



**FISCAL AFFAIRS**

# **Digitalización y desafíos para el IVA**

**16 DE NOVIEMBRE DE 2021**

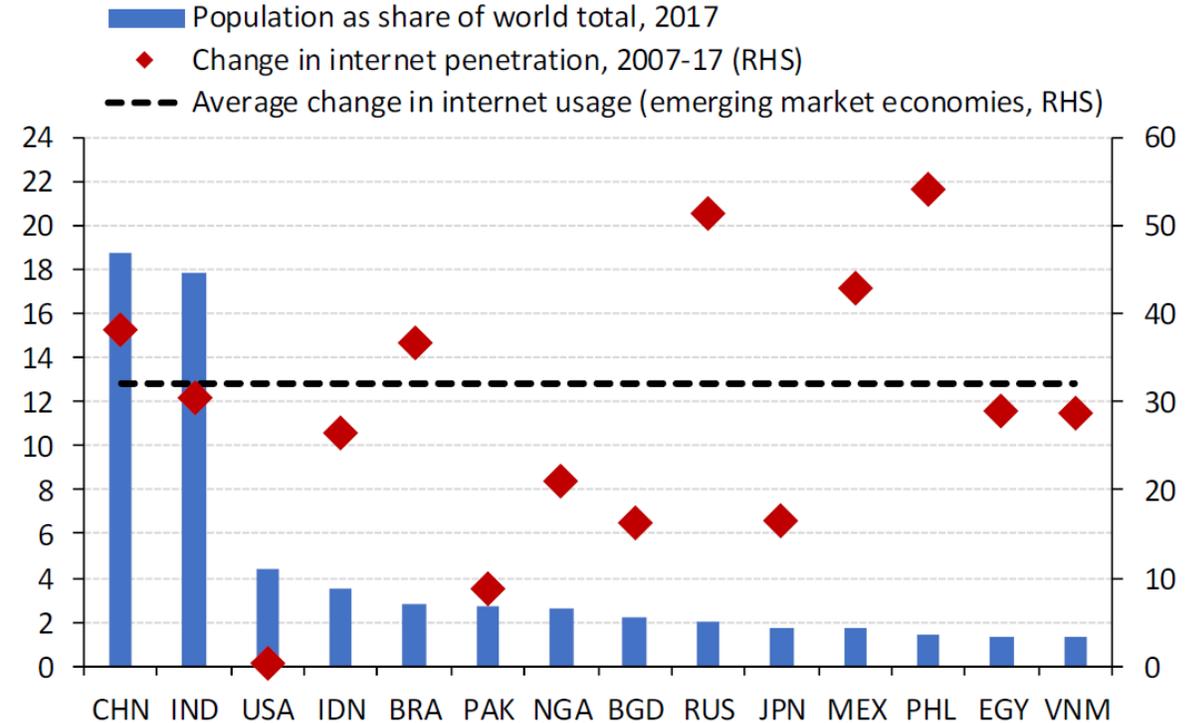
Alexander Klemm  
Política tributaria 2

“Las opiniones expresadas en esta presentación son las de los autores y no representan necesariamente las del FMI, el Directorio Ejecutivo o la gerencia de la institución.”

# La digitalización se está acelerando y los modelos de negocios están cambiando

- Modelo antiguo:
  - ▶ Las importaciones esencialmente a cargo de responsables inscritos en IVA
  - ▶ Los bienes se nacionalizaban en las aduanas
  - ▶ La mayoría de los servicios se prestaban de manera presencial
- Nuevos modelos de negocios y patrones de consumo
  - ▶ Bienes y servicios digitales
  - ▶ Importaciones directas a cargo de los consumidores
  - ▶ Economía entre pares

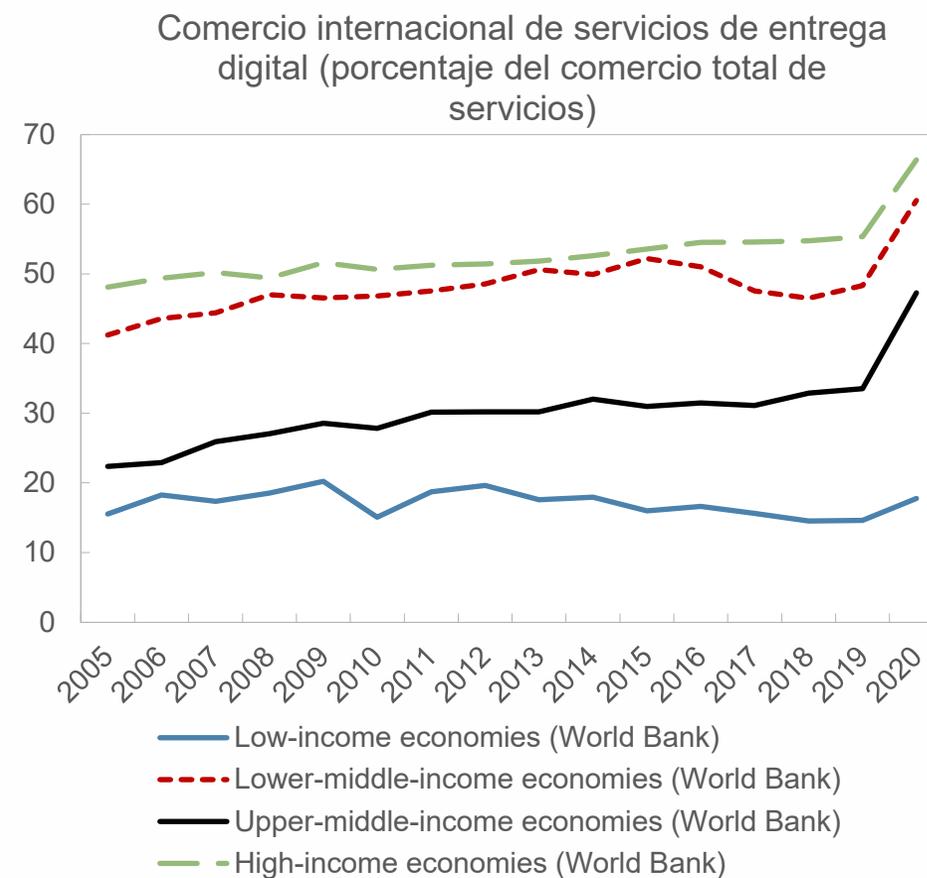
## Aumento de la utilización de Internet en los 15 países de mayor población (porcentaje)



Fuente: Aslam y Shah (2020).

# Bienes y servicios digitales: Temas de política tributaria

- B2C (de empresa a consumidor)
  - ▶ Fáciles en general: IVA debe pagarse en destino
  - ▶ (Complicación en el caso de los viajeros: lugar de consumo/residencia permanente)
- B2B (entre empresas)
  - ▶ No hay grandes problemas
- Valor creado por el usuario
  - ▶ Transacción similar al trueque
  - ▶ En teoría, debe aplicarse IVA al valor del servicio



Fuente: UNCTADSTAT.

# Bienes y servicios digitales: Problemas de administración tributaria

## Dificultades para la recaudación del IVA

- No hay control físico de aduanas en frontera
- A menudo no hay presencia física a quien hacer responsable del cobro del IVA

## Soluciones

- B2C: modelo de cobro a cargo del proveedor: proveedores no residentes (incluidas plataformas digitales) cobran y remiten el IVA
  - ◆ > 60 países hasta el momento
  - ▶ Menos eficaz: requiere intermediarios financieros que retengan el IVA
  - ▶ Inviabile: requiere autodeterminación del impuesto a cargo de los consumidores finales
- B2B: Mecanismo de autoliquidación



TECHNICAL NOTES AND MANUALS

**Administering the Value-Added Tax  
on Imported Digital Services and  
Low-Value Imported Goods**

John Brondolo and Mark Konza

*Fiscal Affairs Department*

INTERNATIONAL MONETARY FUND

# Bienes y servicios digitales: Ejemplos

	Umbral	Alcance de los servicios	Método de recaudación
<b>Australia (2017)</b>	AUD 75.000	Insumos intangibles distintos de bienes e inmuebles	Modelo de cobro a cargo del proveedor
<b>Bangladesh (2019)</b>	BDT 30 millones	Streaming o descargas y servicios en la web	Retención a cargo de quien efectúa el pago local
<b>India (2017)</b>	No hay umbral para no residentes Para residentes indios: Ventas mensuales de INR 1 millón	Se intermedia un servicio mediante Internet o una red electrónica y, debido a su naturaleza, su provisión está esencialmente automatizada y supone una mínima intervención humana e imposible de garantizar sin la tecnología de la información	Modelo de cobro a cargo del proveedor
<b>Indonesia (2020)</b>	Ingresos anuales por IDR 600 millones e ingresos mensuales de IDR 50 millones; y 12.000 usuarios anuales/1.000 usuarios mensuales	Una lista del gobierno incluye actividades + proveedores e intermediarios extranjeros de servicios digitales	Modelo de cobro a cargo del proveedor
<b>Kenya (2020/21)</b>	Ninguno	Descargas de películas, apps y libros, software; servicios de streaming y medios por suscripción; administración de datos; compra de boletos en línea para eventos en vivo; aprendizaje en línea; servicios web de economía de colaboración; cualquier otra provisión en el mercado digital según lo determine el Comisionado	Modelo de cobro a cargo del proveedor
<b>Sudáfrica (2014/19)</b>	ZAR 1 millón	2014 - Base reducida: Juegos en línea y juegos de azar; subastas en Internet; publicaciones en línea, blogs, periódicos, redes sociales, webcasts, aplicaciones y servicios web; medios en línea, música, libros electrónicos e imágenes; 2019 – Base amplia que incluye servicios electrónicos proporcionados por medio de un agente electrónico, comunicaciones electrónicas o internet excluida la educación, cuando tales servicios son provistos y regulados por autoridades de educación, servicios de telecomunicaciones y operaciones entre empresas de un grupo	Modelo de cobro a cargo del proveedor

# Importaciones B2C de bajo valor: Política tributaria

## Revisar umbrales

- Ingresos en riesgo frente a costo de recaudación
  - ▶ Importaciones B2C
    - ◆ Antes: en viajes al exterior, poco usual
    - ◆ Hoy: hacer clic en el botón comprar
- Competencia
  - ▶ Bienes de producción local o que se importan oficialmente no pueden competir con importaciones que no están gravadas

	2015	2018
Exportaciones B2C	USD 189.000 millones	USD 412.000 millones
Paquetes internacionales	115,1 millones	191,8 millones

Fuentes: UNCTAD, *Digital Economy/Information Economy Reports*; Unión Postal Universal, *Postal Economic Outlook*.

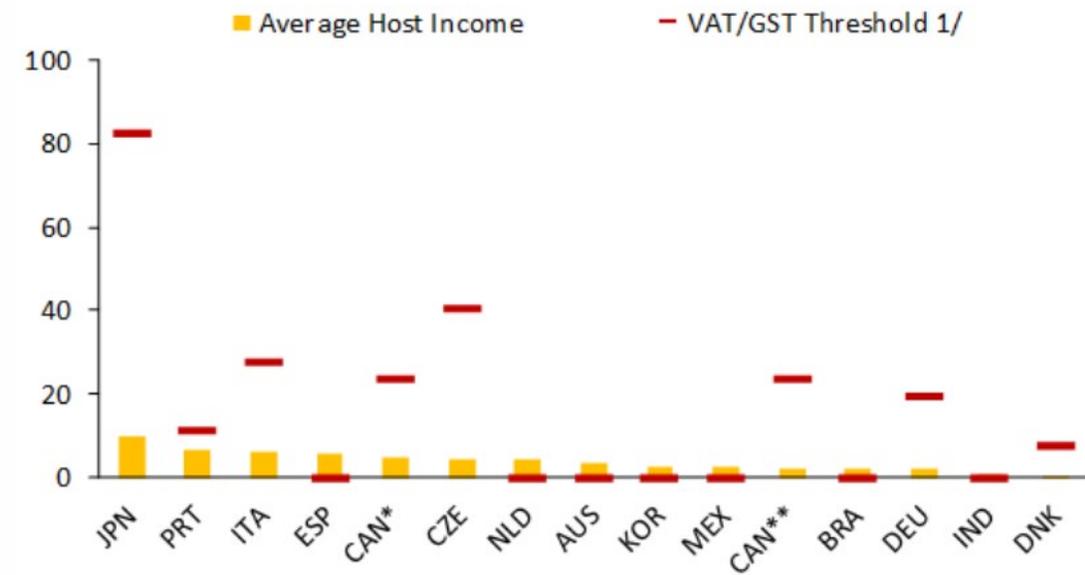
# Importaciones B2C de bajo valor: Administración tributaria

- Dificultades para la recaudación del IVA
  - ▶ Múltiples pedidos transnacionales por debajo del umbral
  - ▶ Vendedores pequeños/en desaparición
  - ▶ Recaudación complicada
- Soluciones
  - ▶ Modelo de cobro a cargo del proveedor
    - ◆ Abarca mercados digitales para evitar que los pequeños comercios evadan/desaparezcan
    - ◆ Combinar con agilización de la nacionalización en aduanas

# Economía entre pares: Política tributaria

- Grandes plataformas con pequeños proveedores individuales
  - ▶ ¿Qué umbral de IVA usar?
    - ◆ Y, ¿qué hacer con el crédito por IVA?
- Situación transfronteriza: ambigüedad sobre el derecho a gravar las comisiones del intermediario

Ingreso promedio de Airbnb Inc. por país frente a umbrales de impuesto indirecto (miles de USD)



Fuente: Aslam y Shah (2017).

# Economía entre pares: Administración tributaria

- Desafío
  - ▶ Muchas transacciones, a menudo pequeñas, entre muchos agentes pequeños
- Oportunidad
  - ▶ Excelente disponibilidad de datos (registros electrónicos) de plataformas
    - ◆ Intercambio de datos de mandato
  - ▶ Objeto de las retenciones de impuestos
    - ◆ De pago definitivo para los más simples (impuestos a turistas por noche)
    - ◆ Provisorio para los casos más complejos (impuesto sobre la renta)

# IVA frente a otros impuestos

- Impuesto sobre la renta de sociedades
  - ▶ Ventas sin presencia física (EP): normalmente sin derecho de imposición
    - ◆ EP digital: posible pero controvertido
  - ▶ Incluso con EP: derechos de imposición limitados si solo se realizan ventas
  - ▶ Traslado de beneficios, especialmente para bienes intangibles
  - ▶ Competencia fiscal: presiones bajistas sobre las tasas para atraer bases tributarias
  - ▶ Pilar 1: atribuir  $\frac{1}{4}$  del beneficio residual al país de destino en el caso de las 100 empresas más grandes
- Impuesto sobre servicios digitales
  - ▶ Enfoque de *ring-fencing* (sistema diferenciado) para la recaudación de impuestos
    - ◆ Aborda el traslado de beneficios, ausencia de EP
    - ◆ Controvertido (amenazas de guerra comercial)

IVA:

Modelo de cobro a cargo del proveedor viable

Base en país de destino

Cubre todas las empresas y todas las ventas

Cubre todos los sectores  
No hay controversias