ORBIS
Revista Científica Electrónica de Ciencias Humanas / Scientific e-journal of Human Sciences / Depósito Legal PPX200502ZU1935 / Depósito Legal Electrónico ZU2021000156/ ISSN 1856-1594 / e-ISSN 2790-6175/ By Fundación Unamuno/ Venezuela.
Mora, Nick; Villalba, Leonardo. (2024).
ARMONIZACIÓN FISCAL: ASIMETRÍAS NORMATIVAS EN FINANCIAMIENTOS IMPLÍCITOS ENTRE PARTES VINCULADAS
www.revistaorbis.com / núm. 59 (Año 20) noviembre 2024. 16-35

TAX HARMONIZATION: REGULATORY ASYMMETRIES IN IMPLICIT FINANCING BETWEEN RELATED PARTIES

ARMONIZACIÓN FISCAL: ASIMETRÍAS NORMATIVAS EN FINANCIAMIENTOS IMPLÍCITOS ENTRE PARTES VINCULADAS



Mora, Nick



Villalba, Leonardo

RESUMEN
El objetivo fue analizar las asimetrías normativas fiscales en los financiamientos implícitos entre empresas vinculadas de los países latinoamericanos. Se aplicó el método mixto, con diseño documental en una muestra de 36 países, con datos recabados de las reglas de limitación de intereses, tasas corporativas de la OCDE 2024. Los resultados, destacan la necesidad de mayor cohesión tributaria, transparencia y documentación de riesgos asociados con financiamientos implícitos en las transacciones entre partes vinculadas. Se concluye que la armonización fiscal corrige la competencia desleal, mejora la transparencia, fomenta la cooperación internacional y el impuesto mínimo global dentro de un marco ONU-OCDE.
Palabras clave: Armonización fiscal, Asimetrías normativas, Financiamiento implícito, Partes vinculadas, Precios de transferencia.

ABSTRACT
The objective was to analyze tax regulatory asymmetries in implicit financing between related companies in Latin American countries. A mixed method, documentary design was applied to a sample of 36 countries, with data collected from the OECD 2024 interest limitation rules, corporate rates. The results highlight the need for greater tax cohesion, transparency and documentation of risks associated with implicit financing in related party transactions. It is concluded that tax harmonization corrects unfair competition, improves transparency, promotes international cooperation and the global minimum tax within a UN-OECD framework.
Key words: Tax harmonization, Regulatory asymmetries, Implicit financing, Related parties, Transfer pricing.

Fecha de recepción: 25/10/2024
Fecha de aprobación: 03/11/2024
Fecha de publicación online: 03/11/2024

DOI: http://doi.org/10.5281/zenodo.15802625

[1] Venezuela. Contador Público Universidad Rómulo Gallegos (UNERG), Especialista Tributaria de la Universidad de Carabobo (UC), Máster in Law & International Relations, Caribbean International University Netherlands Antilles, Doctorante Ciencias Económicas y Sociales (UC). Investigador Asociado (CIDTCT) (Universidad de Carabobo), Consultor de riesgos tributarios y financieros, nickmora3@gmail.com ORCID: 0000-0001-8542-5638.
[2] Venezuela. Abogado (UC), Máster en Curriculum. Mención Evaluación. Especialista en Evaluación Curricular de la Universidad Bicentenaria de Aragua (UBA). Doctor Ciencias Administrativas convenio UC y Universidad Simón Rodríguez (UNESR), Coordinador Postgrado Especialización en Gerencia Tributaria y del Centro de Investigación y Desarrollo de las Tendencias y la Cultura Tributaria (CIDTCT), lvillab@uc.edu.ve, lvillal2007@gmail.com ORCID: 0000-0003-4820-7134.

INTRODUCCIÓN

El enfoque de la presente investigación consistió en discernir, los riesgos que surgen en las realidades subyacentes de las transacciones financieras en los financiamientos implícitos dentro del contexto de los precios de transferencia. Estos riesgos impactan la retribución impositiva, como la erosión de las bases imponibles en los estados latinoamericanos. En este sentido, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en su lineamiento para la formulación y fortalecimiento de las políticas de atracción de inversión extranjera (IED) N° 17, establece, que se debe reconocer que cada país o territorio, tiene su propia estrategia y no existe una solución única. Por lo tanto, es crucial fomentar espacios regionales, que faciliten el intercambio de buenas prácticas en materia de políticas de desarrollo productivo, incluidas aquellas relacionadas con la atracción de inversiones (CEPAL, 2024). A su vez, esto subraya la importancia de sanear las inyecciones de capital de trabajo y el apalancamiento, elementos que contribuyen significativamente al impulso del producto interno bruto (PIB) y al atractivo del mercado para la inversión extranjera directa.

Además de las últimas estimaciones de la CEPAL, el incumplimiento tributario en América Latina se ubicó en 433.000 millones de dólares en 2023, equivalente al 6.7% del PIB en el impuesto al valor agregado y el impuesto sobre la renta (CEPAL, 2024). Por otra parte, es fundamental asegurar la delineación de los términos contractuales y los riesgos en las transacciones, con argumentos fiables, garantizando inversiones que aumenten la rentabilidad en las empresas, reduzcan la pobreza, mejoren la calidad de vida, e impulsen el crecimiento económico. Todo esto se debe lograr, sin sacrificios excesivos en contribuciones fiscales derivados de la dependencia económica, o por fallas en la armonización de normativas locales de renta y patrimonio con los otros países de la región.

Además, los aspectos legales tributarios, derivados del objeto de estudio, estarán limitados a las reglas de limitación de intereses, subcapitalizaciones y algunos tópicos relacionados sobre precios de transferencia. Estos aspectos de control fiscal buscan mitigar y reducir de que grandes capitales terminen en países no cooperantes y/o de baja imposición, sin contribuir equitativamente a los ingresos fiscales de los países donde operan.

A este respecto, el estudio abordó la siguiente interrogante: ¿Cuáles son las asimetrías normativas que permiten los financiamientos implícitos entre partes vinculadas en los países latinoamericanos? El objetivo del estudio fue analizar las asimetrías normativas fiscales en los financiamientos implícitos entre empresas vinculadas de los países latinoamericanos.

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

RECAUDACIÓN TRIBUTARIA

La recaudación tributaria es la contrapartida inevitable, y consustancial del gasto público, cuya dimensión define la importancia relativa del sector público en una economía. (López,2023). Para efectos de esta investigación, representa la función administrativa del Estado para captar los ingresos que recibe por medio de los impuestos, tasas y/o contribuciones parafiscales, establecidos en Ley, con la finalidad de satisfacer las necesidades sociales colectivas de un país.

ARMONIZACIÓN FISCAL

Tras estudiar la integración de los sistemas jurídicos de la Unión Europea, Miras, (2020) concluye que la armonización fiscal es “un instrumento para corregir las distorsiones tributarias en el proceso de integración de los sistemas fiscales de los Estados miembros de la UE”. (p.218).

De lo anterior se deduce que los instrumentos de armonización fiscal tienen como objetivo garantizar la coherencia fiscal y fortalecer la transparencia mediante el uso de reglas claras y comunes. Esto conlleva a una reducción de la elusión fiscal y la distorsión de los incentivos dentro del mercado europeo.

ASIMETRÍAS NORMATIVAS

Es definida como la desigualdad existente entre la fortaleza del derecho comercial global y la fragilidad de los ordenamientos nacionales receptores de la actividad económica y de los sistemas universales y ad hoc, surge con especial fuerza el derecho blando, (soft Law), en los contornos de la asimetría descrita. Lejos de evolucionar hacia contrapesos normativos, la aparición de códigos de conducta internos en el marco de la responsabilidad social corporativa, consolida los derechos de las empresas transnacionales; es decir, los derechos de las minorías, frente a los derechos de las mayorías sociales. La disputa entre el Derecho Internacional del Comercio y el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el Derecho Internacional del Trabajo se resuelve en detrimento de estos (Hernández, 2009).

Según lo planteado previamente, parafraseando el concepto de forma análoga, se definen las asimetrías normativas, como: las diferencias de normativas existentes entre los beneficios fiscales, tarifas, retenciones, protección de inversiones, controles y recaudación fiscal de los diferentes Estados del entorno regional o mercados, en sus sistemas fiscales, provocando en consecuencia, afectaciones en los principios jurídicos tributarios tales como: igualdad, capacidad contributiva, a los

países del sistema, así como, oportunidades de elusión fiscal y de competencia económica donde convergen empresas vinculadas. El aprovechamiento de la eficiencia de rentabilidad en el uso o abuso de las asimetrías normativas podría afectar la recaudación fiscal de los países y generar problemas de precios de transferencia en los contribuyentes en referencia producto de sus relaciones comerciales.

FINANCIAMIENTO IMPLÍCITO

En otro orden de ideas, la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) parte A, número 15 (2023) relacionada con los ingresos por actividades ordinarias procedentes de contratos de clientes, en su apartado 60, define el término up supra de forma implícita.

> “Al determinar el precio de la transacción, una entidad ajustará el importe comprometido de la contraprestación para dar cuenta de los efectos del valor temporal del dinero, si el calendario de pagos acordado por las partes del contrato (explícita o implícitamente) proporciona al cliente o a la entidad un beneficio significativo de financiación de la transferencia de bienes o servicios al cliente. En esas circunstancias, el contrato contiene un componente de financiación significativo. Un componente de financiación significativo puede existir independientemente de si el compromiso de financiación se estipula de forma explícita en el contrato, o bien está implícita en las condiciones de pago acordadas por las partes del contrato” (NIIF, 2023, A1004).

A partir de esto, se puede indicar que el financiamiento implícito entre partes vinculadas es la transferencia encubierta de recursos financieros, que surgen, cuando empresas relacionadas, realizan transacciones comerciales o de financiamientos entre sí, logrando de algún modo, incrementar o disminuir el patrimonio de un país a otro en sus transacciones. Lo importante, valorar las diferencias existentes en tasas corporativas, beneficios fiscales, tasas de interés u otros términos legales, para validar, las diferencias de realidad económica de un país con otro, y, en definitiva, afecte la integridad y el reconocimiento formal de una transacción de financiamiento. La medición afectará la presentación individual de la situación financiera de cada compañía relacionada; además de su comparabilidad y transparencia de la información revelada entre vinculadas.

PARTES VINCULADAS

El apartado 10 de la Norma Internacional de Auditoría 550, adaptada para su aplicación en España mediante Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) (2024) define:

> "(i) una parte vinculada ,tal y como se defina en el marco de información financiera aplicable; o (ii) El caso de que el marco de información financiera aplicable no establezca requerimientos o establezca requerimientos mínimos al respecto: a. una persona u otra entidad que ejerce un control o influencia significativa sobre la entidad que prepara la información financiera, directa o indirectamente a través de uno o más intermediarios; b. otra entidad sobre la cual la entidad que prepara la información financiera ejerce un control o influencia significativa, directa o indirectamente a través de uno o más intermediarios; c. otra entidad que, junto con la entidad que prepara la información financiera, está bajo control común de otra mediante: i. derechos de propiedad en ambas entidades que permiten su control; ii. propietarios que sean familiares próximos; o iii. personal clave de la dirección compartido. No obstante, las entidades que están bajo el control común de un Estado (ya sea una Administración nacional, regional o local) no se consideran partes vinculadas a menos que realicen transacciones significativas o compartan recursos significativos entre sí" (pgs.5-6).

La vinculación se define por la influencia significativa o control que una entidad, persona o transacción ejerce sobre otra. Esto puede ser por propiedad accionaria, vínculos familiares, uso de personal compartido, transacciones importantes o recursos compartidos.

PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Este criterio se define como el precio de una transacción entre entidades comúnmente controladas (partes relacionadas) y, además, el proceso mediante el cual, las entidades controladas fijan precios o rendimientos para sus transacciones intra-empresariales. (Lorraine y Murphy, 2022).

A partir de lo citado se concibe, como el principio de control fiscal, que busca documentar que las transacciones entre partes vinculadas, en su fijación de precios; logren reflejar una realidad económica de mercado, en sus transacciones de bienes o servicios, incluyendo su traslado de utilidades o pérdidas, tal como fuesen reflejadas en sociedades independientes en transacciones comparables.

CRITERIOS DE COMPARABILIDAD

Los factores de comparabilidad que se deben evaluar en una transacción entre partes vinculadas, a continuación, el apartado 1.36 de las Directrices de la OCDE (2022) aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales (EMN) y administraciones tributarias (Directrices OCDE) establecen: Las características con relevancia económica o los factores de comparabilidad que es necesario identificar en las relaciones comerciales o financieras de las empresas asociadas para poder definir de forma precisa la operación pueden clasificarse en términos generales en las siguientes categorías:

> "1. Términos contractuales de la transacción. 2. Funciones desempeñadas de cada una de las partes de la transacción, tomando en cuenta los activos y los riesgos asumidos, incluido la forma en que esas funciones se relacionan con la generación más amplia de valor por parte del grupo multinacional al que pertenecen, las circunstancias que rodean la transacción y la práctica de la industria. 3. Características de la propiedad transferida, o los servicios proporcionados. 4. Circunstancias económicas de las partes y del mercado en el cual operan. 5. Estrategias empresariales perseguidas por las partes" (p.40).

Los factores de comparabilidad son el corazón del principio Arm´s Length según los autores. El motivo del argumento es condicionado por la sencilla razón por la que, si para lograr, que las operaciones controladas, tengan condiciones similares a las transacciones con un independiente en condiciones comparables, y, además, se reflexione sobre la pregunta importante, en el calor de la transacción: ¿Una empresa independiente aceptaría las condiciones de la transacción con mi parte relacionada? En el caso de que la respuesta fuera afirmativa, la mitigación de riesgos se basaría solo al término de documentación comprobatoria.

TÉRMINOS CONTRACTUALES

Por lo que se refiere, a los términos contractuales, el apartado 1.42 de las Directrices de la OCDE (2022) se establece:

> "Una operación es la consecuencia o expresión de las relaciones comerciales o financieras entre las partes. Las operaciones vinculadas pueden haberse formalizado mediante contratos escritos que reflejen la intención de las partes en ese momento en lo referente a los aspectos de la operación recogidos en el contrato, entre los que habitualmente se incluyen la distribución de responsabilidades, las obligaciones y los derechos, la asunción de los riesgos

> identificados y los acuerdos de precios. Cuando las empresas asociadas formalizan una operación mediante contrato escrito, este constituye el punto de partida para definir la operación y analizar cómo se planteaba la distribución de las responsabilidades, riesgos y resultados derivados de su interacción en el momento de la celebración del contrato. Las condiciones de una operación se pueden encontrar, además de en el contrato escrito, en la correspondencia entre las partes" (p.42).

A partir de esto se interpreta que las operaciones vinculadas reflejan relaciones comerciales o financieras formalizadas mediante contratos que establecen responsabilidades, riesgos y acuerdos de precios. Es esencial validar si los términos del contrato coinciden con la realidad económica de las transacciones, considerando el análisis funcional de las partes.

TRANSACCIONES FINANCIERAS - CAPÍTULO X

La alineación adecuada de las transacciones entre partes vinculadas depende de los factores de comparabilidad definidos en el apartado 1.36 de las Directrices OCDE (2022). Es esencial describir con precisión la operación, validar las variables económicas relevantes y determinar si una entidad independiente aceptaría las mismas condiciones. En el contexto de precios de transferencia, el apartado 10.5 indica que no basta con verificar si la tasa de interés de un contrato de préstamo cumple con el principio de plena competencia; también es necesario considerar si el préstamo se debe tratar como tal o como una contribución al capital social (Directrices OCDE, 2022).

Los autores interpretan del apartado anterior, que la evaluación crediticia funge como aspecto relevante, comprender el negocio en sí, su propósito, estructura y el flujo de caja del prestatario, así como, la solidez del balance del prestatario, revisiones de los cambios en las condiciones económicas, tasas de interés o la exposición de la prestataria a movimientos en los tipos de cambio, inflación, riesgo país, elementos que en la comparabilidad definen los parámetros para delimitar si estamos ante un apalancamiento de mercado o una contribución de capital.

NORMAS INTERNACIONALES INFORMACIÓN FINANCIERA (NIIF) - CAPÍTULO 4

ELEMENTOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

En concordancia con lo expuesto por los autores en el párrafo anterior, las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) Ilustradas (2023), en su marco conceptual, exponen las siguientes premisas:

> "4.61. Los términos que carecen de sustancia se desestiman. Un término carece de sustancia si no tiene un efecto apreciable sobre los aspectos económicos del contrato. Los términos que carecen de sustancia podrían incluir, por ejemplo:(a) términos que no obligan a las partes; o (b) derechos, incluyendo opciones, que el tenedor no tendrá la capacidad práctica de ejercitar.
>
> 4.62. Un grupo o serie de contratos puede lograr, o diseñarse para lograr, un efecto comercial global. Para informar de la esencia de estos contratos, puede ser necesario tratar los derechos y obligaciones que surgen de ese grupo o serie de contratos como una unidad de cuenta individual. Por ejemplo, si los derechos u obligaciones en un contrato invalidan simplemente los derechos u obligaciones de otro contrato realizado al mismo tiempo con la misma contraparte, el efecto combinado es que no crea derechos u obligaciones en ninguno de los dos contratos. Por el contrario, si un contrato único crea dos o más conjuntos de derechos y obligaciones, que habrían podido ser creados a través de dos o más contratos separados, una entidad puede necesitar contabilizar cada conjunto como si surgiera de contratos separados, con el fin de representar fielmente los derechos y obligaciones" (véanse los párrafos 4.48 a 4.55) (NIIF, 2023, A55).

TRANSACCIONES FINANCIERAS EN PRÉSTAMOS (EMN)

Las estrategias financieras permiten beneficiarse de las normativas diferentes de pagos por intereses y dividendos entre varias filiales. Una de las técnicas empleadas para eludir tributación se basa en la utilización de sociedades conductoras (conduits) para intermediar en los préstamos "back to back". Mediante este sistema, una filial adecuadamente localizada en un tercer país puede beneficiarse de bajos tipos de gravamen resultantes de convenios para evitar doble imposición. Se utiliza un intermediario bancario localizado en un país que no sea ni el prestamista ni el prestatario, o bien se utiliza un intermediario bancario localizado en un país que no sea ni el prestamista ni el prestatario, o bien se utiliza un banco internacional como intermediario (trustee) para gestionar todos los préstamos de las filiales extranjeras (Alworth, 1988).

USO DE FINANCIAMIENTO INTRAGRUPO

Para financiar sus actividades, las empresas pueden elegir entre aportar capital o contraer deuda o una combinación de ambas alternativas. Las consecuencias fiscales serán diferentes para cada caso. Por ejemplo, los pagos de intereses son deducibles, mientras que los dividendos no lo son. Los intereses pagados a un prestamista no residente podrían gozar de una retención de impuestos más baja en el Estado de la fuente, que un dividendo en virtud de un convenio. En consecuencia, contraer deuda sería más ventajoso, que aportar capital desde el punto de vista fiscal (Casas, Galíndez y Medrano, 2023).

La tasa de interés de plena competencia dependerá en gran medida del riesgo asumido por el prestamista. Cuando se trata de una empresa multinacional, el caso se torna más complejo, ya que suele tener un amplio margen para elegir las jurisdicciones en las que genera sus beneficios, distribuyendo funciones, activos y riesgos entre las diferentes empresas del grupo, a conveniencia. Ello facilita que una empresa multinacional tenga capacidad de influir en la tasa de interés aplicable, manipulando el perfil de riesgo de una operación financiera (Casas, Galíndez y Medrano, 2023).

La tasa efectiva del impuesto sobre los ingresos por intereses originados en operaciones de préstamo intragrupo frecuentemente es reducida. Ello podría darse gracias al otorgamiento de préstamos a través de compañías relacionadas que residen en jurisdicciones con tasas impositivas efectivas más reducidas. Asimismo, dentro de este esquema, una compañía podría aplicar tasas reducidas o nulas de retención en concepto de impuesto sobre la renta atribuible a intereses, al aplicar un tratado de doble imposición. De esta manera resulta posible potenciar el impacto de un esquema de planificación fiscal internacional (Casas, Galíndez y Medrano, 2023).

TRIANGULACIÓN FISCAL

La triangulación en el contexto de este capítulo se define como el uso de dos o más jurisdicciones para realizar operaciones comerciales internacionales como un medio para maximizar los beneficios mediante la reducción de la carga fiscal mundial. Estos esquemas son una forma de planificación fiscal y se consideran triangulares porque implican una transacción entre compañías en dos países principales y otras compañías en uno o más países, cuya participación en el “triángulo” generalmente sirve para reducir la carga fiscal general (Rita, 2023).

APALANCAMIENTO FINANCIERO

Ventaja de fondearse con préstamos en lugar de hacerlo con aportes de capital de propietarios, dada la posibilidad de deducir los intereses pagados. Su efecto puede expresarse a través del concepto de “leverage” o apalancamiento financiero (Godoy y Porporatto, 2023).

CAPITALIZACIÓN EXIGUA O DELGADA

Utilización de la estrategia fiscal para aumentar la deducción de los intereses por la financiación obtenida (principalmente de partes relacionadas o accionistas) en la base imponible del Impuesto a la Renta (IR) o de sociedades. Ello, considerando la diferencia clásica del tratamiento de la financiación respecto del aporte de capital, mencionada en el párrafo precedente (Godoy y Porporatto, 2023).

MODELO DE REGLAS GLOBALES CONTRA LA EROSIÓN DE LAS BASES IMPONIBLES (REGLAS GLOBE) POR LA SIGLA DE GLOBAL ANTI-BASE EROSIÓN EN INGLÉS

Imponer, a los contribuyentes incluidos en el ámbito de aplicación subjetivo de estas reglas, un impuesto complementario (en inglés top-up tax) sobre las utilidades que hayan sido gravadas con una tasa efectiva inferior al 15%, y así alcanzar dicho umbral (OECD/BID, 2024).

Las reglas requieren que los grupos sujetos a este impuesto mínimo global calculen sus utilidades, así como los impuestos que los gravan, de forma agregada en cada jurisdicción. Cuando este cálculo dé como resultado una tasa impositiva efectiva (ETR, por su sigla de Effective Tax Rate, en inglés) inferior al 15%, exigirá, que el grupo multinacional pague un impuesto complementario que elevará el importe total del impuesto sobre los beneficios excedentes del grupo multinacional en esa jurisdicción de baja imposición hasta alcanzar la tasa del 15% (OECD/BID, 2024).

IMPUESTO MÍNIMO COMPLEMENTARIO NACIONAL CALIFICADO (QDMTT) POR SU SIGLA DE QUALIFIED DOMESTIC MINIMUM TOP-UP TAX EN INGLÉS)

El QDMTT permite a la jurisdicción aplicar un impuesto complementario a los beneficios excedentes locales del grupo multinacional cuando esos beneficios están sujetos a una ETR general inferior al 15%. La aplicación de este impuesto adicional no alterará el costo general después de impuestos de las inversiones para el grupo multinacional, porque simplemente habría estado sujeto a la misma obligación

tributaria en otra jurisdicción, de conformidad con la Regla Income Inclusion Rule (IIR) o Undertaxed Profits Rule (UTPR) (OECD/BID, 2024).

REGLA DE UTILIDADES SUBGRAVADAS (UTPR)

Deniega deducción de gastos o requiere un ajuste equivalente, en la jurisdicción de una entidad subsidiaria, que produzca un incremento equivalente en los impuestos pagados por el grupo multinacional (OECD/BID, 2024).

CLÁUSULA DE SUJECIÓN A IMPOSICIÓN (STTR) POR SU SIGLA EN INGLÉS SUBJECT-TO-TAX RULE

Es una norma aplicable sólo cuando se incorpora un convenio de doble imposición, y que permite a la jurisdicción de origen, recuperar la capacidad de gravar ciertas categorías definidas de ingresos transfronterizos intragrupo, cuando éstos estén sujetos a tasas nominales de impuestos sobre la renta de sociedades inferiores al 9% (OECD/BID, 2024).

MATERIALES Y MÉTODOS

El estudio, fue realizado bajo el método mixto, basado en las observaciones y estrategias integrativas que abarcan todos los esfuerzos que los investigadores realizan para llevar a cabo una investigación bajo este enfoque, donde son conscientes y explicitan las elecciones relacionadas con la relación entre los fundamentos metodológicos, filosóficos y conceptuales (fundaciones y justificaciones) y la práctica real (praxis) en estudio (Åkerblad, L., Seppänen-Järvelä, R. y Haapakoski, K. 2020). La mezcla mixta ocurre cuando los resultados cuantitativos iniciales informan a la recolección de los datos cualitativos. Cabe señalar que la segunda fase se construye sobre los resultados de la primera (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018).

El tipo de investigación es analítica por referirse a las metodologías que permiten analizar los grandes datos almacenados por las empresas (Nocker, y Sena, p.4, 2019~~).~~ El diseño es documental, debido a que este enfoque se basa en el análisis de documentos y materiales existentes (como libros, artículos, informes, archivos) para obtener información y conocimientos sobre un tema de interés (Haro, Chisag, Ruiz y Caicedo, 2024).

La necesidad de estructurar la fase cualitativa a través de las revisiones de literatura del tema, la selección de los aspectos teóricos para la exploración de conocimiento del estudio centrando el análisis en las normativas fiscales, con base a la información del Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT) del

Sumario de Legislación Tributaria de América Latina 2023 (Peragón, 2024); y legislaciones sobre el impuesto sobre la renta de algunos países, incluyendo, el análisis de fuentes cuantitativas públicas de la OCDE(2024) sobre las variables en estudio, para construir a partir de los resultados, estudios de casos y valorar los efectos en la discusión del estudio.

Por otro lado, el enfoque del análisis cuantitativo se planteó en tres partes, con fuente pública del Banco Mundial del ejercicio fiscal 2022, se descargó la información relacionada con la proporción de impuestos recaudados sobre su PIB en una fuente de datos de cuarenta y seis (46) países. La muestra escogida fue de doce (12) países de Latinoamérica, el objetivo fue observar la relación entre impuestos recaudados y su crecimiento, comparando a su vez con los datos de fuente pública de la recaudación tributaria como proporción al PIB en la Región ALC del 2022 (OCDE et al, 2024). Se utilizó Excel para limpiar, preparar y analizar los datos, lo que permitió a los autores elaborar los resultados en el gráfico 1.

La segunda parte, partiendo de la base de datos pública de la OCDE, en una frecuencia de observación anual, para un período de tiempo del año 2024, se filtraron doce (12) variables relacionadas con las normas de reducción de beneficios, limitación de intereses, subcapitalización y el puerto seguro, el filtro, reportó una data de un mil cuarenta y uno (1041) puntos de datos y ciento cuarenta y tres (143) países, luego, se escogió una muestra de treinta y cinco (35) países, con el objetivo, de explorar, identificar y describir, las asimetrías híbridas que pudieran existir entre los países de la muestra. Seguidamente, se descargó la información en formato cvs, fue extraída, preparada y procesada por los autores, en *power query* de *excel*, y posteriormente, se visualizaron los resultados en paneles del software *power bi*, incluyendo, el mapa coroplético, para mostrar la ubicación geográfica de los países, y, además, informar su tasa corporativa.

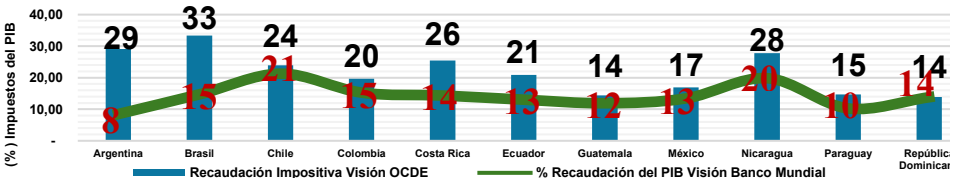
La tercera parte del análisis cuantitativo consistió en recrear casos hipotéticos, con información real de las fuentes investigadas. Su intención fue plantear escenarios acercados a la realidad; además, de ejemplificar los traslados de patrimonio y sus impactos en las bases imponibles de los países. Posteriormente, se realizó una integración secuencial utilizando la descripción y exploración conceptual cualitativa, partiendo de la fase cuantitativa para la evaluación del fenómeno estudiado por los autores.

RESULTADOS

En una muestra de países de Latinoamérica, se muestra, el comportamiento de la captación de recaudación impositiva y su proporción en relación con su crecimiento económico en el período 2022, en una muestra de once (11) países

latinoamericanos, extraído de fuente pública del Grupo Banco Mundial (2022) y las Estadísticas Tributarias en América Latina y el Caribe (ALC) (OCDE et al., 2024).

Gráfico 1. Recaudación impositiva (%PIB) 2022



Fuente: Autores (2024) con datos extraídos del Banco Mundial (2022) y Recaudación Tributaria como proporción al PIB en la Región ALC del 2022. OCDE et al, (2024)

Sin contar con Venezuela, por falta de datos, la media no ponderada de 26 países de América Latina y el Caribe para el periodo de 2022 fue de 21,5% según (OCDE et al, 2024). En el estudio citado, no se evidenciaron fuentes directamente relacionadas sobre la afectación del financiamiento implícito y su relación con la elusión fiscal.

Por otro lado, a pesar de las discrepancias significativas entre los datos de la OCDE y el Banco Mundial visualizadas en el gráfico 1, en relación con el porcentaje de recaudación impositiva del PIB para el mismo período, en la recolección de la fuente de datos o parámetros. Por el ejemplo, el banco mundial en el glosario de metadatos define el código “GC.TAX.TOTL.GD.ZS” como el indicador relacionado con los ingresos fiscales (% del PIB) y en su definición larga, manifiesta la exclusión por multas, contribuciones a la seguridad social, las devoluciones y correcciones a los ingresos fiscales (Banco Mundial, 2024).

Por otra parte, en las estadísticas tributarias en América Latina y el Caribe (1990-2022) de la OCDE/BID/CEPAL/AECID, incluye los ingresos por contribuciones a la seguridad social (OCDE et al., 2024). El argumento, podría justificar las diferencias.

En la segunda fase cuantitativa, en referencia a la información de la base de datos suministrada por la (Data Explorer OCDE, 2024) y para el caso de Venezuela, la revisión del artículo 27 y 116 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente, basados en la aplicación específica de las reglas generales de limitación de intereses, subcapitalización, puerto seguro, además, la relación implícita con las tasas de impuesto corporativas de las sociedades en el mundo.

De la data pública referida en el párrafo anterior, se seleccionaron 35 países del mundo, incluyendo la región administrativa especial de Hong Kong (China) como

muestra, su finalidad, identificar las reglas aplicadas en los países elegidos dentro del marco general de estudio. Cabe destacar que, por las limitaciones de alcance, no se consideraron otros beneficios contractuales de neutralidad fiscal o regímenes preferenciales, diseñados para la protección de inversiones directas extranjeras, en la aplicación de reglas referidas en el párrafo anterior. A continuación, en las tablas 1 y 2 se presentan los resultados:

Tabla 1. Reducción de Beneficios, Puerto Seguro, Subcapitalización, Limitación de intereses 2024 (muestra países)

Paises	Regla APL	Deducibilidad EBITDA
Francia	Safe harbour	0.75
Japan	Earnings stripping	0.5
Argentina	Earnings stripping	0.3
Estonia	Earnings stripping	0.3
Germany	Earnings stripping	0.3
India	Earnings stripping	0.3
Ireland	General	0.3
Peru	Earnings stripping	0.3
Spain	Earnings stripping	0.3
United Arab Emirates	General/Safe Harbour	0.3
United Kingdom	Earnings stripping	0.3
United States	Interest Limitation	0.3
Costa Rica	Earnings stripping	0.2
Andorra	Other	0

Paises	Regla APL	Deducibilidad
Bahamas	No tiene	0
Barbados	No tiene	0
Belize	No tiene	0
Bermuda	No tiene	0
Cayman Islands	No tiene	0
Dominica	No tiene	0
Haiti	No tiene	0
Honduras	No tiene	0
Hong Kong (China)	No tiene	0
Isle of Man	No tiene	0
Panama	No tiene	0
Paraguay	No tiene	0
Trinidad and Tobago	No tiene	0
Uruguay	No tiene	0

Paises	Regla APL	Factor Pasivo / Capital
Brazil	Thin cap	0.3
Canada	Thin cap	1.5
Chile	Thin cap	3
China	Thin cap	2
Colombia	Thin cap	2
Dominican Republic	Thin cap	3
Mexico	Thin cap	3
Venezuela	Thin cap	1

APL = Aplicada

Fuente: Autores (2024) Elaboración propia partiendo de los datos extraídos de la OCDE, relacionados a la reducción de Beneficios, Puerto Seguro, Subcapitalización y limitación de intereses, período 2024.

Tabla 2. Porcentajes (%). Tasas de Impuesto Corporativas 2024. Muestra de países)

Paises	% Impuesto
Colombia	35.00
Brazil	34.00
Venezuela	34.00
Argentina	30.00
Costa Rica	30.00
Haiti	30.00
Honduras	30.00
Mexico	30.00
Trinidad and Tobago	30.00
Peru	29.50
Chile	27.00
Dominican Republic	27.00
Francia	25.83

Paises	% Impuesto
India	25.17
China	25.00
Dominica	25.00
Panama	25.00
United Kingdom	25.00
Uruguay	25.00
Japan	23.20
Spain	23.00
United States	21.00
Estonia	20.00

Paises	% Impuesto
Hong Kong (China)	16.50
Germany	15.83
Canada	15.00
Ireland	12.50
Andorra	10.00
Paraguay	10.00
Barbados	9.00
United Arab Emirates	9.00
Bahamas	0.00
Belize	0.00
Bermuda	0.00
Cayman Islands	0.00
Isle of Man	0.00

Fuente: Autores (2024) Elaboración propia partiendo de los datos extraídos de la Data Explorer OCDE, sobre las tasas corporativas de impuestos de los países muestra, periodo 2024.

Los resultados estadísticos de la tabla 1 y 2, con el software Excel, con la opción menú de datos, análisis de datos, se les aplicó la prueba t de student de dos muestras emparejadas, de las variables (Earnings Stripping/ Interest Limitation; Thin Cap; General Rule; Safe Harbour; versus % Tasas corporativas. De las observaciones, los resultados siguientes:

Tabla 3 – Prueba t de student y Desviación estándar Tabla 1 y 2

Variable Comparada	Coeficiente de Correlación de Pearson	Estadístico t	Valor p (una cola) P(T<=t)	Valor crítico de t (una cola)	Valor p (dos colas) P(T<=t)	Valor crítico de t (dos colas)
Earnings Stripping/Interest Limitation	0,163	-11,082	2,696E-13	1,690	5,393E-13	2,030
Thin Capitalization	0,349	11,158	2,236E-13	1,690	4,472E-13	2,030
Safe Harbour	0,017	11,104	2,553E-13	1,690	5,106E-13	2,030
General Rule	0,088	11,117	2,472E-13	1,690	4,944E-13	2,030

Variable	Desviación Estándar
Tasas Corporativas	10,91
Earnings Stripping/ Interest Limitation	0,15
Thin Capitalization	0,96
Safe Harbour	0,13
General Rule	0,17

Fuente: Autores (2024) Elaboración propia partiendo de los datos extraídos tabla 1 y 2 del estudio, periodo 2024.

Ejemplo 1: Diferencias de normativas. La empresa A (Matriz) ubicada en Canadá, desea recibir un préstamo de $100 000 000, otorgado por su Empresa B (Filial) ubicada en Bahamas, con una tasa de interés del 15% anual. Canadá retiene por retenciones de impuestos sobre las rentas por los intereses pagados al exterior 25%. Tasa de impuestos corporativos de Canadá 15%, y de las Bahamas es 0%. Canadá posee regla sobre limitación de intereses, con un límite máximo del 30% deducible sobre los beneficios antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization (EBITDA); en las Bahamas, puede registrar los intereses que ellos deseen.

De la transacción deriva lo siguiente: Tener una empresa B (Filial) en las Bahamas sirve a la empresa A (Matriz) - Canadá para transferir a la empresa B un crédito de impuesto compensable en el balance del 15% de gasto de interés pagado de la empresa A. La empresa B no paga impuesto corporativo del ingreso.

La empresa A(Matriz) - Canadá, retiene el 25% (Artículo 212, numeral 1, inciso b Income Tax Act, 2021, p.195) o aplica la regla de subcapitalización (Artículo 18, numeral 4 Income Tax Act, 2021, p.11) de los pagos de intereses al extranjero y el retorno del capital de trabajo prestado. Además, posee regla de limitación de intereses del 30% del EBITDA (Department of Finance Canada, 2022). En este caso se precisa que las EMN, puede incrementar su patrimonio, utilizando financiamientos de bajo costo e impuestos, además de transferir la riqueza al país canadiense, usando países intermediarios; que su interés o modelo de negocio es sostener la captación de grandes capitales con modelos financieros sustentables, sin impuestos, que desprotege el desarrollo social colectivo por la fractura del sistema de tributación global, en pro de beneficios corporativos.

El ejemplo describe, explora e identifica, las brechas normativas existentes en las legislaciones tributarias de los países, con el uso de la planificación fiscal entre jurisdicciones. El ejemplo de Canadá demuestra, que el uso de reglas descritas

para proteger la fuga de capital y la deducibilidad de gastos por intereses deja pocos espacios para eludir en la jurisdicción, se puede apalancar y crecer con el empleo de modelos distintos que se amoldan para incrementar patrimonio. Caso contrario, la otra jurisdicción, en su modelo, protege el empleo y las inversiones de capital. Su estrategia de crecimiento económico va dirigida a recaudar por la búsqueda de otros ingresos, como tasas, aranceles, gravamen en los dividendos, bienes raíces y las nóminas de empleados. Esto lleva a preferir, que los califiquen como países no cooperantes, por el simple hecho de proteger y mantener el sustento de sus beneficios; que de uno u otro modo funciona en esos países de muy baja imposición, abriendo la brecha fiscal beneficiosa para las empresas, pero a costa del aumento de la desigualdad y equidad entre los sistemas tributarios del mundo.

En el ejemplo 2, se diseñó una transacción haciendo visualizar las diferencias en las fuentes de gravabilidad y ventajas fiscales. El ejemplo es un simple préstamo con intereses del 15% anual. Una entidad que se encuentra ubicada en Costa Rica, Empresa A(Filial), le otorga un préstamo a una relacionada ubicada en Panamá, Empresa B (Filial), cuya finalidad es obtener un rendimiento del 25% en ese país con el capital prestado.

El dinero sale de la filial de Costa Rica, a la filial de Panamá. En Costa Rica y Panamá poseen un criterio de sujeción de la fuente territorial, limitando la gravabilidad de los ingresos generados fuera del territorio. Sin embargo, desde la perspectiva de Panamá, los pagos realizados a personas o entidades no domiciliados (Costa Rica), a la entidad residente (Panamá) está obligada a retener el impuesto sobre la renta a las tasas regulares, sobre el cincuenta por ciento (50%) de la suma por los pagos realizados al exterior; representando, un crédito del 12,5% por retenciones sobre remesas al exterior, pudiendo este, ser compensado en Costa Rica. Por otro lado, el ingreso por intereses recibidos por Costa Rica, por ser de fuente extraterritorial, sería no gravable, de esta forma existe un traslado e incrementos de patrimonio de la empresa B a la A y apalanca a la empresa B con mejores condiciones según las reglas visualizadas en la tabla 1 del presente escrito.

DISCUSIÓN

Con base en los resultados de la fase cuantitativa y cualitativa del presente documento, los autores interpretan los resultados a continuación:

El indicador estadístico de la desviación estándar promedio en las tasas corporativas fue de 10.91, el resultado, fomenta la transferencia de beneficios entre jurisdicciones, erosionando las bases imponibles en países con alta imposición. Otro dato importante, el 47 % de la muestra analizada, no tiene reglas de limitación de intereses, permitiendo así la triangulación de financiamiento entre partes

vinculadas. Adicionalmente, el coeficiente de correlación de Pearson de un 0.163 es débil (Earnings Stripping/Interes Limitation) esto significa que en promedio los países de estudio no ajustan sus tasas impositivas en función a sus políticas de deducibilidad de intereses, permitiendo que las empresas puedan beneficiarse de la triangulación de financiamientos. Por otro lado, el valor p, es extremadamente bajo (5.3926E-13) (Earnings Stripping/Interes Limitation); indicando que la probabilidad de que esta diferencia observada entre las medias se deba al azar, es casi nula, y la magnitud del valor t (-11.082) (Earnings Stripping/Interes Limitation). Lo que muestra que la diferencia entre ambas medias es grande, su valor absoluto confirma una notable diferencia entre las deducibilidades de intereses y las tasas impositivas, confirmando, que las asimetrías en las normativas fiscales pueden ser explotadas a través de la triangulación de financiamiento, permitiendo a las empresas reducir su carga fiscal de manera significativa.

En relación con la subcapitalización el valor p, reportó un resultado bajo (4.47184E-13) (Thin Cap) demostrando, que la probabilidad de que esta diferencia observada entre las medias se deba al azar es casi nula, y la magnitud de este valor t (11.158) (Thin Cap) indica diferencia entre las medias del factor de pasivo y la tasa impositiva es estadísticamente real. Lo que confirmó fue el aprovechamiento de la relación entre la tasa impositiva y el factor de pasivo. Además, el coeficiente de correlación de 0.349 con una relación moderada infiere que, a medida que las tasas impositivas aumentan, el factor de pasivo también tiende a incrementarse, y viceversa. Para finalizar, los safe harbour y general rules presentan los mismos patrones de interpretación explicados en la discusión. El análisis demostró que las empresas pueden estructurar su financiamiento aprovechando esta relación para optimizar deducciones fiscales y minimizar la carga impositiva en las estrategias de triangulación de financiamientos entre partes vinculadas.

CONCLUSIONES

La falta de armonización en las normativas fiscales crea una competencia desleal y una carga fiscal desigual. La estadística del estudio concluye que las variaciones en la aplicación de las normativas fiscales en los países analizados tienen implicaciones significativas en la planificación fiscal internacional y en la armonización de políticas fiscales.

Por lo tanto, es esencial implementar medidas coordinadas en el contexto internacional, reforzando el impuesto mínimo global, e incluyendo a todos sin excepciones en un marco consolidado ONU-OCDE. Además, es crucial fortalecer los aspectos de transparencia y cooperación internacional, así como, los mecanismos de intercambio de información fiscal y las exigencias de los reportes país por país. La armonización de las reglas, con equidad estadística y consolidada

en la región, fomentará un sistema fiscal justo y eficiente, beneficiando a las economías nacionales, el comercio y la cooperación global.

FINANCIAMIENTO

Este trabajo no fue financiado.

CONFLICTO DE INTERESES

Los autores declaran no tener conflictos de intereses financieros ni personales que puedan influir inapropiadamente en el desarrollo de este artículo.

REFERENCIAS

Åkerblad, L., Seppänen-Järvelä, R. y Haapakoski, K. (2020). Integrative Strategies in Mixed Methods Research. Journal of Mixed Methods Research,15(2), 152–170. https://doi. org/10.1177/1558689820957125.

Alworth, J. (1988). *The Finance, Investment and Taxation Decision of Multinationals*. Basil Blackwell Ltd Edition.

Berger, P. y Luckmann, T. (2003). La construcción social de la realidad. Buenos Aires. Editorial Amorrortu. Documento URL: https://redmovimientos.mx/wp-content/uploads/2020/07/La-Construcci%C3%B3n-Social-de-la-Realidad-Berger-y-Luckmann.pdf

Bezanilla, M., Poblete, M., Fernández, D., Arranz, S., y Campo, L. (2018). El Pensamiento Crítico desde la Perspectiva de los Docentes Universitarios. Estudios pedagógicos (Valdivia), 44(1), 89-113. Consultado el 10 de enero de 2019. Disponible en https://dx.doi.org/10.4067/S0718-07052018000100089.

Blumer, H. (1969). Symbolic interactionism: Perspective and method. Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.

Casas, M., Galíndez, J. y Medrano, F. (2023). 3.2. Manipulación de precios de transferencia. Manual sobre Control de la Planeación Tributaria Internacional. 3.Planeación Tributaria Internacional Nociva: Principales Conductas y Mecanismos para identificarla, Centro Interamericano de Administración Tributaria (CIAT), páginas 11-12, Recuperado de url: https://www.ciat.org/3-2-manipulacion-de-precios-de-transferencia/ciat.org/3-10-triangulacion/

Centro Interamericano de Administraciones Tributarias – CIAT (Ed.), Peragón, L. (Coord.) (2024). Sumario de Legislación Tributaria de América Latina 2023. (versión actualizada) CIAT.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2024). Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe, 2024 (LC/PUB.2024/5-P), Santiago, 2024.

Corporate Tax Haven Index. (2024). Indicator Profiles. Recuperado de URL: https://cthi.taxjustice.net/indicators/ deduction-limitation-of-interest-payments.

Department of Finance Canada. (2022). Legislative proposals relating to the Income Tax Act and other legislation. https://fin.canada.ca/drleg-apl/2022/ita-lir-1122-n-1-eng.html?form=MG0AV3.

Eden, L. y Murphy, L. (2022). The Ethics of Transfer Pricing: Insights from the Fraud Triangle. Journal of Forensic and Investigative Accounting, 3 (Special Issue): 360- 383. Documento Recuperado URL: https://www.nacva.com/content.asp?contentid=1137

Fondo Monetario internacional (FMI) (2024). Entire World Economic Outlook database: October 2024. Recuperado de URL: https://www.imf.org/en/Publication.

Gadamer, H. (1977). Verdad y método I: Fundamentos de una hermenéutica filosófica.

Godoy, J., Porporatto, P. y Medrano, F. (2023). 3.1. Subcapitalización y otras operaciones financieras internacionales. Manual sobre Control de la Planeación Tributaria Internacional. 3.Planeación Tributaria Internacional Nociva: Principales Conductas y Mecanismos para identificarla, Centro Interamericano de Administración Tributaria (CIAT), p.11, Recuperado de url: https://www.ciat.org/3-1-subcapitalizacion-y-otras-operaciones-financieras-internacionales/

Grupo Banco Mundial (2024). Banco de datos indicadores del desarrollo mundial. Consultado el 02 de diciembre de 2024. Disponible en: https://databank.bancomundial.org/reports.aspx?source=world-development-indicators#

Grupo Banco Mundial (2024). Glosario de Metadatos. Disponible en: https://databank.worldbank.org/metadataglossary/world-development-indicators/series/GC.TAX.TOTL.GD.ZS?form=MG0AV3.

Haro Sarango, A. F., Chisag Pallmay, E. R., Ruiz Sarzosa, J. P., & Caicedo Pozo, J. E. (2024). Tipos y clasificación de las investigaciones. LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades 5 (2), 956 – 966. https://doi.org/10.56712/latam.v5i2.1927.

Hernández, J. (2009). Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos. Historia de una asimetría normativa. Editorial Hegoa. Documento URL: https://publicaciones.hegoa.ehu.eus/publications/203.

Hernández-Sampieri, R. y Mendoza, C. (2018). Metodología de la Investigación: Las Rutas Cuantitativa, Cualitativa y Mixta. España: McGraw-Hill Interamericana.

Income Tax Act of 2025[ITA]. Part XIII Tax on Income from Canada of Non- Resident Person Article 212(1) (b).04/14/2025. (Canada). Documento URL: https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/I-3.3/page-195.html#docCont.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) (2024). Norma Internacional de Auditoría 550 Partes Vinculadas (NIA-ES 550), p.5-6. Adaptada para su aplicación en España mediante Resolución del ICAC, Documento URL: https://www.icac.gob.es/node/4114.

López, S. (2023). Recaudación tributaria en ALC y México: resilencia y las carencias del estado de bienestar mínimo, p.144, Ediciones del Lirio. Casa Abierta al Tiempo. México.

Miras, N. (2020). La controvertida delimitación del concepto armonización impositiva externa. España. Revista Nueva Fiscalidad. Numero 2 abril-junio 2020 ISSN:1696-0173, páginas 205-2020. Documento URL: https://www.dykinson.com/revistas/nueva-fiscalidad/1235/

Nocker, M. y Sena, V. (2019). Big Data and Human Resources Management: The Rise of Talent Analytics. Social Sciences-Basel, 8 (10), 273. https://doi.org/10.3390/socsci8100273

Normas de Contabilidad NIIF Ilustradas. (2023). Parte A. IFRS Foundation.

OECD et al. (2024). Estadísticas tributarias en América Latina y el Caribe 2024, OECD Publishing, p.14. Paris, Consultado el 02 de diciembre de 2024. Disponible en: https://doi.org/10.1787/ec57392c-es.

OECD/BID (2024). Manual de Implementación del Impuesto Mínimo (Segundo Pilar): Marco Inclusivo sobre BEPS, Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios, OECD, Paris, Recuperado de URL: https://www.oecd.org/tax/beps/manual-de-implementacion-del-impuesto-minimo-segundo-pilar.pdf.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2020). Limitación de las deducciones de intereses. Acción 4 BEPS. Recuperado de url: http://www.oecd.org /tax/beps/beps-actions/action4.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2015). Proyecto OCDE/G20 sobre la erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios. Informes finales 2015. Resúmenes, p.17.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2024). Reglas de limitación de intereses (ILR), Recuperado de url: https://data-explorer.oecd.org/.

Rita, E. (2023). 3.10. Triangulación. Manual sobre Control de la Planeación Tributaria Internacional. 3.Planeación Tributaria Internacional Nociva: Principales Conductas y Mecanismos para identificarla, Centro Interamericano de Administración Tributaria (CIAT), páginas 11-12, Recuperado de url: https://www.ciat.org/3-10-triangulacion/

Schwandt, T. (2003). Three Epistemological Stances for Qualitative Inquiry Interpretivism, Hermeneutics and Social Constructionism. In N. K. Denzin & Y. S. Lincoln (Eds.), The landscape of qualitative research: Theories and issues (p. 292–331). Sage Publications.

Stake, R. (2005). Qualitative case studies. In N. K. Denzin & Y. S. Lincoln (Eds.), The SAGE handbook of qualitative research (p. 443–466). Sage Publications Ltd. Yin, R. K. (2018). Case study research and applications: Design and methods (6th ed.). Sage Publications.