

La economía digital y el derecho a monetizar la información: Un camino posible

Octavio Salazar Mesías*

Resumen.- El presente artículo analiza los desafíos que la economía digital plantea a la tributación internacional y propone como alternativa el reconocimiento del derecho a monetizar los datos personales (DMDP). Se plantea la creación de un Identificador Tributario Digital Único (ITDU) y un sistema de reporte digital que traslade la carga tributaria a las MNEs, garantizando transparencia, equidad fiscal y reconocimiento de los derechos de las jurisdicciones de mercado.

Palabras clave.- Tributación Internacional – Datos Personales – Monetización de Información – Fiscalización Tributaria Digital – Herramientas Legales Digitales.

Abstract.- This article analyzes the challenges that the digital economy poses to international taxation and proposes, as an alternative, the recognition of the right to monetize personal data. It proposes the creation of a Unique Digital Tax Identifier and a digital reporting system that shifts the tax burden to MNEs, ensuring transparency, tax fairness, and recognition of the rights of market jurisdictions.

Keywords.- International Taxation – Personal Data – Monetization of Information – Digital Tax Auditing – Digital Legal Tools.

* Sobre el autor: Socio de Ecovis Perú. Abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), postgrado en Derecho Tributario Internacional en la Universidad Austral de Buenos Aires (Argentina) y el International Tax Center de la Universidad de Leiden (Holanda); y LL.M. en International Tax Law por la Universidad de Negocios y Economía de Viena (Wirtschaftsuniversität Wien). Miembro del Instituto Peruano de Derecho Tributario y de la Asociación Fiscal Internacional - Grupo Peruano.

I. Introducción

En el mundo digital actual, la información se ha transformado en uno de los activos más preciados por parte de los actores económicos¹. Grandes corporaciones tecnológicas han edificado auténticos imperios basados en la recopilación, procesamiento y comercialización de los datos de las personas. No obstante, quienes generan estos datos (los usuarios) casi nunca reciben una retribución por el uso comercial de su información privada.

La realidad ha creado complejos problemas fiscales² en el mundo entero. Gigantes como Google, Meta (Facebook), Amazon y otras operan con esquemas comerciales que requieren un flujo constante de datos aportados por sus usuarios, y pueden obtener enormes ganancias en territorios donde no cuentan con instalaciones físicas, lo que complica la implementación de los convencionales criterios de gravamen internacionales.

Precisamente, con el fin de abordar los desafíos planteados por la tributación de la economía digital, donde resalta la obsolescencia de los actuales sistemas de tributación vigentes en el mundo, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)³ y el Grupo de los Veinte (G20) han propuesto una solución enfocada en dos pilares. El Pilar Uno consiste en crear un nuevo vínculo fiscal para las empresas multinacionales (EMN), donde la falta de presencia física no sea un impedimento para que una jurisdicción grave los ingresos de dichas entidades⁴.

¹ Customer Data Platform Institute. (21 de abril de 2023). El valor de los datos de los clientes: ¿cuánto podrían valer? Recuperado de: <https://www.abc.es/economia/hacienda-maniobra-gravar-youtubers-exiliados-andorra-eventos>.

² Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]. (2021). Declaración sobre el enfoque de dos pilares para abordar los desafíos fiscales derivados de la digitalización de la economía. <https://www.oecd.org/tax/beps/declaracion-sobre-el-enfoque-de-dos-pilares-para-abordar-los-desafios-fiscales-derivados-de-la-digitalizacion-de-la-economia-octubre-2021.pdf>.

³ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]. (2024). Base Erosion and Profit Shifting Project: Pillar One – Amount B. https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/pillar-one-amount-b_21ea168b-en

⁴ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]. (2021). Declaración sobre el enfoque de dos pilares para abordar los desafíos fiscales derivados de la digitalización de la economía. <https://www.oecd.org/tax/beps/declaracion-sobre-el-enfoque-de-dos-pilares-para-abordar-los-desafios-fiscales-derivados-de-la-digitalizacion-de-la-economia-octubre-2021.pdf>.

Recordemos que la estructura del actual régimen de tributación internacional se remonta a los años 1920 y siguientes, una época en la que la economía del comercio internacional se basaba netamente en artículos tangibles y la comunicación entre los protagonistas era lenta⁵. Como resultado de ello, la tributación doméstica se ha construido bajo el denominado principio de territorialidad, basándose tanto en el contribuyente, según su residencia fiscal, como en el vínculo geográfico con el hecho imponible, entendido como la fuente de ingresos⁶.

El principio básico reinante en el mundo es precisamente el de territorialidad⁷; y bajo dicha guía se han generado problemas en términos de doble tributación internacional o el múltiple gravamen. En efecto, buscando mitigar aquella situación y armonizar la fiscalidad internacional, se ha avanzado en la celebración de tratados internacionales como los convenios para evitar la doble imposición, cuyo estándar radica en los modelos aprobados por la OCDE. Estos cuerpos legales suelen dar importancia a la presencia física de los no residentes, gravando principalmente según el estado de residencia, a menos que haya un establecimiento permanente en el otro estado⁸.

[org/tax/beps/declaracion-sobre-el-enfoque-de-dos-pilares-para-abordar-los-desafios-fiscales-derivados-de-la-digitalizacion-de-la-economia-octubre-2021.pdf](#)

- ⁵ KOBETSKY, M. (2011). Historia de los tratados fiscales y el concepto de establecimiento permanente. En *Tributación internacional de establecimientos permanentes: Principios y políticas* (Cambridge Tax Law Series). Cambridge University Press.
- ⁶ GADZO, S. (2018). The principle of 'nexus' or 'genuine link' as a keystone of international income tax law: A reappraisal. *Intertax*, 46(3), 194–209.
- ⁷ KOKOTT, J. (2022). Derecho Internacional Público y Tributación: Nexo y territorialidad. En E. Traversa (Ed.), *Nexo Fiscal y Jurisdicción en el Derecho Internacional y de la UE*, pp. 5.
- ⁸ DANTAS, E. (2022). Desafíos fiscales de la economía digital: una evaluación de la nueva regla de nexo de la OCDE basada en umbrales de ingresos. *Boletín de Tributación Internacional*, pp 3.

En estos tiempos, y por diversos factores⁹, una parte importante de la economía se ha digitalizado por completo, lo que no solo implica el auge de nuevos modelos de negocios, sino también mercados y productos digitales. De esta manera, el proceso de creación de valor ha evolucionado significativamente para las EMN. Consecuentemente, la tendencia de mantener instalaciones físicas disminuirá con el tiempo hasta el punto en que no será necesaria ninguna presencia física, y las actividades se realizarán especialmente de forma remota¹⁰.

Bajo este contexto, y como respuesta a la situación planteada anteriormente, diferentes países vienen reformulando sus conceptos de territorialidad para incluir la economía digital, creando múltiples nexos aplicables. Con esto, además, se viene acentuando la necesidad de coordinar las jurisdicciones superpuestas de estos países y abordar la complejidad generada por tener múltiples ordenamientos de tributación que naturalmente podrían colisionar.

Hasta la fecha, si bien una de las soluciones internacionales más prometedoras a la problemática de la tributación internacional sería la propuesta diseñada en el Pilar Uno de la OCDE, la cual –junto con el Pilar Dos– introduce nuevos instrumentos de asignación que se utilizarán además del método existente para compensar las deficiencias del modelo tributario internacional, mediante el presente trabajo de investigación no solo revisaremos el tema en cuestión, sino que quisiéramos además plantear una alternativa distinta: el derecho a monetizar los datos personales (“DMDP”).

Lo antes expuesto se basa en la premisa de que las personas deberían obtener un pago económico por parte de las compañías que utilizan

⁹ Según el reporte estadístico Instituto Nacional de Salud y Centro Nacional de Epidemiología, Prevención y Control de Enfermedades (2021), el Perú ha sido uno de los países más afectados por este virus en toda la región. Esto, a su vez, aceleró una creciente evolución normativa relacionada con el teletrabajo. Precisamente, en mayo de 2023, el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) informó que más de 220,000 personas realizaban teletrabajo en el país, siendo esta una medida aplicable tanto en el sector privado como en el público.

¹⁰ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]. (2019). Propuesta de la Secretaría para un “Enfoque Unificado” bajo el Pilar Uno: Documento de consulta pública (9 de octubre–12 de noviembre de 2019). Publicaciones de la OCDE.

su información personal; esto se conoce como el DMDP. En ese orden, el presente estudio se centra en responder la siguiente cuestión: ¿qué obstáculos impositivos enfrentan los individuos al ejercer su derecho a generar ingresos a partir de sus datos, y de qué manera se puede facilitar la fiscalidad de las ganancias obtenidas por este concepto? Para responder las interrogantes, la investigación pretende aprovechar los avances tecnológicos para diseñar un mecanismo de cooperación internacional que garantice una imposición eficiente del DMDP en el entorno digital, aportando así nuevas perspectivas a la discusión global sobre la regulación fiscal en la era tecnológica.

II. Breve aproximación al Pilar Uno

En los términos de la OCDE, la consigna del Pilar Uno es asegurar una distribución más equitativa de los beneficios y los derechos de imposición entre los países, especialmente en el caso de las EMN que son las máximas beneficiarias de la globalización¹¹. Dentro de este contexto, el Pilar Uno busca ampliar los derechos de imposición de las jurisdicciones de mercado (que, para algunos modelos de negocios, son las jurisdicciones donde los usuarios están físicamente ubicados), siempre que exista una participación activa y sostenida de un negocio en esa economía específica a través de actividades dirigidas de manera presencial o remota hacia esa jurisdicción en particular¹².

Concretamente, el Pilar Uno se aplicará inicialmente a las EMN con un volumen de negocios global superior a los 20 mil millones de euros y una rentabilidad superior al 10% (i.e., beneficio antes de impuestos/ Ingresos). Cuando la EMN obtenga al menos 1 millón de euros en ingresos de una jurisdicción de mercado, se asignará un determinado importe sobre esa jurisdicción de mercado, la cual podrá gravar. El

¹¹ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]. (2021). Puntos destacados: Enfoque de dos pilares para abordar los desafíos fiscales derivados de la digitalización de la economía (Octubre 2021). OCDE. Recuperado de: <https://www.oecd.org/tax/beps/puntos-destacados-enfoque-de-dos-pilares-para-abordar-los-desafios-fiscales-derivados-de-la-digitalizacion-de-la-economia-octubre-2021.pdf>

¹² Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]. (2020). Tax Challenges Arising from Digitalisation – Report on Pillar One Blueprint: Inclusive Framework on BEPS, pp. 11.

umbral de ingresos se reducirá para jurisdicciones más pequeñas (PIB < 40 mil millones de euros) a 250,000 euros.

Así pues, cuando sea aplicable, el 25% de las ganancias residuales (más del 10% de los ingresos) de la EMN se asignará a la jurisdicción de mercado mediante un criterio de asignación basado en los ingresos. En esencia, el Pilar Uno supone un cambio radical al concepto actual incluido en la mayoría de los tratados fiscales, que requiere la existencia de un establecimiento permanente en una jurisdicción antes de que surja el derecho a gravar las ganancias de una empresa. En cambio, la imposición se asentará en el uso o consumo de bienes o servicios dentro de la jurisdicción de mercado.

Importante resaltar que el Pilar Uno está estructurado en términos de “Monto A”, por un lado, y “Monto B”, por otro. En cuanto al Monto A, se centra en apartar parte de las ganancias residuales de las empresas más grandes y rentables del mundo en beneficio de las jurisdicciones en las que se suministran bienes o servicios o donde se encuentran los clientes (jurisdicciones de mercado)¹³.

El Monto A contempla un nuevo derecho impositivo para las jurisdicciones de mercado sobre una porción de las ganancias residuales que, a su vez, se evalúa a nivel del grupo de EMN (o segmento, línea de negocios, etc.)¹⁴. De otra parte, el Monto B se enfoca en simplificar la aplicación del principio de plena competencia (“ALP”, por sus siglas en inglés), lográndolo al determinar las ganancias atribuibles a actividades de marketing y distribución, así como mejorando la certeza tributaria mediante la cooperación tributaria multilateral¹⁵.

¹³ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OECD]. (2022). Public Consultation Document – Progress Report on Amount A of Pillar One: Two-Pillar Solution to the Tax Challenges of the Digitalisation of the Economy, 11 July – 19 August 2022, pp. 8.

¹⁴ ADDA, M., SCANDONE, F. S., & LORENZI, U. (2021). The new taxing right under Pillar One: Preliminary thoughts on potential implications for MNEs. *International Transfer Pricing Journal*, 28(1), pp. 10

¹⁵ VAN DAM, H., KIÈS, C., KLETHI, P.A., VAN DER KROON, S., KUNEN, J.W., & DA SILVA, B. (2021). Taxing the digitalized economy: Key takeaways from the OECD public consultation on the Pillar One and Pillar Two blueprints. *International Transfer Pricing Journal*, 28(3), pp. 165.

Fluye de lo expuesto que se deben cumplir dos umbrales para que un grupo cubierto –EMN y en general todas las entidades económicamente vinculadas– sea considerado como sujeto a los términos del Pilar Uno. El primer umbral tiene en cuenta el monto mínimo de ingresos del grupo (i.e., la prueba de los ingresos globales), que es una cantidad establecida con un volumen de negocios anual global superior a los 20 mil millones de euros. El segundo umbral, por su parte, aborda los márgenes de beneficio de la EMN (i.e., la prueba de rentabilidad), estableciendo el límite para las EMN con un margen de beneficio superior al 10 % (beneficio antes de impuestos/ingresos). Por lo tanto, las EMN con ingresos inferiores a los 20 mil millones de euros en el período actual, así como las empresas con pérdidas o aquellas con márgenes de beneficio bajos, quedan excluidas del alcance.

Nótese que, con la emisión del Pilar One – Amount B, aprobado por el Marco Inclusivo de la OCDE/G20 sobre BEPS (sujeto a reservas registradas por parte de India), las empresas deberán evaluar si tienen transacciones que puedan estar dentro del alcance del Monto B y, con ello, estimar el impacto financiero en su operación. Precisamente, será importante para las empresas monitorear la implementación del aludido Monto B por parte de las jurisdicciones en donde lleven a cabo negocios¹⁶.

De la misma forma, las fechas de implementación por parte de las jurisdicciones relevantes deben ser monitoreadas ya que esto podría ser relevante para contabilizar el impacto fiscal y, consecuentemente, la tasa impositiva efectiva del grupo¹⁷. Además, el documento se incorpora en las Directrices de la OCDE sobre Precios de Transferencia como un Anexo al Capítulo IV.

Ahora bien, las posiciones y opiniones relacionadas al Pilar Uno son diversas. Algunos, por ejemplo, plantean iniciar la implementación del Pilar Uno con un escalón de alcance más elevado. De ese modo, únicamente las EMN más grandes y rentables serán sometidas al régimen, reduciendo gradualmente los trancos a lo largo de los años e incrementando progresivamente el número de entidades incluidas en

¹⁶ Ernst & Young [EY]. (2024). OECD releases final guidance on Pillar One – Amount B. Ernst & Young. Recuperado de: https://www.ey.com/en_be/tax/tax-alerts/2024/oecd-releases-final-guidance-on-pillar-one-amount-b

¹⁷ *Ibidem*.

el rango establecido. Esto, además, sugiere la posibilidad de eficiencia en cuanto a los costos de implementación por parte de las autoridades tributarias. Otra opción es comenzar a reducir los umbrales solo después de que haya transcurrido un período de revisión¹⁸.

En este sentido, dependiendo del éxito del uso del Monto A, y contemplando la esfera de la certeza tributaria deseada (i.e., sustentada en el principio de seguridad jurídica¹⁹), el volumen de negocios anual total para que una gran empresa entre en el ámbito del Monto A disminuirá de 20 a 10 mil millones de euros. La revisión previamente mencionada está programada para llevarse a cabo siete años después de la entrada en vigor del acuerdo. Conjuntamente, deberá completarse en un plazo máximo de un año calendario²⁰.

Cabe destacar que las reglas del Pilar Uno, en mayor o menor medida, continúan abiertas. Esto es, aún no han sido completamente desarrolladas y, conforme lo hemos mencionado, es previsible esperar cambios en su desarrollo. Nótese, de cualquier modo, que aunque las pautas puedan ser rediseñadas, persistirán los desafíos de implementación, así como otras cuestiones que –bajo nuestra vista– tendrían que repotenciarse.

III. Incertidumbres sobre el Pilar Uno y temas por evaluar

Es claro que el Pilar Uno requerirá de esfuerzos conjuntos para su implementación y no se trata de una herramienta autoejecutable. Por lo tanto, una de las principales complejidades presentadas es la necesidad de “domesticar” o incorporar la norma fiscal internacional para

¹⁸ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]. (2020). *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Report on Pillar One Blueprint: Inclusive Framework on BEPS*. OECD Publishing.

¹⁹ Si bien nuestro ordenamiento no se remite de modo expreso al concepto de seguridad jurídica¹³³; el Tribunal Constitucional se refiere a este como un pilar consubstancial del Estado Constitucional de Derecho, principio constitucional, relacionándolo con la predictibilidad de las conductas (en especial, la de los poderes públicos) frente a los supuestos previamente determinados por el Derecho, señalando que la seguridad jurídica “es la garantía que informa a todo el ordenamiento jurídico y que consolida la interdicción de la arbitrariedad”. Sentencia del Tribunal Constitucional de fecha 30 de abril de 2003, recaída en el Expediente No. 0016-2002-AI/TC.

²⁰ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OECD]. (2021). *Addressing the Tax Challenges of the Digitalisation of the Economy*.

que pueda aplicarse dentro de una jurisdicción determinada. Esto, principalmente, se puede hacer mediante reglas internas o a través de una convención multilateral²¹.

Conviene tener presente que, en octubre de 2023, el TFDE publicó un texto del Convenio Multilateral (CM), junto con su declaración explicativa y el entendimiento sobre la ‘Aplicación de la Certeza’ para el Monto A del Pilar Uno, que reflejaba el consenso alcanzado hasta ese momento entre los miembros sobre la arquitectura técnica del referido Monto A. El objetivo de dicho documento fue garantizar la transparencia, facilitar la capacidad de algunos miembros para participar en procesos internos requeridos para adaptarse exitosamente a lo dispuesto por el TFDE y facilitar la resolución de las diferencias pendientes²².

En estricto, resolver las diferencias es un trabajo que continúa en realización, además del estancamiento en los nuevos impuestos sobre servicios digitales y otras medidas similares relevantes. Por lo tanto, el compromiso del TFDE sigue vigente y se espera finalizar el texto del MLC los miembros del Marco Inclusivo reafirman su compromiso de lograr una solución basada en el consenso y finalizar el texto del CM en marzo de 2024.

A la luz de otros antecedentes tratándose también de iniciativas OCDE, se espera que los países lleguen a un acuerdo, seguido de la firma de una convención para la puesta en marcha del Pilar Uno. Sin embargo, algunos autores creen que quizás sea demasiado optimista esperar que las leyes fiscales nacionales divergentes puedan integrarse para abordar los desafíos de la globalización digital²³.

Respecto del caso peruano, la complejidad de implementar el Pilar Uno puede ser mayor para los países en desarrollo debido a la falta de capacidad para llevar a cabo reformas, puesto que puede no ser una prioridad y hay una experiencia limitada disponible. Es aún más

²¹ LI, J. (2021). The legal challenges of creating a global tax regime with the OECD Pillar One Blueprint. *Bulletin for International Taxation*, 75(2), pp. 84-93.

²² Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OECD]. (2023). Update to Pillar One timeline by the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS.

²³ LI, op. cit., pp. 93.

complejo cuando se tiene en cuenta el tiempo limitado asignado para la implementación de la medida²⁴.

De ese modo, aun cuando el Perú ha sido uno de los países socios más activos en comprometerse con la OCDE y la adopción de sus instrumentos, todavía no somos un país miembro. Consecuentemente, el Pilar Uno podría estar aún más lejos²⁵ para nosotros que para otros vecinos de la región; ello sin mencionar la coyuntura política y económica (con desafortunados indicadores como los altos niveles de informalidad y la reciente recesión) que nos acompaña.

Considerando estos argumentos, sería válido encontrar cierto especismo entre la mayoría de actores en cuanto a la eficacia del Pilar Uno. Propiamente, la “solución final” para la tributación de la economía actual (que está compuesta por empresas con presencia física, presencia digital o ambas) aún tiene trabajo pendiente.

Además, las EMN que actualmente pagan impuestos normalmente bajo las reglas actuales advertirán que dichas reglas coexisten con los nuevos impuestos propuestos, generando –cual tratándose de un canon– mayores costos administrativos o conflictos entre los dos sistemas, no solo para los contribuyentes sino también para las autoridades fiscales²⁶.

Otra cuestión discutible es la referida a las reglas del nexo y los umbrales del PIB. Por ejemplo, si un grupo cubierto obtiene 1 millón de euros en ingresos dentro de una jurisdicción, la misma sería elegible para el Monto. No obstante, si el producto interno bruto de la jurisdicción es inferior a 40 mil millones de euros, el umbral se reducirá a 250,000 euros.

El compromiso del umbral, entonces, sea éste en 1 millón de euros o en 250,000 euros, ha sido objeto de discusión, puesto que el PIB no es un indicador estable a lo largo del tiempo, sino que puede variar año tras

²⁴ LI, op. cit., pp. 94.

²⁵ International Monetary Fund. (2023). International corporate tax reform (Policy Paper No. 2023/001, pp. 19). International Monetary Fund.

²⁶ LI, op. cit., pp. 87.

año²⁷. Ello, precisamente, podría afectar la certeza fiscal para las EMN que obtienen ingresos cercanos a los rangos establecidos.

Ante lo anterior, una propuesta es que los umbrales de PIB establecidos permanezcan vigentes durante un período de tiempo más prolongado, al menos hasta el inicio de la implementación del Monto A²⁸; o, alternativamente, que la OCDE, con determinada periodicidad, publique una lista de países que cumplen con los estándares de PIB para garantizar la coherencia en su ejercicio a nivel general. También se ha destacado la necesidad de especificar –con el sustento debido, claro– las razones económicas detrás de cualquiera de las opciones de política preferidas.

La determinación del monto del PIB es relevante, dado que cuanto mayor sea el umbral del PIB, menos jurisdicciones serán elegibles para la asignación del Monto A, y si el monto de los ingresos es menor, más jurisdicciones serían elegibles. Lo dicho, ciertamente, plantea argumentos a favor o en contra de aumentar o disminuir los umbrales, dependiendo de la propuesta.

Tan solo aquellos países que generan grandes ingresos dentro de una jurisdicción de mercado se benefician con la asignación del Monto A, al reducir los costos y esfuerzos administrativos necesarios para el cumplimiento tanto de las autoridades fiscales como de los contribuyentes. Por el contrario, se podría argumentar que la reducción de los umbrales del PIB permitiría a los países beneficiarse de esta medida al generarse mayores ingresos, lo que sucedería eventualmente en el caso peruano y otros estados de la región.

Con relación al Monto B, entre los temas pendientes se encuentra la definición o modelo del acuerdo que tendrían que adoptar las autoridades competentes, y que se utilizarían en el contexto de jurisdicciones de baja capacidad y relaciones bilaterales donde el objeto sea evitar la

²⁷ BARBOSA, M. H., & PETRUZZI, R. (2022). Comments to the Public Consultation Document ‘Pillar One – Amount A: Draft Model Rules for Nexus and Revenue Sourcing’ (OECD public consultation). OECD.

²⁸ VAN DAM, H., VÁZQUEZ, J. M., BURIK, S., & KUNEN, J.W. (2022). Comments to the Public Consultation – Progress Report on Amount A of Pillar One. Loyens & Loeff.

doble imposición, pero también prevenir la doble no imposición. Esto, se advierte, sería desarrollado en el Inclusive Framework durante el 2024.

Por último, la complejidad del Pilar Uno y su implementación sería muy marcada para los países en desarrollo, debido principalmente a la falta de capacidad para llevar a cabo reformas. En estricto, nuestra experiencia reciente comprueba que, cuando los temas en agenda no son prioridades para los grupos políticos que ostentan el poder, el avance es limitado, por no decir nulo. El tema se vuelve más complejo cuando notamos la presencia de períodos (definidos) que serán asignados para implementar la medida²⁹.

IV. Una propuesta de cambio: Monetización de la información y DMDP

i. El valor de la información y la relación triangular

A diferencia de los activos tangibles, cuya naturaleza impide su fraccionamiento o distribución simultánea, los activos digitales presentan una característica única: pueden copiarse, multiplicarse y compartirse entre diversos actores al mismo tiempo sin perder su integridad original³⁰. Esta cualidad ha abierto la puerta a modelos de negocio capaces de generar valor de manera exponencial. Con esa lógica, las empresas han encontrado dos vías principales para rentabilizar los datos personales: una directa, mediante su comercialización con terceros, y otra indirecta, al transformar esos datos en insumos que permiten desarrollar nuevos productos, servicios o información de valor agregado, que luego son comercializados en el mercado³¹.

La transformación digital está cambiando profundamente el mundo, alterando cómo las empresas interactúan con sus clientes y cómo los

²⁹ International Monetary Fund. (2023). International corporate tax reform (Policy Paper No. 2023/001), pp. 19.

³⁰ EY Global. (2018). How to monetize IoT data to create value. Ernst & Young Global Ltd. Recuperado de: https://www.ey.com/en_gl/consulting/how-to-monetize-iot-data-to-create-value.

³¹ FRED, J. (2017). Data monetization – How an organization can generate revenue with data? [Tesis de maestría, Tampere University of Technology]. Tampere University of Technology.

individuos interactúan entre sí. Los datos son el eje de esta economía digital, y su valor comercial se ha convertido en una importante fuente de ingresos para muchas empresas tecnológicas³². En este contexto, la monetización de datos se ha convertido en una práctica común: las empresas recopilan datos personales de los usuarios, los analizan y los convierten en información procesable que puede ser vendida o utilizada para dirigir anuncios u optimizar servicios, programar campañas de ventas, entre otros³³.

El fenómeno descrito es resultado directo del aprovechamiento masivo de técnicas de minería de datos y de procesos de monetización de información digital³⁴. Este último consiste en transformar grandes volúmenes de datos corporativos (habitualmente sin estructura y subutilizados) en activos informacionales valiosos, susceptibles de ser convertidos en ingresos, ya sea mediante pagos directos o como contraprestación de servicios³⁵.

Lejos de limitarse a la venta de bases de datos crudas o tratadas, la monetización de datos engloba estrategias más complejas. Las organizaciones los emplean como insumo para desarrollar productos orientados al valor, generar rendimientos financieros, y obtener beneficios económicos indirectos como descuentos comerciales, campañas publicitarias financiadas por terceros, o incluso reducción de costos operativos derivados de una mayor eficiencia basada en analítica³⁶.

Este modelo de explotación ha generado un crecimiento sostenido a nivel global. De hecho, se estima que el mercado internacional de monetización de datos, valorado en 2.100 millones de dólares en 2020, superará los 15.400 millones de dólares para el año 2030, con una

³² EY Global, op. cit.

³³ FRED, op. cit.

³⁴ KANHAIYA, K., PRADEEP, R., & VINEET, K. (2022). Data monetization market research, 2030. Allied Market Research. Recuperado de: <https://www.alliedmarketresearch.com/data-monetization-market>.

³⁵ *Ibidem*.

³⁶ OFULUE, J., & BENYOUCEF, M. (2022). Data monetization: Insights from a technology-enabled literature review and research agenda. *Management Review Quarterly*, 74(2), pp. 521-565. Springer.

tasa de crecimiento anual compuesta del 22,1 % durante el período 2021–2030³⁷.

Ahora bien, la relación entre los usuarios, las empresas digitales y los anunciantes se ha vuelto cada vez más compleja y entrelazada en la era de la monetización de datos. Existe una doble carga para los usuarios, quienes, al ceder sus datos personales, no solo renuncian a su privacidad, sino que además son objeto de publicidad dirigida, la cual puede resultar intrusiva e incluso percibirse como injusta, al generar una sensación constante de vigilancia.

En consecuencia, a medida que las empresas digitales continúan obteniendo beneficios económicos a partir de la utilización o comercialización de los datos personales, surge una interrogante fundamental: ¿los beneficios que reciben los consumidores (como el acceso a redes sociales o la funcionalidad de búsquedas predictivas) guardan proporcionalidad con el valor económico de los datos que se extraen de ellos?³⁸

ii. DMDP: Una revisión conceptual

En este contexto, diversos académicos han venido promoviendo la teoría del “dato como trabajo” (“data as labour theory”), la cual sostiene que los usuarios deben ser considerados no como proveedores de capital, sino como proveedores de trabajo, y que, por ende, deben tener derecho a una remuneración por su contribución^{39 40}. Autores como Jaron Lanier y E. Glen Weyl han desarrollado el concepto de “dignidad de los datos” (“data dignity”), y argumentan que los datos constituyen una forma

³⁷ Agencia de la Unión Europea para la Ciberseguridad [ENISA]. (2018). The Value of Personal Online Data. ENISA. Recuperado de: <https://www.enisa.europa.eu/publications/info-notes/the-value-of-personal-online-data>

³⁸ FRED, op. cit.

³⁹ ARRIETA, I., GOFF, L., JIMENEZ, D., LANIER, J., & WEYL, E. G. (2018). Should we treat data as labor? Moving beyond “free.” American Economic Association Papers and Proceedings, 108, pp. 38–42.

⁴⁰ HARRIS, R. (2020). Forging a path towards meaningful digital privacy: Data monetization and the CCPA. Loyola of Los Angeles Law Review, 53(1), pp. 223–250.

de trabajo, por lo que su apropiación sin compensación constituye una forma de explotación laboral⁴¹.

Para hacer posible el reconocimiento de la dignidad de los datos, en algunas jurisdicciones se están realizando esfuerzos por reforzar los derechos de propiedad sobre los datos personales⁴². Andrew Yang, ex candidato presidencial de Estados Unidos, ha propuesto que los individuos deben tener propiedad legal sobre sus datos personales, y que estos deben ser tratados como un bien patrimonial⁴³. Yang sostiene que actualmente las personas no reciben una compensación adecuada por el valor de sus datos, lo que les niega autonomía y dignidad sobre su información personal⁴⁴.

Esta línea de pensamiento también ha ganado tracción en la política europea⁴⁵ y canadiense⁴⁶. La ex canciller alemana Angela Merkel, por

⁴¹ LANIER, J., & WEYL, E. G. (2018). A blueprint for a better digital society. *Harvard Business Review*, 96(5), pp. 128-137.

⁴² "For example, the 2019 Own Your Own Data Act [in the US] attempted to provide people with property rights over their data, [by] developing a licensing system that focused on portability" Own Your Own Data Act, S. 806, 116th Cong. (as introduced by Sen. John Kennedy, 14 March 2019); COFONE, I. N. (2021). Beyond data ownership. *Cardozo Law Review*, 43(2), pp. 507-553.

⁴³ SWANT, M. (2019). Andrew Yang proposes digital data should be treated like a property right. *Forbes*. Recuperado de: <https://www.forbes.com/sites/martyswant/2019/11/01/andrew-yang-proposes-digital-data-should-be-treated-like-a-property-right>

⁴⁴ YANG2020. (2019). Regulating technology firms in the 21st century. Recuperado el 1 de abril de 2025, de <https://2020.yang2020.com/blog/regulating-technology-firms-inthe-21st-century>.

⁴⁵ "The European Commission launched a consultation group assessing data ownership"; Comisión Europea. (2014). Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: Towards a thriving data-driven economy (COM/2014/0442 final). Recuperado de: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52014DC0442>.

⁴⁶ "The Canadian government Committee on Access to Information, Privacy, and Ethics has recommended establishing rules and guidelines regarding data ownership and data sovereignty with the objective of ending the non-consented collection and use of citizens' personal information" Zimmer, B. (2018). Addressing digital privacy vulnerabilities and potential threats to Canada's democratic electoral process. House of Commons of Canada; COFONE, op. cit.

ejemplo, ha defendido la necesidad de una regulación uniforme a nivel de la Unión Europea que establezca un marco común sobre la titularidad de los datos para estos fines comerciales⁴⁷. Propuestas similares han sido presentadas por distintos grupos mediáticos y por miembros de la comunidad de desarrolladores de blockchain, quienes consideran que esta tecnología puede ser instrumental para restituir a los usuarios el control sobre sus datos⁴⁸. En esa misma línea, Isabella de Michelis y Luca Bolognini, en su ensayo titulado “Una introducción al derecho a monetizar”, sostienen que los usuarios deben tener un papel más activo en los procesos de minería de datos y elaboración de perfiles, y que debe garantizarse una compensación justa por el uso de sus datos personales⁴⁹. Proponen la creación de un marco jurídico que permita a los usuarios finales transferir sus datos personales (incluidos aquellos generados por dispositivos del Internet de las Cosas) bajo un régimen de derechos de propiedad⁵⁰.

Permitir que los usuarios participen directamente en la creación de valor digital generaría economías de escala y fomentaría una competencia más saludable en el mercado. En conclusión, De Michelis y Bolognini afirman que, en el entorno digital (donde los datos de los usuarios constituyen la materia prima para el desarrollo de productos y servicios digitales) resulta injusto excluir a los propios usuarios de las oportunidades de monetización de esos datos⁵¹. Por ello, abogan por un nuevo marco normativo que otorgue a los usuarios de Internet el “derecho a monetizar”.

⁴⁷ Ver la Conferencia de Prensa. Merkel: Regulate Ownership of Data (2017). Consulta: 17 de abril de 2025, <https://www.bundesregierung.de/bregde/aktuelles/merkel-eigentum-an-daten-regeln-745810>. COFONE, op. cit.

⁴⁸ Por ejemplo. “The Financial Times” argumentó en 2018 que los consumidores deberían recibir compensaciones por permitir la utilización de sus datos; Financial Times. (2018, marzo 21). Data privacy rights require data ownership. Recuperado el 28 de marzo de 2025, de <https://www.ft.com/content/a00ecf9e-2d03-11e8-a34a-7e7563b0b0f4>

⁴⁹ DE MICHELIS, I., & BOLOGNINI, L. (2018). An introduction to the right to monetize (RTM). Istituto Italiano per la Privacy e la Valorizzazione dei Dati..

⁵⁰ *Ibidem*.

⁵¹ *Ibidem*.

Según los autores, establecer el derecho a monetizar permitiría que los usuarios finales reciban una compensación proporcional a su aporte informacional, lo que conduciría a un ecosistema digital más equitativo, inclusivo y sostenible⁵². Adicionalmente, algunos académicos argumentan que los usuarios deben recibir compensación no solo por proveer datos, sino también por los riesgos que esta cesión implica para su bienestar económico. Esto se debe a que las grandes empresas están recopilando información sin ofrecer retribución alguna, y luego utilizan esos datos para desarrollar inteligencia artificial que, eventualmente, reemplaza a los mismos usuarios en el mercado laboral. Esta dinámica genera un perjuicio financiero, lo que refuerza la necesidad de que la sociedad reciba un beneficio tangible por la información que entrega⁵³.

En esa línea, la Ley de Privacidad del Consumidor de California (CCPA)⁵⁴ representa un avance normativo significativo, al reconocer el valor monetario de los datos personales. Esta ley otorga a los consumidores un mayor control sobre la forma en que se recolecta y utiliza su información, y crea un mecanismo para que puedan monetizar sus datos. Si bien actualmente no ofrece una estructura concreta para que los consumidores obtengan ganancias económicas directas, representa un paso hacia la disrupción de los modelos tradicionales de intercambio de datos y la consolidación del derecho a monetizar la información personal. En el futuro cercano, es probable que otros gobiernos adopten esquemas similares para otorgar más privacidad, control y derechos de monetización a los ciudadanos.

Actualmente, la tecnología ya permite a los usuarios conocer el valor monetario de sus datos personales y monetizarlos efectivamente⁵⁵. Este valor puede estimarse tanto para los datos utilizados internamente por una empresa, como para aquellos vendidos a anunciantes o terceros.

⁵² *Ibidem*.

⁵³ *Ibidem*.

⁵⁴ California Consumer Privacy Act, Cal. Civ. Code §§ 1798.100-1798.199.

⁵⁵ Por ejemplo, revisar: Killi App <https://www.reclaimyours.com/>; Oceanprotocol <https://oceanprotocol.com/>; Swash <https://swashapp.io/>; Brave Browser <https://brave.com/>; Ernie App <https://ernieapp.com/>; Datum App <https://datum.org/>; Meeco <https://www.meeco.me/>; Mine App <https://www.saymine.com/>; De Datavakbond <https://datavakbond.nl/>; Datacoup <https://datacoup.com>. Consulta: 15 de abril de 2025.

La información puede mostrarse al usuario diferenciada por proveedor de servicios, de modo que en cada cuenta se visualice el valor generado. Parámetros como la frecuencia de uso y la tasa de conversión influyen directamente en la valorización del dato, al igual que las configuraciones de privacidad: a menor restricción, mayor potencial económico del dato⁵⁶.

Con el auge de la tecnología y las comunicaciones, este modelo de negocio ha demostrado ser altamente lucrativo. Empresas del rubro tecnología han generado ingresos sustanciales mediante el uso y análisis de los datos personales de los usuarios⁵⁷. Sin embargo, los individuos cuyos datos son utilizados para generar dicho valor rara vez reciben compensación directa. Esto plantea cuestiones fundamentales sobre la equidad, la justicia fiscal y la distribución del valor económico generado en la economía digital.

El DMDP, entonces, propone un cambio en la dinámica actual, bajo la cual únicamente las empresas del rubro tecnología generan ingresos sustanciales mediante el uso y análisis de los datos personales de los usuarios⁵⁸, siendo que los individuos –en adelante– tendrían el derecho legal a recibir una compensación monetaria por el uso de sus datos personales por parte de entidades comerciales⁵⁹. Esto implicaría el reconocimiento de los datos personales como un activo económico sobre el cual el titular tiene ciertos derechos patrimoniales.

La implementación del DMDP podría adoptar diversas formas. Una posibilidad sería un sistema en el que los usuarios puedan negociar directamente con las empresas el uso de sus datos. Alternativamente, podrían establecerse mecanismos regulatorios que obliguen a las empresas a compensar a los usuarios por la recopilación y uso de sus datos, por ejemplo, a través de pagos directos, sistemas de licencias o regalías.

⁵⁶ DE MICHELIS & BOLIGNINI, op. cit.

⁵⁷ Deloitte. (2019). Digital transformation through data: A guide for news and media companies to drive value with data. Google News Initiative. Recuperado de: <https://newsinitiative.withgoogle.com/articles/deloitte-digital-transformation-through-data/>

⁵⁸ *Ibid.*

⁵⁹ MOORE, S. (2015). How to monetize your customer data. Gartner; FRED, op. cit.

Este concepto no solo aborda la cuestión de la justicia económica, sino que también tiene importantes implicaciones fiscales. Si los usuarios comienzan a recibir ingresos por permitir el uso de sus datos, estos ingresos estarían sujetos a tributación. Esto, a su vez, plantea la necesidad de desarrollar marcos normativos claros sobre cómo deben tratarse dichos ingresos dentro del sistema fiscal de cada país.

A medida que más jurisdicciones enfrentan el reto de gravar la economía digital, el DMDP puede ofrecer una solución innovadora para asignar derechos fiscales a las jurisdicciones donde residen los usuarios y se generan los datos altamente apreciados. Esto permitiría a los países gravar de manera más equitativa los beneficios económicos generados por las empresas digitales, especialmente aquellas que operan sin presencia física en sus territorios.

Partiendo de la premisa donde los usuarios recibirán compensación económica bajo el esquema del DMDP, en la siguiente sección se abordarán los desafíos fiscales específicos que plantea la tributación de dichos ingresos.

V. Una propuesta de cambio: Monetización de la información y DMDP

En este apartado analizaremos los retos fiscales que enfrentan los individuos cuando empiezan a recibir ingresos derivados de la monetización de sus datos personales bajo un esquema de DMDP. La atención se centra tanto en problemas de diseño tributario como en aspectos administrativos y prácticos que podrían afectar la implementación eficaz del sistema.

El reconocimiento del DMDP como un derecho patrimonial de los usuarios en la economía digital representa un punto de inflexión en el diseño del sistema fiscal contemporáneo⁶⁰. Si los datos personales pasan a ser considerados activos generadores de valor económico (y, por lo tanto, susceptibles de generar renta imponible), ello implica necesariamente la revisión y adecuación del marco normativo que regula tanto la determinación de la renta como la obligación tributaria de los

⁶⁰ BURNS, L., & KREVER, R. (1998). Taxation of income from business and investment. En V. Thuronyi (Ed.), *Tax law design and drafting* (Vol. 2, pp. 1-69). International Monetary Fund.

contribuyentes y/o responsables. Sin embargo, esta transición no está exenta de retos técnicos, jurídicos y administrativos.

i. Calificación jurídica de los ingresos percibidos por DMDP

Uno de los principales retos es la calificación tributaria del ingreso percibido por los usuarios como contraprestación por el uso de sus datos personales. En términos doctrinales, la dificultad radica en determinar si dicho ingreso se encuadra como:

- Ganancia de capital, en tanto producto de la cesión de un activo intangible auto-generado;
- Renta del trabajo independiente, si existe habitualidad y carácter empresarial;
- Ingreso esporádico o incidental, si se trata de microtransacciones no recurrentes.

Indudablemente, superar este primer nivel de discusión es fundamental; siendo que esta indeterminación genera inseguridad jurídica y sería obstáculo del cumplimiento tributario efectivo⁶¹. A nivel práctico, ello incide directamente en aspectos como la identificación del tipo de impuesto aplicable (renta, dividendos, regalías), la aplicabilidad de retenciones, y la deducción de gastos (difícilmente atribuibles, puesto que los datos no tienen costo de adquisición claro).

De cualquier modo, la imposición directa sobre los usuarios por los ingresos derivados del DMDP presenta dificultades prácticas y estructurales. Así pues, bajo el sistema propuesto, en lugar de gravar directamente a los usuarios, el impuesto recaería sobre las empresas multinacionales (MNEs), y se calcularía a una tasa fija sobre el monto total pagado a los usuarios en una jurisdicción determinada.

Esta propuesta se inspira en un sistema de Impuesto sobre Distribución de Dividendos (“DDT”), en virtud del cual los dividendos estarían exentos para los accionistas, pero la empresa distribuidora debía abonar el impuesto correspondiente sobre las utilidades distribuidas; lo que

⁶¹ MILOT, L. (2010). What are we – Laborers, factories, or spare parts? The tax treatment of transfers of human body materials. *Washington and Lee Law Review*, 67(3), pp. 1053-1132; BURNS & KREVER, op. cit.

sucedía, por ejemplo, en la India⁶². Dicho ingreso estaría exonerado de imposición en manos del usuario final⁶³.

ii. Problemas de valoración objetiva de los datos

Una dificultad adicional y sustancial es la valoración económica del ingreso derivado del DMDP, especialmente cuando los datos no son transferidos a terceros mediante un precio de mercado, sino usados internamente para fines algorítmicos (como perfiles, inteligencia artificial o publicidad dirigida). En estos casos, no existe un valor observable de transacción, lo que plantea retos para la determinación de la base imponible⁶⁴.

Si bien existen aproximaciones indirectas –como el valor promedio de los datos en plataformas publicitarias– no hay consenso metodológico global. La OCDE, en informes como *Taxing the Digital Economy* (2020), ha reconocido la falta de transparencia en las estructuras de precios de los activos informacionales, lo cual dificulta su tributación justa y eficaz.

iii. Atomización de contribuyentes y eficiencia administrativa

Una de las características propias del modelo DMDP es que la base de usuarios es amplia, dispersa y con ingresos individualmente reducidos. Esto significa que millones de contribuyentes podrían percibir montos bajos (a menudo por debajo del umbral mínimo no imponible). La implicancia práctica es clara: el costo administrativo de fiscalizar individualmente a esta masa de contribuyentes superaría, con alta probabilidad, la recaudación potencial⁶⁵.

⁶² Véase Sección 115-O of the Indian Income-tax Act, 1961

⁶³ Véase *Godrej & Boyce Manufacturing Company Ltd. v. DCIT* (2017) (81 taxmann. com 111) (Corte Suprema), en el cual la Corte Suprema de la India sostuvo que el Impuesto sobre Distribución de Dividendos (DDT) debe considerarse como un impuesto aplicado sobre las utilidades distribuidas de la empresa.

⁶⁴ FEYGIN, Y., HECHT, B. et al. (2021). *A data dividend that works: Steps toward building an equitable data economy*. Berggruen Institute.

⁶⁵ OECD Forum on Tax Administration. (2022, 28 de septiembre). *Tax Administration 3.0 and the Digital Identification of Taxpayers: Initial Findings*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/3ab1789a-en>.

En consecuencia, se hace necesaria la implementación de mecanismos de cumplimiento simplificado⁶⁶, tales como:

- Regímenes de retención en la fuente por parte de las plataformas digitales;
- Sistemas automáticos de reporte y declaración;
- Umbrales de exoneración, con tributos aplicables solo a montos acumulados relevantes.

iv. Doble imposición internacional y nexo fiscal digital

La dimensión transfronteriza del ecosistema digital amplifica los desafíos fiscales del DMDP. Dado que los usuarios pueden residir en una jurisdicción diferente de aquella donde se encuentra la empresa que monetiza sus datos, se genera un riesgo claro de doble imposición internacional, así como de vacíos de imposición.

Por ejemplo, una plataforma radicada en Irlanda podría monetizar datos de usuarios ubicados en Perú, India o México. Si el ingreso no es gravado en origen ni reconocido en destino, se produce una erosión de la base imponible. Si, por el contrario, ambas jurisdicciones pretenden gravarlo, el resultado sería la doble imposición. Este problema se agrava por la ausencia de un nexo físico, lo que debilita las potestades tradicionales de imposición territorial.

El principio de asignación de derechos fiscales a la jurisdicción de mercado, que subyace en el Pilar Uno del proyecto BEPS de la OCDE, se alinea con la lógica del RTM y podría servir como base normativa para resolver esta tensión.

v. Obligaciones formales y capacidad de cumplimiento

Finalmente, existen dudas significativas respecto a las obligaciones formales de los usuarios individuales bajo un esquema de monetización de datos. La mayoría carece de capacidad técnica o financiera para registrar ingresos mínimos, determinar su naturaleza fiscal, aplicar retenciones o emitir comprobantes tributarios. Del lado de las plataformas, tampoco existe hoy una infraestructura obligatoria y uniforme que les exija actuar como agentes de retención o como emisores de reportes automatizados.

⁶⁶ *Ibid.*

En este sentido, una propuesta que planteamos es la creación de un sistema de Identificación Tributaria Digital Única⁶⁷ (ITDU) y el uso de tecnologías distribuidas (blockchain) para automatizar el cumplimiento sin exigir intervención directa de los usuarios. Justamente, el código de ITDU consistiría en un cifrado alfanumérico de formato universal, cuyos caracteres incluirían información que permita identificar el país de residencia del usuario. Por ejemplo, a cada usuario se le asignaría una única ITDU, y si este cambiase de país de residencia (o de acceso), los caracteres correspondientes al país dentro del código se actualizarían automáticamente, en función de la dirección IP.

Asimismo, las MNEs que recolectan datos de los usuarios también estarían obligadas a obtener un ITDU. Este sistema tendría interoperabilidad transfronteriza, y los usuarios que deseen monetizar sus datos estarían obligados a proporcionar su ITDU a la MNE que efectúe el pago correspondiente ante la autoridad tributaria respectiva.

VI. Reflexiones finales

Como se ha expuesto, el Pilar Uno representa la propuesta de la OCDE destinada a transformar el sistema tributario internacional para hacer frente a los desafíos surgidos de la digitalización de la economía. A través del Monto A y las pautas relacionadas con el nexo, además del origen de los ingresos, el objetivo del aludido Pilar es abordar completa y definitivamente dichos desafíos. No obstante, persisten diversos problemas que requieren de soluciones o, cuando menos, propuestas de remedios.

⁶⁷ Este sistema propuesto de UDTIN sigue una lógica similar a la del código de Identificador de Entidad Legal (“LEI”, por sus siglas en inglés) para transacciones financieras, o al Número Internacional de Cuenta Bancaria (“IBAN”) utilizado por las instituciones bancarias. El código LEI es un identificador alfanumérico de 20 caracteres que se asigna a las personas jurídicas y actúa como un directorio global para identificar entidades legales a nivel mundial. Global Legal Entity Identifier Foundation (GLEIF). Introducing the Legal Entity Identifier (LEI): About LEI. GLEIF. Recuperado el 15 de febrero de 2025, de <https://www.gleif.org>. Por su parte, el IBAN es un sistema de numeración internacionalmente aceptado que permite identificar de manera única la cuenta bancaria de un cliente. El IBAN está compuesto por un código de país alfabético, seguido por dos dígitos de control, y posteriormente hasta treinta y cinco caracteres que representan el número de cuenta bancaria. (IBAN. (s. f.). List of abbreviations used in bank funds transfers. IBAN. Recuperado el 15 de febrero de 2025, de <https://www.iban.com/glossary>).

Aunque las opiniones podrían revelarse en el mismo sentido y aceptar la necesidad de una solución global para gravar la economía digital, todavía es cierto que esto demanda que la implementación práctica sea viable para todos los operadores involucrados. Además, es vital que se cumpla con los principios de neutralidad, certeza y simplicidad para la creación de tal imposición.

Bajo esta lógica, conviene recordar que la complejidad asociada a la introducción de una nueva norma podría tornarla impracticable y generar costos administrativos elevados, tanto para las autoridades fiscales como para las grandes empresas (quienes, en principio, serían el “target” de estas herramientas)⁶⁸. En el caso peruano, la experiencia de este tipo de obstáculos predomina.

Por su lado, entendiendo que las disposiciones del Pilar Uno pueden ser sujetas de evaluación, sería conveniente preguntarnos si modificar las reglas actuales de nexo y origen de los ingresos servirá como soporte de su implementación. De esta manera, con la dificultad que implica tratar de reflejar y adaptarse a la diversidad de lo existente en diferentes geografías, las reglas del Pilar Uno podrían sumar partidarios y volverse más flexibles, siempre sobre la premisa de ser una herramienta enfocada al incremento de la simplicidad de las empresas.

De cualquier modo, su implementación paralela junto con las reglas fiscales internacionales actualmente vigentes amplía la idea de que el Pilar Uno sea solamente una medida provisional, y que quizás no se perciba como la solución definitiva ni a largo plazo. Más aún, debido a la preexistencia de criterios, llegará el momento de responder de manera objetiva a la pregunta de si la implementación del mencionado Pilar beneficiará a la mayoría de las jurisdicciones o si sus ventajas solo serán aprovechadas por algunos⁶⁹.

Por otro lado, el surgimiento de la economía digital y la expansión de los modelos de negocio basados en datos han generado desafíos inéditos en el ámbito de la fiscalidad internacional. Las MNEs están utilizando los datos personales de los usuarios para generar beneficios significativos, lo

⁶⁸ SALAS, L. (2023). Nexus and revenue sourcing rules under OECD Pillar One. En M. Lang (Ed.), *Series on International Tax Law* (Vol. 137, pp. 123). IBFD.

⁶⁹ VAN DAM, VÁZQUEZ, BURIAL & KUNEN, op. cit.

cual resalta la relevancia del concepto emergente de derecho a monetizar los datos (DMDP). Este artículo explora dicho concepto, en virtud del cual los usuarios individuales podrían recibir una compensación monetaria por parte de las MNEs por la utilización económica de sus datos personales.

En particular, la tesis plantea la creación de un Número Único de Identificación Tributaria Digital (ITDU) y un sistema de reporte basado en accesos digitales. El ITDU permitiría a las MNEs agrupar y consolidar los pagos realizados a usuarios por jurisdicción, y calcular así la obligación tributaria total correspondiente en cada país. Integrado a las plataformas digitales, el ITDU facilitaría la transparencia fiscal y reduciría los riesgos de evasión.

Finalmente, el traslado de la carga tributaria del usuario a las MNEs respecto de los ingresos generados por el RTM, combinado con un enfoque centrado en el usuario y apoyado en infraestructuras digitales como el UDTIN, constituye una solución prometedora para reconocer los derechos fiscales de las jurisdicciones de mercado. Con investigación continua, voluntad política y cooperación internacional, es posible construir un sistema fiscal más justo y eficaz para la era digital.

