sobre el resultado contable, que no necesariamente coincide con el resultado fiscal.

Tal como señaló el especialista Hugo Benítez en la entrevista: “Podés tener situaciones contables en las que el resultado contable e impositivo son muy parecidos y otras que no (...) Hay compañías que presentan sus estados financieros en moneda extranjera, es decir, su moneda funcional es distinta a la del país en donde declaran (...) Si la empresa tiene muchos pasivos monetarios, las diferencias de cambio generan grandes pérdidas, lo que puede llevar a que no pague impuestos por una diferencia de cambio muy significativa que no se traduce en moneda extranjera.”

En otras palabras, el impuesto no contempla los efectos inflacionarios de la moneda local. Esta es una de las razones por las cuales Brasil optó por aplicar el método doméstico. Algo similar podría ocurrir en Argentina, lo que, sumado al caso de Tierra del Fuego previamente analizado, constituiría otro motivo para considerar la adopción del QDMTT.

Otro caso relevante en la aplicación de este impuesto es el de Singapur, país que es signatario del Marco Inclusivo del Pilar 2. En la actualidad, aproximadamente 1.800 multinacionales radicadas en esa jurisdicción quedarían alcanzadas por el gravamen. Si bien, a primera vista, el cálculo de la ETR parecería superar el 15%, Singapur posee diversos regímenes de desgravación y reducciones que podrían llevar a una subvaluación de dicha tasa.

Por este motivo, las autoridades están evaluando seguir el modelo del Reino Unido, que introdujo un impuesto mínimo doméstico complementario a las normas del Pilar 2. Esta medida garantiza que cualquier potencial aplicación de la IIR sea recaudada por la administración fiscal británica (HMRC) y no por la jurisdicción de la matriz última, asegurando así la preservación de la capacidad recaudatoria nacional.

En la actualidad, el contexto argentino respecto de la adopción del impuesto mínimo global es incierto. Esta falta de definición no responde únicamente a factores técnicos, sino también a consideraciones políticas, ya que diversos países han manifestado su oposición a la implementación de las reglas GloBE. Un ejemplo es Estados Unidos, donde, durante la administración de Joe Biden, se alcanzó un acuerdo para avanzar en la adopción del régimen, aunque no llegó a implementarse por no contar con la mayoría legislativa necesaria. El cambio de gobierno y la asunción de Donald Trump marcaron una modificación sustancial en la posición estadounidense. El actual presidente se manifestó en contra del Pilar 2 y promovió un impuesto mínimo propio, denominado *Global Intangible Low-Taxed Income* (GILTI). Según sus declaraciones, esta iniciativa representa “un intento de recuperar la soberanía y la competitividad económica de nuestra nación”.

En el caso argentino, es de conocimiento público la afinidad política del actual presidente Javier Milei con la postura internacional del presidente Trump. En consecuencia, no podría descartarse que Argentina adopte una posición similar respecto de la incorporación de las reglas GloBE al marco normativo local.

Frente a un escenario aún incierto, la recomendación para las empresas radicadas en Argentina es realizar cálculos simplificados y dar seguimiento periódico a su posible ETR, con el fin de evitar contingencias inesperadas ante una eventual implementación del régimen. En línea con ello, el especialista en la materia Hugo Benítez señaló: “es un problema que las empresas no saben que tienen y no ven la urgencia del tema... hay un margen de maniobra en caso de tener una ETR infravalorada, pero hay que ser proactivo, lo recomendable es ir haciendo un seguimiento a su cálculo e ir planificando a futuro para no tomarlo de sorpresa, si sabés que estás dentro del GloBE, andá capacitándote en el tema”.

9. IMPACTO TRIBUTARIO EN ARGENTINA

9.1. Efectos en la recaudación nacional

El sistema tributario argentino se caracteriza por una elevada complejidad normativa y por la coexistencia de niveles impositivos nacionales, provinciales y municipales, lo que genera superposiciones, desafíos de coordinación fiscal y costos de cumplimiento para los contribuyentes. En este marco estructural, un antecedente relevante en materia de administración tributaria es la reforma introducida por la Ley 25.588 (2002), que modificó el régimen del Impuesto sobre los Bienes Personales para acciones y participaciones societarias en sociedades regidas por la Ley General de Sociedades (Ley 19.550).

A partir de esta modificación, la obligación de liquidar e ingresar el impuesto dejó de recaer en los titulares de las participaciones para pasar a las sociedades emisoras, en su carácter de responsables sustitutos, conforme lo establecido en el artículo 6 de la Ley 11.683 de Procedimiento Tributario. Esta figura implica que el fisco puede exigir directamente el cumplimiento de la obligación tributaria al sujeto responsable, sin necesidad de intimar previamente al contribuyente original (Ley 11.683, art. 6).

Bajo este régimen, las sociedades alcanzadas deben determinar el impuesto aplicando una alícuota del 0,50 % sobre el valor patrimonial proporcional, calculado según el último balance cerrado al 31 de diciembre, con los ajustes correspondientes para los casos de ejercicios que no coincidan con dicha fecha.

La eventual implementación del Pilar 2 del Marco Inclusivo de la OCDE en Argentina exige analizar su posible impacto recaudatorio en función de la estructura económica y empresarial del país. De acuerdo con el Censo Nacional Económico 2020–2021, se registraron 2.189.472 unidades económicas productoras de bienes y servicios, de las cuales solo el 16% corresponde a sociedades y organizaciones sin fines de lucro, mientras que el 84% restante está integrado por personas humanas inscriptas como monotributistas o autónomos (INDEC, 2022). Entre las aproximadamente 350.000 entidades societarias identificadas, se estima que el 78% corresponde a organizaciones con fines de lucro potencialmente alcanzadas por el impuesto sustitutivo de Bienes Personales.

Según los datos de recaudación publicados por la ARCA, el Impuesto sobre los Bienes Personales representó el 1,7 % del total de recursos tributarios nacionales en 2024, con una recaudación aproximada de ARS 2,288 billones (ARCA, 2024). Si se asume que la totalidad de las sociedades con fines de lucro ingresó el impuesto correspondiente a acciones y participaciones societarias, la recaudación atribuible a dicho componente ascendería a aproximadamente ARS 285.556 millones, sobre una base imponible estimada en ARS 57,1 billones.

Por otra parte, la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) indica que alrededor del 60 % de las 500 mayores compañías en el país registra participación extranjera (INDEC, 2023). Llevando dicha proporción al universo empresarial censado, puede inferirse que un número relevante de entidades podría quedar comprendido dentro del alcance del Pilar 2, aplicable a grupos multinacionales con ingresos consolidados superiores a 750 millones de euros y que establece una tasa impositiva efectiva mínima global del 15 % (OCDE, 2022a)

Actividad	Capital nacional ⁽¹⁾					Capital con participación extranjera				
	Año					Año				
	2019	2020	2021	2022	2023*	2019	2020	2021	2022	2023*
Unidades										
Total	191	197	196	197	193	309	303	304	303	307
Minas y canteras	5	5	5	5	5	39	33	36	38	38
Industria manufacturera	93	102	107	106	105	177	175	179	181	184
Alimentos, bebidas y tabaco	45	48	54	54	52	55	55	56	56	55
Textiles y cueros	4	4	3	4	4	6	4	3	4	4
Combustibles, químicos y plásticos	21	22	20	21	19	61	61	64	60	61
Minerales no metálicos, metales y productos de metal	8	8	8	8	9	16	17	18	18	19
Maquinarias, equipos y vehículos	9	13	16	13	13	31	30	31	35	37
Otros industria manufacturera	6	7	6	6	8	8	8	7	8	8
Electricidad, gas, agua, residuos y saneamiento	29	29	30	26	28	15	17	16	16	13
Construcción	13	12	8	s	7	6	5	3	s	3
Comercio	14	15	13	15	14	27	25	24	22	24
Transporte, correo y almacenamiento	17	14	13	14	15	14	17	14	14	15
Servicios de información y comunicaciones	6	6	6	6	5	17	17	17	17	17
Otras actividades	14	14	14	16	14	14	14	15	13	13

Figura 6: Cantidad de empresas con participación extranjera.

Fuente: INDEC, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, Encuesta Nacional a Grandes Empresas 2019-2023.

El impacto fiscal concreto dependerá de la comparación entre la tasa efectiva argentina y el umbral mínimo global. En los casos en que la tasa efectiva local sea inferior al 15 %, la capacidad del Estado argentino para captar la diferencia estará condicionada a la adopción de un Impuesto Doméstico Complementario (*Qualified Domestic Minimum Top-Up Tax*, QDMTT). De no implementarse este mecanismo, el diferencial tributario podría ser capturado por la jurisdicción de la entidad controlante, implicando una potencial pérdida de recaudación para el país (OCDE, 2022b).

9.2. Consecuencias sobre operaciones *intercompany*

Uno de los objetivos de este impuesto es evitar la competencia fiscal perjudicial entre países, lo que ocurre cuando jurisdicciones compiten para atraer inversión extranjera ofreciendo regímenes fiscales muy bajos o casi nulos, lo que permite erosionar la base imponible de otros países y generar desigualdad en la recaudación tributaria. Con este Pilar 2 se neutralizarían los incentivos que llevan a las empresas multinacionales a trasladar sus beneficios a países con baja tributación, logrando así que se recaude en cada país en el que estas operan como mínimo un 15%.

Ahora bien, la pregunta que surge con esta premisa es si existe alguna consecuencia sobre las operaciones *intercompany*, es decir entre las entidades del mismo grupo multinacional. El problema radica en el momento en el que luego de calculada la tasa ETR de una jurisdicción la misma es menor al impuesto mínimo del 15% y su casa matriz es la que tiene que tributar la diferencia por ella.

De acuerdo a lo conversado con el experto en la aplicación del Pilar 2, las empresas que tributarían por debajo del 15% y no aplicaran el QMDTT terminarían en muchos casos sufriendo sanciones, en forma de recupero de gastos, por la sucursal que ingresa a su fisco la diferencia. En un grupo multinacional, por lo general suele suceder que una empresa paga gastos comunes que benefician a otras entidades del grupo, como por ejemplo un software global, luego está refactura o recupera esos gastos pudiendo aplicar o no un margen adicional por el servicio prestado. Esto raramente se contempla al momento de

crear nuevos impuestos, que afectan las operaciones *intercompany* ya que se tiene la mala creencia de que dentro de los grupos multinacionales siempre hay una, la matriz, que toma las decisiones por sobre todas las demás.

Si esto ocurriese en Argentina, por un lado la ley de IVA incluye dentro del objeto del impuesto a las prestaciones servicios realizadas en el exterior cuya utilización o explotación efectiva se lleve a cabo en el territorio nacional (art. 3 inc. e). Por lo tanto, el prestatario del servicio, en este caso la empresa argentina debería ingresar el 21% del IVA dentro de los diez días hábiles administrativos siguientes a la fecha del perfeccionamiento del hecho imponible, el cual se dará en el momento en el que se termina la prestación o en el del pago total o parcial del precio, el que primero ocurriese.

Por otro, para la ley de impuesto a las ganancias, según el art. 102 de la misma, cuando se paguen beneficios a empresas del exterior, corresponde que quien los pague retenga e ingrese a la ARCA con carácter de pago único y definitivo el 35% de estos beneficios obtenidos como renta argentina para el contribuyente del exterior. Resulta importante mencionar que si el proveedor extranjero reside en un país con Convenio de Doble Imposición vigente con Argentina, la retención puede ser reducida o eliminada, dependiendo del tipo de renta.

9.3. Relación con la competitividad y atracción de inversiones

Antes de la implementación del Pilar 2, los países de alta tributación competían con una marcada desventaja frente a las jurisdicciones de baja imposición, que atraían inversiones principalmente por motivos fiscales. Con el establecimiento del impuesto mínimo global, esa ventaja competitiva se reduce significativamente, ya que las utilidades no gravadas en dichos territorios serán alcanzadas por este tributo o por un impuesto complementario aplicado por otro país integrante del grupo multinacional.

De este modo, los países con sistemas impositivos más gravosos empezarían a ganar atractivo, al desaparecer la brecha fiscal como elemento central en las decisiones de

localización. En este nuevo escenario, las multinacionales tenderán a priorizar criterios de eficiencia económica real, tales como el acceso a determinados mercados, la disponibilidad de infraestructura, la calificación de la mano de obra o la estabilidad macroeconómica e institucional.

Asimismo, las empresas deberán revisar cuidadosamente en qué jurisdicciones se encuentra su tasa efectiva de tributación (ETR) por debajo del 15%, dado que ello activará la aplicación del impuesto complementario en otro país del grupo. En consecuencia, la existencia de una ETR reducida dejará de representar una ventaja competitiva, ya que el beneficio fiscal obtenido se verá neutralizado por la imposición adicional bajo las reglas GloBE.

En este contexto, la adopción de los *Qualified Domestic Minimum Top-up Taxes* (QDMTT) por parte de los países de alta tributación se presenta como una estrategia fiscal defensiva: permite retener la potestad tributaria sobre las rentas generadas dentro de su territorio, evitando que la recaudación del impuesto complementario sea captada por otras jurisdicciones. A la vez, la implementación de este tipo de mecanismos refuerza la transparencia y la equidad del sistema internacional, aunque limita la eficacia de los regímenes de promoción fiscal que reduzcan la ETR por debajo del umbral mínimo.

En conclusión, el Pilar 2 reconfigura la competencia global entre jurisdicciones, trasladando el foco desde la optimización fiscal hacia la sustancia económica y la eficiencia productiva. Los países con alta tributación pueden, así, transformarse en destinos más atractivos para inversiones reales, siempre que logren combinar una carga fiscal estable con previsibilidad jurídica y condiciones macroeconómicas favorables.

Argentina deja de competir por quién cobra menos impuestos y pasa a competir por otros factores reales, como tamaño de mercado, recursos naturales, infraestructura o capital humano. La República al tener un mercado interno grande y sectores productivos con fuerte presencia real (agroindustria, energía, entre otras), debe focalizarse en recuperar el atractivo de los inversores para potenciar sus mercados al mundo sosteniendo la idea de

adoptar el sistema de Impuesto Doméstico Complementario (QDMTT) para evitaría la fuga de base imponible.

10. COMPARACIÓN CON ARGENTINA

10.1. Contraste entre normativa local y exigencias del Pilar

A continuación, el presente apartado analiza e identifica las exigencias establecidas por el régimen del Pilar 2 del marco inclusivo OCDE/G20 con las principales brechas, similitudes y desafíos que surgen cuando se contraponen este mismo con la legislación tributaria argentina. Este contraste permite identificar los ajustes estructurales que el país debería considerar para garantizar la compatibilidad de su sistema con los estándares internacionales de tributación mínima global.

10.1.1. Tasa Efectiva IIGG y Tasa Efectiva ETR

En Argentina, la Ley de Impuesto a las Ganancias (Ley 27.630) establece una escala progresiva para sociedades, donde las alícuotas gravan utilidades netas con tasas que van del 25 % al 35 % según el tramo de ganancia imponible (Ley 27.630, art. 73). Esta estructura nominal, no asegura que la tasa legal elevada sea necesariamente la que refleje efectivamente el nivel real de tributación que enfrentan las empresas, ya que se aplica sobre una base imponible determinada conforme a criterios fiscales locales, distinta de la renta contable consolidada utilizada para calcular la ETR en el marco de Pilar 2.

En efecto, el sistema argentino contempla diversos ajustes y deducciones fiscales que reducen la base imponible del impuesto, por ejemplo, el ajuste por inflación impositivo, las diferencias de tipo de cambio, o la deducción de hasta el 25 % en concepto de honorarios a directores, entre otros conceptos permitidos por la normativa nacional. Estas diferencias estructurales implican que, aunque la tasa legal sea elevada (por ejemplo, 35 %), la tasa efectiva sobre las utilidades contables puede ser sustancialmente inferior.

Por su parte, el Pilar 2 enfatiza el ETR, es decir, el cociente entre los impuestos efectivamente pagados y beneficios contables ajustados, propone una tasa mínima global del 15 % para grupos multinacionales que superen los umbrales de ingresos definidos (OECD, *Pillar Two Model Rules*, 2021 art. 1). Siendo una tasa efectiva por jurisdicción, calculada sobre los beneficios contables ajustados conforme a las reglas GloBE (*Global Anti-Base Erosion*). En este contexto, los ajustes contables, los impuestos diferidos y la exclusión de ciertos créditos fiscales o beneficios locales pueden generar diferencias significativas entre ambos enfoques. Por lo tanto, en la práctica, si una subsidiaria argentina se beneficia de deducciones, exenciones o regímenes específicos que reducen la tributación efectiva por debajo del 15 %, el mecanismo de “*top-up tax*” o complemento gravable podría activarse en la jurisdicción de la matriz (*Income Inclusion Rule* u otros mecanismos del Pilar 2) (OECD, *Tax Challenges Arising from Digitalisation of the Economy – GloBE Rules*, 2021 página 57).

El cálculo del ETR bajo las Reglas GloBE no contempla esos ajustes fiscales locales, ya que parte del resultado contable financiero (FANIL) y de los impuestos cubiertos efectivamente devengados, con el propósito de reflejar una medida homogénea de tributación entre jurisdicciones. Por esta razón, un país como la Argentina, aun con una alta tasa nominal del Impuesto a las Ganancias, podría presentar una ETR inferior al 15 % en los términos del Pilar 2, situándose dentro del grupo de jurisdicciones potencialmente infragravadas.

La comparación evidencia que, la diferencia entre tasa nominal, tasa efectiva fiscal y tasa efectiva GloBE constituye uno de los principales puntos de divergencia entre el régimen impositivo argentino y el marco internacional del Pilar 2, lo que evidencia la necesidad de armonizar los criterios de determinación de la base y de medición del impuesto efectivamente soportado. Por lo tanto, pese a mantener una tasa nominal alta, la estructura impositiva argentina, caracterizada por numerosas deducciones, exenciones y diferimientos, puede dar lugar a tasas efectivas inferiores al umbral internacional. Este fenómeno refuerza la necesidad de transitar hacia una medición tributaria sobre base

contable ajustada, y no sobre la base fiscal, y revisar la coherencia entre incentivos fiscales y el nuevo marco global.

10.1.2. Incentivos fiscales y regímenes preferenciales

Uno de los principales desafíos que enfrenta la implementación del Pilar 2 en Argentina se relaciona con la coexistencia de regímenes promocionales que otorgan exenciones, reducciones o diferimientos de impuestos con fines de estímulo económico. Entre los ejemplos paradigmáticos estos regímenes de beneficios impositivos sustanciales, se destacan la Ley 27.506 de Promoción de la Economía del Conocimiento y el Régimen Fiscal y Aduanero Especial de Tierra del Fuego (Ley 19.640) los cuales conceden beneficios fiscales y aduaneros significativos, tales como reducciones sustanciales del impuesto a las ganancias y créditos fiscales transferibles, mientras que el la Ley 19.640 concede exenciones totales o parciales sobre ganancias, IVA, y derechos de exportación e importación para empresas radicadas en la provincia y con cumplimiento de requisitos aduaneros. De esta forma, estos incentivos pueden generar que determinadas actividades empresariales que operan con tasas efectivas de imposición considerablemente reducidas, aun cumpliendo fines legítimos de desarrollo industrial, tecnológico o regional, en el marco del Pilar 2 podría calificarse como un “*low-tax outcome*” o resultado de baja tributación. Tal situación activaría los mecanismos correctivos previsto por las normas GloBE, en particular la *Income Inclusion Rule* (IIR) o la *Undertaxed Profits Rule* (UTPR) (OECD, *Tax Incentives and the Global Minimum Corporate Tax*, 2022). Tales beneficios nombrados alteran directamente la relación entre el impuesto pagado y el resultado contable, disminuyendo la ETR jurisdiccional.

Si bien el Pilar 2, contempla ciertos de sustancia económica, como el “*substance-based carve-out*” o exclusiones fundadas en sustancia económica (OCDE, *Model Rules for Global Anti-Base Erosion*, GloBE, *Rules*, 2021, arts. 5.3.1-5.3.4), que permiten deducir hasta 5% de los costos de nómina y de los activos tangibles del cálculo de la base imponible. Sin embargo, muchos de los incentivos argentinos exceden ampliamente dicho margen sustancial real, dado que reducen la carga fiscal sin depender de variables reales

de empleo o inversión. Y en consecuencia, los beneficios fiscales no responden a una estructura económica genuina, sino que operan como incentivos tributarios directos, situación que podría comprometer la compatibilidad internacional de régimen frente a los estándares de la OCDE.

El riesgo para la recaudación nacional radica en que dicho impuesto complementario sea percibido en la jurisdicción de la casa matriz del grupo multinacional y no en el país donde se genera la actividad económica, debilitando la potestad tributaria argentina. En otras palabras, una política concebida como instrumento de promoción industrial y desarrollo regional podría transformarse en una fuga potencial de capacidad recaudatoria, a menos que se reconfiguran los incentivos para que no reduzcan la base sujeta al cálculo de la ETR. Por lo tanto, la coexistencia de estos regímenes promocionales puede generar que Argentina, con una tasa nominal elevada, pierda recaudación frente al nuevo sistema global, salvo que se implementen reformas que aseguren la coherencia contable y fiscal de tales beneficios con los parámetros internacionales de tributación mínima, con un diseño normativo y contable a la luz de los nuevos parámetros internacionales, cuestión que se desarrollará más adelante.

10.1.3. Metodología GloBE

En función de seguir comprendiendo las exigencias técnicas del impuesto, ya habiendo contrastado las tasas efectivas y los regímenes promocionales, resulta indispensable establecer el mecanismo de medición que utiliza el Pilar 2. Para ello, las Reglas GloBE establecen el estándar internacional desarrollado por OCDE/G20, cuyo mecanismo determinará la cuantificación del déficit impositivo y si se activa o no el impuesto complementario. Dicho mecanismo exige la reconstrucción de la Renta GloBE, cuya determinación seguirá el siguiente proceso que se describe a continuación:

10.1.3.1 Punto de Partida Contable

La Renta GloBE representa la base contable ajustada sobre la cual se mide la ETR. Su construcción comienza en el Resultado Contable Neto o también llamado Calculo de la Renta o Pérdida Contable de una Entidad Constituyente (FANIL por sus siglas en inglés: *Financial Accounting Net Income or Loss*) de cada Entidad Constitutiva del grupo multinacional, según las normas contables utilizadas en la información financiera consolidada del grupo.

Este criterio de partida, expresamente definido en las Reglas Modelo GloBE (art. 3.2), otorga coherencia internacional, ya que evita que cada país imponga su propio criterio fiscal para determinar la renta base. Esta Renta Contable mencionada en el artículo 3.1.1 debe cumplir con el requisito de ser preparada bajo un Estándar de Información Financiera Aceptable según el artículo 10.1. En otras palabras, el Pilar 2 se apoya en la contabilidad financiera consolidada, no en la legislación impositiva nacional, como fuente de medición de la renta global.

La utilización de una fuente contable única busca garantizar uniformidad, comparabilidad y auditabilidad de los resultados. Para un grupo multinacional, ello implica que todas las entidades consolidadas, ya sean filiales, sucursales, establecimientos permanentes o entidades transparentes, deban reportar su resultado neto conforme al mismo marco contable, usualmente NIIF o US GAAP. Si una entidad no prepara sus estados bajo ese marco, el grupo puede autorizar una norma alternativa, siempre que sea equivalente y auditada bajo estándares internacionales.

El segundo componente es la delimitación del perímetro y localización jurisdiccional. Cada entidad o establecimiento permanente debe asignar su renta contable al país donde posee residencia fiscal o presencia económica significativa. Esto incluye a las entidades transparentes, cuyos resultados se redistribuyen a sus propietarios según las reglas fiscales locales. La finalidad es que la Renta GloBE se calcule a nivel de jurisdicción, evitando la manipulación artificial mediante estructuras híbridas o transacciones *intercompany*.

En el contexto argentino, esta metodología GloBE exige una cuidadosa trazabilidad entre los registros contables locales y los reportes de consolidación internacional. Si bien, las

empresas argentinas que cotizan en bolsa o aquellas que adoptan NIIF por mandato regulatorio, la base contable de partida bajo NIIF se encuentra disponible, lo cual elimina la necesidad de una conciliación entre NIIF y las Resoluciones Técnicas (RT) locales. En este sentido, la implementación del Pilar 2 requerirá más bien que las empresas elaboren vinculación de los datos contables con documentación de los ajustes, que se desarrollarán a continuación, y juntamente con los cálculos de la Renta GloBE necesarios para vincular la información contable local con los parámetros exigidos por las Reglas GloBE de la OCDE. Este proceso no sustituiría la determinación fiscal según la Ley del Impuesto a las Ganancias (20.628), sino como un cálculo adicional de carácter internacional, con propósitos de armonización tributaria global y así de esta forma obtener el Resultado Contable Financiero Neto (FANIL).

10.1.3.2. Conversión del FANIL en Renta GloBE: Ajustes Obligatorios

Una vez determinado el FANIL, las Reglas GloBE establecen un proceso de ajustes sucesivos, llamados “Ajustes GloBE” para transformar esa cifra contable en la Renta GloBE final, es decir, la base de cálculo efectiva del impuesto mínimo. Según el Manual de Implementación del Impuesto Mínimo (OCDE/BID, 2024), estos ajustes pueden agruparse en tres grandes categorías: ajustes de alineación tributaria con la base imponible, ajuste de asignación jurisdiccional y ajuste de política tributaria.

En primer lugar, los ajustes para acercar la base contable con la base imponible buscan eliminar o reclasificar aquellas partidas que pueden distorsionar la determinación de la renta a efectos del impuesto mínimo global. Entre ellos se incluyen, por ejemplo, la exclusión de impuestos sobre la renta incluidos en el resultado contable, el tratamiento de dividendos o ganancias patrimoniales que estén exentas en el marco de las Reglas Modelo, los ajustes por plusvalías y minusvalías, la corrección por diferencias cambiarias asimétricas, y el ajuste de conceptos como contribuciones a planes de pensiones o compensaciones basada en acciones. El propósito es obtener una medida de renta económicamente comparable, homogénea entre jurisdicciones y coherente con la noción de capacidad contributiva global.

En segundo lugar, las Reglas GloBE exigen ajustes para asegurar la correcta asignación de los resultados entre jurisdicciones fiscales. Este punto es crucial, ya que se relaciona directamente con los precios de transferencia. Las transacciones transfronterizas entre entidades del mismo grupo deben reflejar un precio de plena competencia (*arm's length*), garantizando que las rentas se atribuyan al país donde efectivamente se genera la sustancia económica. Asimismo, las normas incorporan cláusulas antiabuso destinadas a neutralizar operaciones de financiamiento *intercompany* o estructuras híbridas diseñadas para erosionar la base o evitar el *top-up tax*.

En tercer lugar, las reglas prevén ajustes de política tributaria destinados a preservar la integridad del sistema, mediante la exclusión de ciertos gastos que no resultan aceptables desde una perspectiva de integridad, cumplimiento y ética tributaria, como los pagos ilegales, sobornos o sanciones administrativas. Estas exclusiones, aunque de menor impacto cuantitativo, impiden que tales erogaciones reduzcan artificialmente la base imponible o alteren la determinación del impuesto complementario.

Desde una perspectiva práctica, la determinación de la Renta GloBE, cada filial o entidad argentina que integre un grupo multinacional deberá reconstruir su FANIL, con base en los criterios de la contabilidad consolidada y aplicar los ajustes obligatorios GloBE de las tres categorías antes mencionadas. Posteriormente, deberá elaborar una reconciliación entre la Renta GloBE y la base imponible del Impuesto a las Ganancias local, explicando las diferencias y su tratamiento bajo las reglas GloBE.

Este procedimiento requiere coordinación entre el área contable y fiscal, así como la preparación de papeles de trabajo específicos que demuestren la correspondencia entre las operaciones locales y las del grupo. Los informes de precios de transferencia, las políticas contables, y las eliminaciones *intercompany* deberán integrarse en una documentación unificada, auditada y verificable.

La OCDE prevé la posibilidad de puertos seguros (*safe harbours*), como el CbCR transitorio, que simplifica el cálculo de la ETR para entidades con operaciones limitadas o de bajo riesgo, basándose en información ya presentada en los reportes país por país.

No obstante, para las filiales argentinas de gran tamaño que superen los umbrales de ingresos o rentabilidad, será indispensable aplicar la metodología completa.

En definitiva, la Renta GloBE no constituye un simple resultado contable, sino la expresión estandarizada por OCDE de la capacidad económica global de un grupo multinacional. Esto se demuestra mediante los modelos GloBE ya que parten de utilidades financieras ajustadas considerando exclusiones específicas y tratamientos uniformes para determinar la base imponible para todas las entidades del grupo multinacional. Su correcta determinación depende de la calidad de la información contable, la coherencia en la asignación jurisdiccional de las rentas y la transparencia en la documentación.

10.1.4. Contabilidad y Armonización de Estándares

En el caso particular de Argentina, puede verse que desde 1995 ha entrado en un proceso de convergencia contable argentino hacia las NIIF, liderado por la FACPCE al integrarse en dicho año como miembro del IASC (*International Accounting Standards Committee*), actualmente denominado IASB (*International Accounting Standards Board*). Desde entonces ha asegurado alinearse en su base normativa hacia estándares internacionales. Esta alineación es vital para el cumplimiento del mecanismo GloBE, el cual exige que la Renta Imponible Mínima, explicada anteriormente como FANIL, se base en un estándar de alta calidad reconocido globalmente, como lo son las normas NIIF.

Con la entrada en vigencia de la Resolución Técnica N°26, en 2011 las entidades bajo oferta pública o con control de la Comisión Nacional de Valores deben aplicar las Normas Internacionales de Información Financiera Plenas. En paralelo, la reciente Resolución Técnica N°54, denominada NUA (Norma Unificada Argentina), culmina el proceso de armonización para el resto de las entidades, en especial PYMES, al alinear la estructura conceptual. De esta forma, este doble esquema de adopción y convergencia ha permitido que el marco contable argentino alcance un nivel de comparabilidad acorde con las exigencias de la economía global.

Desde la perspectiva del Pilar 2 del Marco Inclusivo OCDE/G20, la homogeneidad y transparencia de la información financiera constituyen condiciones esenciales para determinar la Renta GloBE (*Global Anti-Base Erosion*) y el cálculo del Resultado Contable Neto (FANIL). En ese sentido, el grado de convergencia de las normas argentinas con las NIIF garantiza que las entidades locales, en especial aquellas que integran grupos multinacionales, aplicando RT 26 NIIF Plenas, partan de una base contable comparable con los requerimientos internacionales.

Para profundizar en este aspecto técnico, se mantuvo una entrevista con el Contador Público Elías Martín Segura, profesor de la Universidad Argentina de la Empresa y especialista en Normas Internacionales de Información Financiera y Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público.

Si bien persisten diferencias puntuales en la RT 54, (por ejemplo, en la valuación de inventarios, inversiones o reexpresión por inflación) según pudimos hablar con un especialista en el tema, estas no alcanzan una materialidad significativa que impida la utilización de los estados financieros locales como punto de partida para la determinación del ingreso GloBE conforme al Manual de Implementación del Pilar 2 de la OCDE.

De acuerdo con la opinión del especialista mencionado, afirma: “a nivel contable, Argentina se encuentra lista”, puesto que las Resoluciones Técnicas vigentes responden a un modelo híbrido orientado hacia valores razonables y principios de medición actualizados. Esta afirmación se sustenta en la evidencia de que la RT 54 (NUA) no solo unifica la terminología y los criterios de reconocimiento, sino que además reduce las inconsistencias históricas entre normas locales, fortaleciendo la comparabilidad interjurisdiccional de los estados financieros.

En consecuencia, el obstáculo para la aplicación del Impuesto Mínimo Global en Argentina deja de ser de índole contable y se traslada enteramente al plano legislativo-fiscal. Habiendo cumplido con el requisito fundamental de las Reglas GloBE de basar el impuesto en una Utilidad Neta Contable en un marco de alta calidad, auditable y alineado

con los estándares internacionales del IASB de alta calidad, la atención debe centrarse ahora en la reforma tributaria que permita la incorporación de un impuesto complementario a la ley de Impuesto a las Ganancias. La calidad de las RT 26 y RT 54 asegura la viabilidad técnica de esta reforma; la ausencia de la ley es el único factor que hoy impide a Argentina ejercer su soberanía fiscal sobre el *top-up tax* generado en su jurisdicción.

10.2 Reformas legales y fiscales necesarias en Argentina

La adecuación del régimen tributario argentino a las exigencias del Pilar 2 de la OCDE demanda un conjunto de reformas estructurales que aseguren compatibilidad normativa, eficiencia administrativa y alineamiento técnico con los estándares internacionales del Modelo de reglas globales contra la erosión de las bases imponibles (por la sigla Global Anti-Base Erosión en inglés). Dichas reformas deben contemplar la creación de instrumentos fiscales internos de corrección de brechas de imposición para capturar la renta no gravada, la revisión de los regímenes promocionales, la armonización contable, el fortalecimiento institucional y la evaluación del impacto macroeconómico y jurídico del nuevo sistema.

10.2.1. Creación del impuesto complementario doméstico (QDMTT)

La principal reforma necesaria para compatibilizar el régimen tributario argentino con el Pilar 2 consiste en la incorporación de un *Qualified Domestic Minimum Top-Up Tax* (QDMTT), es decir, un impuesto complementario interno que permita gravar la diferencia cuando la tasa efectiva (ETR) de una empresa residente se ubique por debajo del mínimo global del 15%. Este mecanismo permitiría a Argentina recaudar localmente el impuesto complementario, evitando que lo capturen otras jurisdicciones mediante las reglas de inclusión de renta (IIR) o de beneficios infragravados (UTPR).

La adopción del impuesto QDMTT es una opción recomendada por la OCDE, dado que su implementación dentro de una jurisdicción garantiza recaudación a nivel local. Esto

queda claramente establecido en el Manual de Implementación del Impuesto Mínimo (Segundo Pilar), donde se indica:

“Las reglas GloBE contemplan la posibilidad de que las jurisdicciones introduzcan su propio impuesto mínimo complementario basado en la mecánica GloBE. Si una jurisdicción tiene un impuesto mínimo nacional consistente con las reglas GloBE y, por lo tanto, se considera un impuesto mínimo nacional calificado (QDMTT), dicho impuesto interno satisface la obligación tributaria complementaria sobre esta renta que determinarían las reglas GloBE. El QDMTT refuerza el derecho primario de una jurisdicción a gravar sus propias rentas.” (OCDE/BID, 2024, p. 23)

Conforme al artículo 10.1.1 de las GloBE Model Rules (OCDE, 2021, GloBE Model Rules), un QDMTT se considera “calificado” cuando su base imponible y los criterios de cálculo son consistentes con los estándares definidos por el Pilar 2, asegurando que la carga total en el país de residencia alcance el umbral mínimo. La OCDE sugiere en su manual de implementación del Impuesto Mínimo, que este mecanismo lograría preservar la soberanía fiscal, lo cual evita que el *top-up tax* pueda ser recaudado por la matriz sobre las rentas generadas en Argentina, a través de los mecanismos de recaudación ya nombrados. Por lo tanto, mediante el cumplimiento de las condiciones GloBE, Argentina recaudaría primero el impuesto complementario, evitando la pérdida de recaudación hacia el exterior.

Para que ese QDMTT sea “calificado” y reconocido internacionalmente, el manual exige: replicar la misma metodología GloBE, utilizando el mismo cálculo de Renta GloBE, Impuestos Cubiertos Ajustados y ETR jurisdiccional; reconocer impuestos diferidos válidos y ajustados, de modo que las diferencias temporarias no generen top-ups artificiales; y depurar operaciones *intercompany* mediante ajustes de precios de transferencia y mecanismos anti-elusión, garantizando que el impuesto recaiga sobre la verdadera base económica nacional.

Desde el punto de vista jurídico, su adopción requeriría una modificación específica de la Ley 27.630 (Impuesto a las Ganancias), o bien la sanción de una ley especial

complementaria, resultando imprescindible considerar las disposiciones constitucionales sobre las competencias tributarias del Estado Nacional y el régimen de distribución de recursos con las provincias. En particular, considerando el art. 4 de la Constitución Nacional que establece las fuentes de financiamiento del Tesoro Nacional. A su vez, considerando el art. 75 inc. 2 que otorga al Congreso la facultad de establecer contribuciones directas e indirectas dentro del esquema federal que exige respetar los criterios de coparticipación y coordinación fiscal con las provincias. De esta forma, adoptar QDMTT no solo demandaría integración a nivel contable y normativo, sino también adecuación y compatibilidad del nuevo tributo con el sistema constitucional argentino, en concordancia con los principios de legalidad (arts. 18 y 19 CN), equidad e igualdad (art. 16 CN) y territorialidad fiscal (art. 75 inc. 2 CN).

10.2.2. Revisión de regímenes promocionales

La implementación del impuesto exige evaluar el impacto económico tributario y jurídico, especialmente respecto de los regímenes promocionales fiscales vigentes en Argentina, tales como los mencionados anteriormente de la Ley 27.506, Ley 19.640 y entre otras normas análogas. Esta evaluación sería necesaria su revisión integral debido a que pueden reducir significativamente la ETR de ciertos sectores o regiones, pudiendo generar, en el nuevo contexto internacional, como resultados de baja tributación según las Reglas Modelo GloBE. Consecuentemente, pudiendo desplazar la capacidad recaudatoria nacional, debido al riesgo de que la jurisdicción de la matriz extranjera recaude el impuesto complementario (*top-up tax*). Asimismo, la aplicación del Pilar 2 no solo exige evaluar dichos incentivos tributarios nacionales que reducen la carga impositiva efectiva sobre determinadas actividades, sino también su interacción entre las exclusiones de sustancia previstas por la OCDE.

La denominada “exclusión de renta basada en sustancia” (*Substance-Based Income Exclusion*) constituye un elemento central para delimitar qué porción de los beneficios empresariales efectivamente quedará sujeta al impuesto complementario. Según el Manual de Implementación del Impuesto Mínimo (Segundo Pilar) (OCDE/BID, 2024, p.

11), dicha exclusión se aplica después de determinar la tasa efectiva de imposición (ETR) de la jurisdicción y tiene por finalidad excluir un rendimiento fijo proveniente de la sustancia económica que un grupo multinacional lleve a cabo dentro de una jurisdicción. Es decir, la renta atribuible a activos tangibles y costos de personal en un 5% (art. 5.3 *Model Rules Pillar 2*), sería deducidos de la Renta GloBE antes de calcular el *top-up tax*. Dicha exclusión, al reducir la base imponible del impuesto complementario, permitiría que el impuesto sólo grave los beneficios excedentes. Sin embargo, si la renta de una jurisdicción no supera el monto de la exclusión por sustancia, el impuesto complementario resulta nulo, aún con la ETR inferior al 15%, porque no hay beneficios excedentes sobre los que aplicar gravamen.

En consecuencia, cuando una jurisdicción presenta una ETR inferior al 15 %, no se exime del régimen GloBE, pero sí se atenúa el monto del *top-up tax* al descontar la renta vinculada a sustancia económica. Esto garantiza coherencia entre los conceptos de Renta GloBE, Impuestos Cubiertos efectivamente devengados y Beneficios Excedentes, preservando la tributación mínima solo sobre rentas residuales de baja imposición.

En el caso de Argentina, esta disposición resulta relevante porque gran parte de los regímenes de promoción, como los de Tierra del Fuego (Ley 19.640), la industria del conocimiento (Ley 27.506) o la energía renovable (Ley 27.191), se estructuran precisamente sobre la base de inversión real, generación de empleo local y localización geográfica, elementos que el Pilar 2 reconoce como sustancia económica protegida. Por tanto, dichos regímenes podrían mantenerse sin generar automáticamente un impuesto complementario, siempre que la baja tributación esté efectivamente respaldada por sustancia y no en desplazamientos artificiales de utilidades.

Para asegurar la compatibilidad y alinear dichos incentivos con el enfoque común del Marco Inclusivo, sobre equidad global que busca la OCDE, podría ser conveniente, para la implementación del Pilar 2 en Argentina, que el país introdujera algunos ajustes técnicos. Por un lado, no sería necesario eliminar los regímenes promocionales, sino ajustar su diseño técnico. Esto implicaría revisar los beneficios fiscales que reducen la tasa efectiva por debajo del 15 %, de modo que las exenciones se transformen en

reducciones parciales o se limiten a actividades que generen sustancia económica (empleo y activos tangibles). Con ello, Argentina podría preservar su política de promoción industrial sin transferir recaudación al exterior, cumpliendo al mismo tiempo con el enfoque común del Marco Inclusivo OCDE/G20.

Por otro lado, Argentina debería considerar la eventual adopción de un QDMTT, tal como fue mencionado anteriormente, que permitiría al país recaudar localmente el *top-up tax* y evitar que la recaudación sea absorbida por jurisdicciones extranjeras. Debido a que parte de la renta generada en Tierra del Fuego, se encuentra basada en instalaciones industriales, empleo local y producción física, quedaría automáticamente excluida del cálculo del *top-up tax*, ya que para el cálculo de este impuesto complementario se deduce la exclusión de renta basada en sustancia, que depende del valor de los activos tangibles y de la nómina del personal en la jurisdicción. De esta forma, el impuesto complementario se aplicaría sólo sobre los beneficios excedentes. Por tanto, el QDMTT cubriría ese diferencial, y Argentina mantendría sus regímenes promocionales sin perder recaudación.

Tal como establece el Manual de Implementación del Impuesto Mínimo Global (OCDE/BID, 2024, p. 27): “las normas GloBE sólo aplican el impuesto complementario a los beneficios excedentes que surjan dentro de la jurisdicción, no son extraterritoriales. En consecuencia, incluso si un grupo multinacional tiene utilidades fiscales bajas, sus operaciones pueden que no se vean afectadas [...] si tiene suficientes costos salariales y activos tangibles en la jurisdicción [...] como para confiar en el refugio proporcionado por la exclusión de renta basada en la sustancia.”

En conjunto, estas medidas permitirían preservar la eficacia de los regímenes de promoción regional e industrial, al tiempo que aseguraría la alineación del sistema argentino con los estándares de transparencia y mínima erosión de bases gravables promovidos por el Marco Inclusivo OCDE/G20.

10.2.3. Fortalecimiento institucional de la ARCA

Desde la perspectiva institucional y tecnológica, se requeriría un fortalecimiento en la capacidad institucional de la ARCA, cuyo rol sería central en la administración, fiscalización y monitoreo de las obligaciones derivadas del Pilar 2. Dicha administración e infraestructura sería orientada a la gestión de grandes volúmenes de información contable y fiscal de alta complejidad.

En el 2024, la ARCA ha emitido el “Plan de Gestión 2024”, el cual establece la búsqueda estratégica de digitalización, donde prevé inversiones en modernización tecnológica a través de sistemas inteligentes de fiscalización con la centralización del análisis de riesgo de operaciones internacionales. Entre ellos establece: “Generar cruces para la detección de maniobras de evasión internacional y bienes no declarados en el exterior, a partir del intercambio Estándar Común de Reporte (CRS) de OCDE” y “Fortalecer el control en las temáticas de precios de transferencia y grupos de empresas multinacionales”. Asimismo, el plan prevé la modernización de la infraestructura tecnológica y la actualización de los sistemas de información, con asistencia técnica del FMI, el Índice de Madurez Digital (TADAT) y otros organismos internacionales, lo que demuestra una clara convergencia con los estándares de gobernanza tributaria global.

No obstante, para cumplir plenamente con los requerimientos del Pilar 2, será necesario incorporar herramientas de Big Data, inteligencia artificial analítica y *blockchain* de fiscalización, permitiendo procesar datos provenientes de los informes GloBE y detectar discrepancias entre la ETR declarada y los datos de los estados financieros consolidados de los grupos multinacionales. En este sentido, el Plan de Gestión de la ARCA puede contribuir en la base para el desarrollo de estos sistemas de fiscalización predictiva y trazabilidad de información jurisdiccional.

Asimismo, la ARCA debería emitir una Resolución General específica que establezca la obligación de presentar un informe local de ETR por jurisdicción, compatible con los estándares del *Country-by-Country Report* (RG 4717/2020). Ello permitiría integrar los mecanismos de transparencia ya vigentes bajo BEPS con las nuevas exigencias de las Reglas Modelo GloBE. De esta forma, se vería fortalecido la supervisión de los flujos tributarios internacionales.

Finalmente, se recomienda que Argentina participe activamente en la “*Pillar Two Administrative Guidance Platform*” creada por la OCDE en 2024, cuyo objetivo busca uniformar criterios de aplicación y facilitar el intercambio de información entre administraciones tributarias con la promoción de convergencia técnica para la implementación del impuesto mínimo global. Esta cooperación internacional fortalecería la capacidad operativa de la ARCA y aseguraría la coherencia del sistema tributario argentino con las mejores prácticas de gobernanza fiscal global.

10.2.4. Reformas complementarias

Entre otra de las modificaciones, se encuentra la Ley de Procedimiento Tributario (11.683), la cual debería modificarse para incorporar facultades expresas de fiscalización internacional y control sobre la información de filiales, matrices y entidades vinculadas en el exterior, permitiendo a la ARCA verificar el cumplimiento de las Reglas GloBE y la correcta determinación de la ETR por jurisdicción. En particular podrían ampliarse los artículos 35 y 36 para incluir atribuciones específicas de verificación y requerimiento de datos vinculados al cálculo del impuesto complementario (*top-up tax*) y al Impuesto Mínimo Complementario Nacional Calificado (QDMTT).

De manera complementaria, la Ley 27.430 (Ley Penal Tributaria) debería modificarse para tipificar como infracción o delito tributario la omisión, manipulación o falsedad de información relacionada con los reportes de ETR o con la aplicación de las reglas GloBE. Estas conductas, aunque no encuadradas hoy dentro de la evasión tradicional, pueden generar un riesgo fiscal transnacional, afectando la transparencia y el intercambio automático de información financiera entre administraciones tributarias.

El portal InfoLeg (2024) ya ha incorporado referencias sobre la armonización de la legislación penal tributaria con los estándares internacionales de intercambio de información, lo que brinda un marco normativo sólido para promover este tipo de reformas. A su vez, la reglamentación de estas modificaciones debería coordinarse con la

Ley 11.683, garantizando la correcta determinación, fiscalización y recaudación del nuevo impuesto mínimo global, en coherencia con los compromisos asumidos por la Argentina en el Marco Inclusivo OCDE/G20.

En conjunto, estas medidas permitirían reforzar la capacidad del Estado argentino para ejercer una fiscalización integral y transnacional, adaptando el ordenamiento interno a la dinámica de los grupos multinacionales y consolidando la seguridad jurídica y la transparencia fiscal en línea con las recomendaciones del Manual de Implementación del Pilar 2 (OCDE/BID, 2024).

11. CONCLUSIÓN

La reforma fiscal global impulsada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y el G20, materializada en el Pilar 2 (Reglas GloBE), constituye un avance trascendental en la coordinación tributaria internacional. Su objetivo de establecer una Tasa Efectiva Mínima de Imposición (ETR) del 15% para los grandes grupos multinacionales (con ingresos superiores a 750 millones de euros) busca neutralizar la competencia fiscal perjudicial y asegurar que la tributación se alinee con la sustancia económica. El contexto internacional, por lo tanto, ha transitado de un enfoque basado en el principio de plena competencia (*arm's length*) a uno que prioriza la tributación mínima global como estándar de equidad y eficiencia recaudatoria.

El análisis comparativo entre la legislación tributaria argentina y los requerimientos del Pilar 2 revela una brecha normativa y recaudatoria significativa. Si bien la tasa nominal del Impuesto a las Ganancias en Argentina puede superar el 15%, las numerosas exenciones, desgravaciones y deducciones específicas, particularmente aquellas vinculadas a regímenes de promoción económica, tienen el potencial de reducir la ETR de las filiales por debajo del umbral mínimo. Esta divergencia genera un impacto tributario adverso: la potencial aplicación de la Regla de Inclusión de Renta (IIR) o la Regla de Pagos Infragravados (UTPR) por parte de las jurisdicciones de las casas matrices. El riesgo directo es la pérdida de soberanía fiscal, donde el derecho a gravar la diferencia (el *top-up tax*) se transfiere al extranjero.

La principal recomendación y ajuste normativo impostergable para Argentina es la pronta adopción de un Impuesto Mínimo Complementario Doméstico Calificado (QDMTT). La implementación de un QDMTT permitiría a la ARCA recaudar el impuesto adicional necesario hasta el 15% directamente en el país, preservando la potestad tributaria sobre las rentas generadas en territorio nacional. Adicionalmente, el desafío de cumplimiento que enfrentan las empresas argentinas no es contable, sino meramente fiscal y tecnológico. La determinación de la Renta GloBE requiere la aplicación de principios contables internacionales (NIIF), obligando a las compañías a establecer sistemas de conciliación entre sus estados financieros locales y los requerimientos de Reporte GloBE,

lo cual demanda una inversión considerable en infraestructura de data y capacitación especializada.

En última instancia, el Pilar 2, si bien impone una complejidad administrativa inédita, representa una oportunidad estratégica para Argentina. Obliga al Estado a reevaluar y rediseñar sus políticas de incentivos fiscales, transitando de exenciones que disminuyen la ETR a mecanismos más transparentes y compatibles con GloBE, como los puestos en la provincia de Tierra del Fuego.

Asimismo, desde una perspectiva política, no parece previsible en el corto plazo la adopción de este régimen. La falta de consenso global, particularmente la oposición del sector republicano en Estados Unidos encabezado por el partido de Donald Trump, debilita el impulso internacional para la entrada en vigencia del Pilar 2. En consecuencia, no habría en el futuro cercano aplicación efectiva del Pilar 2 en Argentina, dado que el actual gobierno de Javier Milei, por su afinidad política e ideológica con dicha línea, probablemente mantendrá una postura de no adhesión al impuesto mínimo global.

Este trabajo aporta una mirada integral sobre la aplicabilidad del Pilar 2 en el contexto argentino, integrando los planos contable, normativo y político. A través del análisis comparativo de la legislación vigente y las reglas GloBE, se logró identificar los puntos críticos de adaptación y evidenciar la viabilidad técnica de la Argentina para alinearse a los estándares internacionales en materia contable y de reporte financiero. No obstante, debe reconocerse que la investigación se basó en fuentes documentales y entrevistas cualitativas, por lo que el análisis empírico de los efectos cuantitativos sobre la recaudación o la inversión extranjera directa podría ser objeto de futuras líneas de investigación.

De cara al futuro, la implementación del Pilar 2 podría representar no solo un desafío de adaptación normativa, sino también una oportunidad para repensar la estructura tributaria argentina hacia un modelo más transparente, digitalizado y coordinado con las tendencias internacionales de gobernanza fiscal. La consolidación de un sistema tributario moderno

y basado en información contable de alta calidad puede fortalecer la competitividad y credibilidad del país ante los organismos multilaterales y los inversores globales.

En síntesis, el presente trabajo permite afirmar que si bien Argentina dispone de la normativa contable necesaria alineada con los requerimientos internacionales, el país aún carece de la infraestructura tecnológica, así como del marco político y fiscal adecuado para esta implementación. Su potencial incorporación al régimen global dependerá de decisiones meramente políticas.

12. BIBLIOGRAFIA

Agencia de Recaudación y Control Aduanero. (2024). *Plan de Gestión 2024. Subdirección General de Planificación y Coordinación Institucional*

Agencia de Recaudación y Control Aduanero. (2025, agosto). *Informes de recaudación tributaria y aduanera. AFIP*. <http://www.afip.gob.ar>

Biblioteca AFIP. (1991). *Ley 23.966: Impuesto sobre los Bienes Personales -Título VI-* (texto ordenado por Decreto N.º 281/97) https://biblioteca.afip.gob.ar/dcp/TOR_C_023966_1997_03_26

Corvalán, S. (1999). *Precios de transferencia*. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Decreto 618/1997. (1997). *Administración Federal de Ingresos Públicos. Boletín Oficial de la República Argentina*. <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/disposici%C3%B3n-1-1997-44511/texto>

INDEC. (2025, agosto). *Recaudación. Instituto Nacional de Estadística y Censos*. <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-10-103>

Información Legislativa y Documental. (1853). *Ley 24.430: Constitución de la Nación Argentina*. (Arts. 4, 17, 75 incs. 1 y 2) <https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/0-4999/804/norma.htm>

Información Legislativa y Documental. (1932). *Ley 11.683: Procedimiento Tributario*. *Boletín Oficial de la República Argentina*. <https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/18771/norma.htm>

Información Legislativa y Documental. (1973). *Ley 20.628: Impuesto a las Ganancias*. *Boletín Oficial de la República Argentina*. <https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/17699/norma.htm>

Información Legislativa y Documental. (1981). *Ley 22.415: Código Aduanero. Boletín Oficial de la República Argentina.*
https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/16536/Ley22415_Titulo_preliminar.htm

Información Legislativa y Documental. (1997). *Ley 23.349: Impuesto al Valor Agregado. Boletín Oficial de la República Argentina.*
<https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/40000-44999/42701/texact.htm>

Ministerio de Economía de la Nación Argentina. (2025). *Informes de política tributaria. Ministerio de Economía.*
<https://www.argentina.gob.ar/economia/ingresospublicos/dniaf/recaudaciontributaria>

Ministerio de Producción de la Nación Argentina. (2025). *Defensa del consumidor – OCDE.* <https://www.argentina.gob.ar/produccion/defensadelconsumidor/ocde>

Ministerio de Relaciones Exteriores de España. (2025). *OCDE: Creación y países miembros.*
<https://www.exteriores.gob.es/RepresentacionesPermanentes/ocde/es/Organismo/Paginas/Creaci%C3%B3n-y-Pa%C3%ADses-Miembros-.aspx>

Normas Internacionales de Información Financiera. (2025). *Internacional Accounting Standards Board. IFRS - International Accounting Standards Board*

OCDE. (2013). *Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios*
https://www.oecd.org/content/dam/oecd/es/publications/reports/2013/07/action-plan-on-base-erosion-and-profit-shifting_g1g30e67/9789264207813-es.pdf

OCDE. (2015). *Acción 6: Prevenir la concesión indebida de beneficios de los convenios fiscales. Informe final del Proyecto BEPS. OECD Publishing.*
<https://doi.org/10.1787/9789264241695-es>

OCDE. (2015). *Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13 - 2015 Final Report. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. OECD Publishing, Paris.*

OCDE. (2017). *Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio: Versión abreviada (21 de noviembre de 2017). Instituto de Estudios Fiscales. https://doi.org/10.1787/mtc_cond-2017-es*

OCDE. (2017). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. OECD Publishing.*

OCDE. (2023). *BEPS Action 14 on More Effective Dispute Resolution Mechanisms – Peer Review Documents. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. OECD Publishing. www.oecd.org/tax/beps/beps-action-14-on-more-effective-dispute-resolution-peer-reviewdocuments.pdf*

OCDE/IEF. (2022). *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/7063add0-es>*

Sitio oficial del G20. (2025.). Overview. <https://g20.org/about-g20/overview/>

Sitio oficial del Gobierno Argentino. (2025). *Informe anual de recaudación 2024 – ARCA. <https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/2025/01/arca-recaudacion-anual2024.pdf>*

Sitio oficial del G20 Argentina. (2025). *¿Qué es el G20? <https://www.argentina.gob.ar/g20/quees>*

Sitio oficial de la OCDE. (2025). *About OECD. <https://www.oecd.org/en.html>*

ANEXOS

ANEXO A:

Hugo Benítez. Contador Público. Especialista en Impuestos Internacionales – Senior Tax Manager en la firma PricewaterhouseCoopers más conocida como PwC. - Experto en Pilar 2

La información obtenida fue utilizada exclusivamente con fines académicos, con el consentimiento previo del entrevistado. A continuación, se presenta la transcripción de la entrevista realizada:

El entrevistador (E) inicia la charla: “Tenemos un par de pregunta técnicas y después de opinión. Primero que nada, queríamos saber cómo entraste en el tema para arrancar un poco...”

HB responde: ¿Cómo entre en el tema? Bueno, particularmente en mi caso, a mí me gusta la cuestión, me gusta estudiar. Y por ahí venía un poco, una cuestión personal. Trabajé diez años en impuestos. Decidí renunciar y tomar un año y medio sabático. Estuve en el sudeste asiático, un año y medio. Y cuando quería volver a Argentina o cerca de Argentina, a hacer algo relacionado con tributación internacional, encontré el Pilar 2. Una manera de seguir más en contacto con cuestiones internacionales, no tanto lo tan objetivo. Es efectivamente por eso. Me puse a estudiar por iniciativa propia porque sabía que esto en algún momento se iba a venir. Y de un día para el otro vino y hoy tenemos un montón de clientes preguntando. Tampoco hay tanta gente. Somos muy pocos. Argentina, Uruguay, cinco personas más o menos.

Igualmente, hoy en Argentina, al no tener regla vigente, tenemos grupos alcanzados, pero no está siendo el tema como si en Uruguay. En Uruguay viene siendo el tema. Nosotros todavía estamos con el RIGI, la inflación y demás.

E: ¿En Brasil ya lo están aplicando?

HB: Bueno, con esto vamos a ver si ustedes estuvieron leyendo un poco el tema, ¿no? El impuesto mínimo global del Pilar 2 tiene distintas formas de cobrar el impuesto. O sea,

que depende de la huella del grupo en el mundo, y dónde está la matriz ultima. Y en función de esa estructura, una regla que se llama regla de inclusión de ingresos, que va de arriba hacia abajo, la matriz arriba de todo. Después esta la UTPR, que es la regla que, cuando no tenes una matriz que recauda por la subsidiaria, las hermanas cobran por la infragravadas. Pero después vos podes tener, Uruguay, supongamos, con una zona franca, dice “pero al final lo que yo estoy dejando de cobrar, España está haciendo un pick-up y se queda con la supuesta promoción que yo quería.” Entonces, pueden implementar QDMTT, que es el impuesto mínimo calificado doméstico. Entonces, ¿qué pasa? Los países, como Uruguay, en este ejemplo, dicen, sí, bueno, la verdad que yo no tengo ganas de implementar una regla de recaudar el impuesto que no recauda en otros países. Lo que yo no quiero es que otros países recauden lo que yo, porque quiero promocionar la industria de mi país, en definitiva. Y se neutralice mi región de promoción. Entonces, por eso Uruguay está implementando un QDMTT para el año 25. Y Brasil ya lo tiene implementado. Brasil ya lo tiene vigente.

E: Bueno, ya tocaste un poco ese tema, una de las preguntas que tenemos es, entendiendo que hay estos dos o tres sistemas de recaudación. Primero que nada, ¿cuál es el beneficio de usar cada uno? ¿Y si lo selecciona el país o la matriz por cada país?

HB: Ok, vamos por lo primero; las formas de cobrar el impuesto, lo cierto es que eso no es elección, si ustedes me esperan un segundo. (El entrevistado procede a compartir un power point para ilustrar el concepto)

Vos recién me mencionaste la IIR. Lo cierto es que acá... Vamos a suponer por el momento que este es un grupo multinacional, esta es la matriz y que cada cajita es un país. Vamos a ver que la matriz está en un país X que implementó las reglas. Este grupo va a tener que calcular su tasa efectiva, su ETR sería, su Effective Tax Rate. El país está obligado a determinar y presentar una declaración jurada local, indicando, cuál es la tasa efectiva de tributación en cada país. Suponete que B sería, no sé, México, C sería Estados Unidos y así. Resulta que una vez que lo hace, dice, bueno, tengo un problema en H, un problema en F, un problema en D, porque la tasa está un poco por debajo del 15. Este es el impuesto mínimo del 15. Entonces, la norma lo que dice es, esta compañía le va a tener que

presentar a su fisco local. Una declaración jurada que incluye toda la información de todo su grupo, y a su vez le pague un impuesto por D, por H y por F. Por lo que D, H y F no pagan en su país. Esa es la regla de inclusión de ingresos.

E: O sea, se haría cargo la matriz.

HB: Correcto, correcto. Y yendo en parte a tu pregunta, no es optativo para la matriz. La matriz está obligada a hacerlo. No es optativo. Y para los países europeos, o sea, el Pilar 2 sí es optativo. Ahora bien, para los países europeos que forman parte de la Unión Europea, hay una directiva de la Unión Europea del año 2002 ¿sí? No me acuerdo el número, ahora 22, 22.053, algo así, obliga a los países a que la implementen. O sea, que para esos países sí es obligatoria.

¿Y qué pasa con D, que su tasa está por debajo del 15 y no tiene una matriz arriba con las reglas implementadas? Ahí es donde entra a jugar la UTPR. La UTPR es la que dice, bueno, las hermanas que tienen implementadas las reglas. Vamos a suponer que en este grupo solamente E y B tienen implementadas las reglas. No se puede aplicar la regla de inclusión, porque va de arriba hacia abajo. Y acá hay que ir para los costados. Entonces ahí entra a jugar la UTPR. Dice E y B tienen que cobrar, se tienen que repartir y pagarle su fisco local lo que no pagó D. Y si estos países tienen implementadas las reglas, es obligatorio.

¿Qué va a pasar? Vamos a suponer que H es Uruguay y F es Brasil. Uruguay dice, che, pero yo lo que deje de cobrar acá por la zona franca me está cobrando acá arriba. Entonces van a decir, che, o subo la tasa de un impuesto o implemento un impuesto mínimo doméstico calificado. ¿Me entendés? Si vos implementas un impuesto doméstico calificado, neutraliza todo lo que estamos hablando antes. Ese es el objetivo final de las reglas, que todos los países cobren al menos el 15. Y de esa manera establecer un piso a lo que sería la competencia fiscal de los países. Porque bien, en otras palabras, justamente eso busca combatir esto, ¿no? Hay países que establecen reglas, digamos, tasas de tributación muy bajas, y los países generalmente desarrollados que tienen tasa de tributación alta, no les cae bien.

H y F pueden implementar un impuesto mínimo, pero fíjense que acá tiene una Q que se denomina Q de *Qualify*. ¿Qué significa que sea *Qualify*? Que sigue los lineamientos que establecen las reglas modelos del impuesto. Y ¿qué pasa? Si vos cobras un impuesto el 15% pero tenés otra base imponible, puede que no llegue a cubrir el 15%. Entonces, la estructura que debe tener el impuesto local, el que establezca Uruguay, Brasil, tiene que seguir las mismas reglas, por eso tiene que ser calificado. De esa manera, como les comentaba, se evita que alguien pesque lo de ese país. Hay países que han implementado impuestos mínimos, pero que no llegan a ser calificados. Por ejemplo, Colombia implementó una. Y Argentina había, en su momento, el gobierno anterior había presentado un proyecto de un impuesto del 15% sobre ganancias contables, pero lo único que tenía parecido con esto era que la tasa del 15%. Pero, digamos, no tenía nada que ver. Brasil, por ejemplo, dijo "yo voy a cobrar el doméstico". O sea, vos podés tener un país que implemente solo el doméstico. Eso está pasando bastante.

E: ¿Qué es lo que define qué tasa tiene cada uno?

HB: La norma te manda para utilizar información contable. Hacer algunos ajustes y determinar un ingreso neto, la ganancia GloBe. Por otro lado, te manda a buscar en esa información contable determinados conceptos que son impuestos comprendidos. El general es el impuesto a la renta y otros impuestos que funcionan parecido, que incluye también el impuesto diferido. Hay que hacer una serie de ajustes a los impuestos. Ahí vos tenés dos componentes, los impuestos y la ganancia. O sea, es una fórmula; en el numerador, los impuestos, en el denominador, la ganancia. Ahí te dan un cociente, y ese cociente, si estás produciendo en 15, estás excelente, básicamente así. Pero bueno, eso es lo que te mandan a hacer las normas. ¿Por qué el 15? Fue una decisión. Una definición política. Y después, en el caso que no se llegue al 15 lo va a recaudar el que termine estando arriba a menos que apliques un impuesto calificado.

E: ¿Cuál es la proyección que vos ves, que crees que vaya a suceder si llega a Argentina? Teniendo en cuenta la cantidad de impuestos que pagan las empresas acá.

HB: O sea vos lo que me decís es ¿Argentina corre peligro de ser infragravada, por estar por debajo del 15? Y depende, o sea, la respuesta es, si estás en Tierra del Fuego, sí, porque Tierra del Fuego no paga impuestos. También si tenes un régimen promocional, algo como el RIGI, de hecho, el mismo RIGI tiene una cláusula que dice que si van a hacer un pick-up se anula el beneficio. Lo que pasa es que es muy difícil que eso pase porque la tasa es alta igual. Entonces, es difícil. Ahora bien. Igualmente, Argentina puede ser infragravado. ¿Por qué? Porque... En ese punto, Argentina es parecido a Brasil. Brasil también tiene una tasa del impuesto a las ganancias o una tasa del impuesto a la renta que llega al 34% más o menos. En realidad, no es solo la tasa lo que se mira, es la forma en que vos calculas la base, ¿sí? Esto se calcula sobre una ganancia contable. Y a veces los resultados contables no tienen nada que ver con los resultados impositivos y a veces tienen mucho que ver.

Esto depende mucho de la situación patrimonial de la empresa, de otras cuestiones. Vos podés tener situaciones donde el resultado contable e impositivo son muy parecidos y tenés otras en que... te das cuenta de que no lo son. Y a veces, por ejemplo, acá hay un punto complejo y es que uno de los ajustes que hay que hacer a las reglas, no quiero meterme en temas tan técnicos, contables, o sea, hay compañías que presentan sus estados financieros, aun estando en Argentina, en moneda extranjera. O sea, hay compañías que cuando tienen su negocio prácticamente 100% dolarizado, sus estados contables son en moneda funcional de cartera, no son en moneda argentina. Y bueno, ¿qué pasa cuando vos tenés una diferencia de cambio como en Argentina en el año 2023 del 300%? Si vos tenés una posición monetaria... pasivos, si tenés más pasivos que activos monetarios vos tenés una pérdida ultra gigantesca en tu balance impositivo, en tu declaración jurada fiscal. Tuviste una devaluación, tu pasivo valía 100 ahora vale 300. Los 200 son una pérdida. Esta pérdida te disminuye la ganancia y no pagas impuestos por eso. Cuando vos miras, el balance contable, que es el que se utiliza para esto, está en moneda extranjera. No hay ninguna variable ahí. No hay diferencia de cambio.

Entonces, ahí vos te encontrás con que hay una compañía que no pagó impuestos por una diferencia de cambio de ultra gigante, que, en definitiva, no se ve traducido ese resultado de moneda extranjera, porque la moneda extranjera sigue siendo la moneda extranjera.

Entonces, esa diferencia de cambio es un ajuste que te hace pasar que la compañía no pagó impuestos. Y en realidad tiene una ganancia. ¿Por qué? Una ganancia contable en dólares, porque no tenés esa pérdida. Las reglas te dejan contemplar esto para que no se genere esa disparidad. Por ejemplo, es alguna, vos decís che, las reglas te permiten computar esa diferencia de cambio que se denomina “diferencia de cambio simétrica”. Si buscan por ahí *asimetric effects* lo van a ver. Ahora eso tiene una contrapartida, porque como vos lo devaluás, ¿qué es lo que pasa? hay inflación. Y la inflación, ¿qué es lo que genera? la inflación, de alguna manera, también genera un impacto en tu resultado impositivo. Ese efecto de la inflación no está contemplado. Entonces vos decís che, por un lado, está contemplado la cuestión de la diferencia de cambio, pero no está contemplado la cuestión de la inflación. La inflación, por lo general, una contrapartida que tiene un sentido contrario. En este caso que estamos hablando, ¿no? Cuando vos tenés un pasivo, el pasivo te genera una pérdida por diferencia de cambio. Pero la inflación te genera ganancia. Entonces, como que no hay una relación lógica entre inflación y devaluación en las reglas del Pilar.

Países como Argentina, esto ni se contempló en la estructura de las reglas. Pero vos te podes encontrar con situaciones en las que... una compañía es infragravada, pero llamémoslo así, por culpa de que el ajuste por inflación que no fue contemplado con estas reglas. El ajuste por inflación es uno de los puntos, para mencionar alguna particularidad.

E: Y ya que mencionaste el tema de las empresas ¿Cómo crees que les va a impactar y qué “recomendación” para recibir este impuesto, les darías?

HB: Y para mí es muy difícil incluso educar a las empresas porque es un problema que no saben que tienen. Entonces primero les tenés que hacer saber que tiene un problema que es complejo. Hay margen de maniobra, si estas siendo infragravado para mejorar tu situación, hay alternativas, pero para eso tenés que ser proactivo y tenés que evaluar en qué situación estás. Entonces, yo lo que recomiendo a todos nuestros clientes es que, hagan cálculos simplificados, hay una manera de hacer una evaluación muy *high level*, que las reglas lo prevén. Se denomina “*Safe Harbours*”, informe país por país. Se toma cierta información simplificada y hace cálculos básicos. Y podes tener una... una visión

al menos general de cuál es tu situación. Y en función a eso, empezar a tomar algunas precauciones, o ver de hacer un plan. Yo les recomiendo a todos, hacer los cálculos simplificados. Hace los cálculos, busca asesoramiento, porque hay a veces maneras de evitar ser infragravado, digamos, ¿no? Y bueno, nada, ese es mi desarrollo perspectiva.

E: Una de las preguntas que teníamos, ¿este impuesto terminaría siendo deducible para ganancias?

HB: Y mira, buena pregunta. Muy buena pregunta. Si vos ves la ley, si vos ves la ley del impuesto a las ganancias, por principio de legalidad, yo creo que habría argumentos para para sostener la deducción. En la medida que yo puedo demostrar es un gasto necesario, pero tendría que demostrar ese principio de correlación. Demostrar que es un gasto necesario para obtener las ganancias.

Ahora bien, si querés te agrego algo más. Si Argentina hipotéticamente llega a introducir una ley, el inciso va a cambiar. Pero ¿qué pasa en los grupos? Por ejemplo: Luxemburgo hace los cálculos y se da cuenta que tiene que pagar 500 mil dólares por Uruguay. Y Luxemburgo le paga al fisco de Luxemburgo, 500 mil dólares. Entonces, ¿qué hace Luxemburgo? Dice, "Hey, Uruguay, por culpa tuya, yo estoy pagando 500 mil, y yo no tengo nada que ver acá". Entonces Luxemburgo le manda la factura, para que le paguen los 500 mil. Se cree que en los grupos hay uno que es la cabeza de todos los demás, y a veces los grupos funcionan muy independientes. Entonces, en ese ejemplo, si Uruguay fuera Argentina y Argentina recibe ese cargo de 500. Eso no es un impuesto. Al menos para la empresa argentina es no es impuesto. Es un reembolso de un gasto.

E: A raíz de eso, también una de las preguntas era si crees que incentiva o no la inversión. Con esto de que haya una empresa arriba tuya que tenga que poner la plata por vos. ¿Estaría desalentando la inversión en ese país?

HB: Si, es lo que pasa. En realidad, lo que pasa es que los países que utilicen su sistema fiscal para atraer inversiones ahora son menos atractivos. Desalienta la inversión en ese país y favorece, la inversión en países, por ahí con otras ventajas competitivas.

Entonces, no sé, en Argentina, Tierra del Fuego, probablemente no tenga la infraestructura, no tenga los recursos, no tengas el capital humano que tiene Dinamarca, que tiene, no sé, Suiza. Pero bueno, vos, digamos, mejoras tu competitividad reduciendo los impuestos. No sé si las inversiones se van a ir, pero sí, yo conozco grupos que han analizado relocalizaciones o irse de determinados países.

E: Ya para ir cerrando, si te parece, si quieres agregar algo más sobre el tema o algo que sientas que no te hayamos preguntado.

HB: Relacionado a los incentivos que traería el Pilar y eso lo que hemos estado hablando, bueno al gobierno actual, no es una visión política porque la verdad que no me interesa la política para nada. El gobierno actual se ha manifestado, creo que era el gobierno actual, o no sé si era Milei antes de ser presidente, pero creo que en su momento el régimen de Tierra del Fuego fue bastante cuestionado, que algunos decían "che, pero esto no tiene que seguir más" o algo así. Sí. Bueno, para quien quiera, neutralizarlo de alguna manera, el impuesto mínimo es la mejor excusa. De alguna forma recaudarán. Pero después muchas cosas, o sea, en Argentina, salvo la cuestión que hoy le comenté del ajuste por inflación que nos ha hecho llevar sorpresas importantes. Pero Argentina por las tasas altas que tiene, debería no ser infragravada, sobre todo si normalizamos la parte de la hiperinflación.

Pero si no, esta parte, por ahí, que es política, es muy difícil predecir. Nuestro presidente está muy alineado con lo que sería el gobierno republicano de Estados Unidos. El gobierno republicano de Estados Unidos no está a favor. Entonces, probablemente por una cuestión de amistad y de ideología también, de que nuestro presidente siempre dice que los impuestos son un robo, efectivamente. No sé si va a haber una iniciativa argentina. Y yendo a eso, ustedes no me preguntaron, pero sí es importante que sepan, que capaz que ya lo vieron, esta iniciativa se avanzó mucho con la presidencia de Biden de Estados Unidos y gobierno demócrata. Los demócratas en general, digamos de Estados Unidos están más tirados a la izquierda, que los republicanos. Lo que pasa es que los demócratas nunca pudieron tener las mayorías suficientes para poder implementar las reglas en

Estados Unidos. Y ahora perdieron. Están los republicanos. Los republicanos no quieren saber nada. ¿Por qué no? O sea, no quieren saber nada por muchos motivos. Uno de los motivos es que Estados Unidos tiene un régimen por el cual grava muchas rentas en el extranjero. Hay un impuesto que obliga a Estados Unidos a hacer un cálculo por lo que pagan las empresas en todo el mundo, y cuando eso está por abajo de una determinada tasa, les hace pagar un extra en Estados Unidos. Muy parecido a esto. Claro, el problema es que Estados Unidos no obliga a hacer el cálculo por país.

Una de las excusas de Estados Unidos es yo no voy a implementar porque yo tengo un impuesto mínimo. Y yo tampoco quiero que ustedes cobren. Si yo tengo una compañía que le trae un beneficio, no quiero no saber nada como ustedes vengan. Entonces, en el marco del G7 se subió un acuerdo, que aparentemente, esto que iba a ser global no va a ser tan global porque las compañías de Estados Unidos, los grupos multidimensionales estadounidenses, de acuerdo, no van a estar alcanzados por estas reglas. Entonces en el marco de esto del acuerdo del G7 no sabemos qué va a pasar. China no adoptó las reglas todavía. India no adoptó las reglas. Entre esos países tenés casi el 50% de la población. ¿Y qué pasa? en otros países de Europa dicen "¿Nos conviene tener este impuesto?" En el medio hay países como Uruguay, Uruguay está votando ahora. Y evidentemente los países, muchos países van a ser eso.

E: Te agradecemos un montón por la entrevista, por ayudarnos y orientarnos más que nada.

HB: Bueno, espero que les haya servido en serio y bueno. Mucha suerte en el trabajo.

ANEXO B:

Elías Martín Segura. Contador Público. Especialista en Normas Internacionales de Información Financiera y Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público - Docente titular de la materia “Contabilidad Internacional” en Universidad Argentina de la Empresa (UADE).

Aclaración: La información obtenida fue utilizada exclusivamente con fines académicos, con el consentimiento previo del entrevistado. A continuación, se presenta la transcripción de la entrevista realizada.

El entrevistador (E) le consulta: “Teniendo en cuenta que el Pilar 2 se basa en los Estados Financieros Consolidados ¿Cree que aún luego de la reforma contable (RT 54 NUA y RT 26 NIIF) persisten discrepancias técnicas significativas a nivel de medición o reconocimiento que complican la reconstrucción del Resultado GloBE para los grupos multinacionales?”

EMS responde: “Primero en cuanto si hay discrepancias, con la modificación de la RT 54 si, aunque no puedo ser tan categórico porque toda respuesta va a ser un poco depende. Depende de los criterios elegidos por la empresa. Por ejemplo, si vemos bienes de cambio, por la RT 54 hoy en día sigue tres o cuatro criterios de medición a opción del ente. Uno será el costo histórico, ese coincide con la NIIF, pero si se elige cualquiera de los otros criterios sí habrá discrepancias, ya que las otras alternativas a elegir en Argentina son costo de reposición, VNR para los bienes fungibles y últimas compras. En estos últimos tres, respecto de NIIF, sí vamos a tener diferencias. Esto solamente hablando de un rubro. En bienes de uso no habría tantas diferencias. En activos intangibles sí... podría haber diferencia ya que en NIIF los activos intangibles sí se pueden reevaluar mientras que en Argentina no, por lo que al aplicarse modelo de revalúo para intangibles sí habría diferencias en las bases de medición.

Y la otra que podemos tener diferencias son en la medición de ciertos instrumentos financieros que Argentina mide al costo y las NIIF miden a valor razonable, a valor de mercado. Por ejemplo, las acciones sin cotización, las cuales en Argentina van el costo

histórico, porque no hay no hay cotización en bolsa porque no cotizan, mientras NIIF las va a medir a valor razonable. Particularmente en estos dos rubros: inventarios, instrumentos financieros medidos al costo en Argentina, y como tercero adicional pondría ser el de activos intangibles que podría llegar a ocasionar algunas pocas discrepancias”

E: “Desde una perspectiva puramente contable, ¿considera que Argentina se encuentra lista para la aplicación de un impuesto internacional a las multinacionales que se base en la Utilidad Neta de los Estados Contables, dada la calidad y convergencia lograda en las RT 26 y RT 54?”

EMS responde: “Desde lo contable, yo digo que sí. Si bien las bases de las RT tienen diferencias con NIIF, sin embargo, tanto las NIIF como las RT son modelos contables híbridos que tienden ambos hacia los valores de mercado. Por lo cual, puede haber diferencias, pero nominalmente no va a ser grandemente significativas. Por lo tanto, diferencias sí puede haber, pero no serán tan materiales ni tan significativas. Por lo que desde lo estrictamente contable sí.

Reafirmo, desde lo contable no le veo problema ya que, comparando resultados, van a haber diferencias, pero no debieran ser tan materiales. Insisto porque Argentina está en proceso de convergencia desde el año 2001. ¿Qué significa el proceso de convergencia? Refiere a que las RT cuando se sancionan, toman de base las NIIF que están vigentes y tratamos de tener un cuerpo de normas bastante parecido. En algunas cosas nos separamos, como es el caso de inventario e inversiones, pero nos reinventamos un poco para facilitarlo, no para otra cosa.

ANEXO C:

Personaje anónimo. Contador Público. Gerente del área de impuestos en una importante empresa multinacional.

Aclaración: La información obtenida fue utilizada exclusivamente con fines académicos, con el consentimiento previo del entrevistado. A continuación, se presenta la transcripción de la entrevista realizada.

El entrevistador (E) le consulta: ¿De qué manera impactó en la empresa la futura implementación del Pilar 2 en su día a día?

A: Por ahora, como la normativa se implementará en 2027, no es algo que se esté trabajando fuera del área de impuestos y su reporte al Grupo. En nuestro caso, la empresa implementó nuevos controles y mayores reportes para ir monitoreando cual es la real tasa efectiva para evitar sorpresas al momento de su inicio.

E: ¿Afectó a la empresa con relación al manejo de las *intercompany*?

A: Por el momento no dado que las operaciones *intercompany* no se ven afectadas por la normativa.

E: ¿Afecto en la planeación fiscal armada? ¿Hubieron cambios que hacer?

A: Estamos trabajando con el área de planeamiento de la compañía evaluando si en el plan de 2026 debemos incluir algún cargo o costo en caso de que la tasa efectiva sea inferior al 15% y el top-up tax no sea suficiente para cubrir el impuesto mínimo. También estamos evaluando costos de implementación de nuevos sistemas para reportar a futuro.

E: ¿Como ves el sistema tributario argentino?

Complejo, agresivo en términos de búsqueda de recaudación e intentando una automatización que hoy no es amigable para el contribuyente.

E: Teniendo en cuenta tu respuesta anterior. ¿Como crees que impactaría en la recaudación del país?

Solo afectaría a empresas que tienen sede en el exterior y para su implementación se debería hacer un cambio normativo. Como la tasa que busca el Pilar 2 es del 15% y la actual del 35%, dudo que - salvo por cuestiones políticas- busquen cambiar la norma para disminuir el impuesto.

E: ¿Qué desafíos enfrentan los países en desarrollo, como Argentina, frente a la implementación?

Que no hay una norma local que se alinea a la de Pilar 2, lo cual implica que se debe trabajar de manera extra haciendo este nuevo cálculo adicional. También podría generar doble imposición: una empresa local paga el impuesto a las ganancias por norma argentina y Pilar 2 por no llegar el mínimo. La misma renta tributaría dos veces.

E: ¿Cuáles serían los principales vacíos o incompatibilidades que habría que resolver en nuestro país para poder implementar este régimen?

Lograr una norma local que sea con un impuesto mínimo, como hizo EEUU hace años, implementándolo antes de Pilar 2 para que luego este sea casi imperceptible en la tributación americana.

E: ¿Pansas que podría incentivar o desalentar la inversión extranjera en el país? ¿Por qué?

Si hay un contexto fiscal homogéneo alrededor del mundo, se baja la tasa del 35% al 15% y se evita una doble imposición, podría generar llegada de inversiones.

E: ¿Cuáles serían los principales costos de cumplimiento?

Si no se llega al mínimo, que la casa matriz abone el diferencial.

E: ¿Qué recomendaciones prácticas le darías a las empresas argentinas para prepararse frente a la implementación del Pilar 2?

Que empiecen a capacitarse con tiempo, que no es sencillo y que no dejen todo para último momento.