



conetic

Confederación Española de Empresas de Tecnologías
de la Información, Comunicaciones y Electrónica.



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA, COMERCIO
Y EMPRESA

ICEX

ESTRATEGIA DE ENTRADA, FISCALIDAD Y OPERACIÓN

para empresas TIC españolas en América Latina

Diciembre 2025

www.conetic.info



ÍNDICE

Introducción y alcance del informe	6
Nota metodológica	7
Limitaciones	8

ARGENTINA

Resumen Ejecutivo	10
Contexto económico y riesgo operativo	11
Alternativas de entrada al mercado argentino	14
Impacto fiscal en el momento de la facturación y el cobro	17
Retenciones aplicables a proveedores no domiciliados	21
IVA e impuestos indirectos	24
Hardware TIC y soluciones integradas	26
Ejemplos ilustrativos aplicados a soluciones TIC	28
Riesgos, límites y puntos críticos a considerar	31
Conclusiones prácticas para empresas TIC españolas	35
Anexos	37

CHILE

Resumen Ejecutivo	41
Contexto país: entorno económico, institucional y riesgo operativo	42
Relación fiscal Chile-España	45
Modelos de entrada al mercado chileno	48
Fiscalidad directa aplicable a empresas TIC españolas en Chile	52
Imposición indirecta e impuestos digitales	56
Impacto fiscal por tipo de operación TIC	59
Obligaciones formales, facturación y cumplimiento	61
Riesgos fiscales, operativos y puntos críticos a evitar	64
Recomendaciones estratégicas para empresas TIC españolas	67
Anexos	69

COLOMBIA

Resumen Ejecutivo	74
Contexto económico y riesgo operativo en Colombia	75
Alternativas de entrada al mercado colombiano para empresas TIC españolas	77
Impacto fiscal en el momento de la facturación y el cobro	80

Retenciones aplicables a proveedores no domiciliados	82
IVA e impuestos indirectos aplicables a operaciones TIC en Colombia	84
Tratamiento fiscal del hardware TIC y de las soluciones integradas en Colombia	87
Ejemplos ilustrativos aplicados a operaciones TIC en Colombia	88
Riesgos, límites y puntos críticos en la operación TIC en Colombia	91
Conclusiones para empresas TIC españolas	92
Anexos	93

MÉXICO

Resumen Ejecutivo	97
Contexto económico y riesgo operativo en México	99
Alternativas de entrada al mercado mexicano para empresas TIC españolas	102
Impacto fiscal en el momento de la facturación y el cobro en México	105
Retenciones aplicables a proveedores no domiciliados en México	107
IVA e impuestos indirectos en operaciones TIC en México	110
Tratamiento del hardware TIC y soluciones tecnológicas integradas en México	113

INTRODUCCIÓN Y ALCANCE DEL INFORME

El presente informe ha sido elaborado a petición de **CONETIC**, la Confederación Española de Empresas de Tecnologías de la Información, Comunicaciones y Electrónica, y ha contado con la cofinanciación de **ICEX** España Exportación e Inversiones, E.P.E. (entidad adscrita al Ministerio de Economía, Comercio y Empresa).

Su objetivo es apoyar la toma de decisiones de **empresas tecnológicas españolas** interesadas en su proceso de internacionalización en América Latina, específicamente en **Argentina, Chile, Colombia, México y Perú**. Por tal razón, el informe tiene un enfoque estratégico y comparativo, basado en el análisis del marco fiscal, regulatorio y operativo aplicable a estos mercados, así como en la experiencia práctica en procesos de internacionalización empresarial.

La internacionalización de las empresas tecnológicas españolas hacia América Latina se ha consolidado como una **vía natural de crecimiento**, impulsada por la afinidad cultural y lingüística, la creciente digitalización de los mercados y la demanda sostenida de servicios tecnológicos y soluciones digitales. No obstante, esta cercanía aparente no elimina las **diferencias fiscales, regulatorias y operativas** existentes entre los distintos países de la región. El análisis se centra en cinco países relevantes desde el punto de vista tecnológico, pero con perfiles claramente diferenciados en términos fiscales, cambiarios y operativos.

Este informe se concibe como una herramienta de apoyo a la toma de decisiones estratégicas, dirigida a equipos directivos de empresas tecnológicas españolas que evalúan su entrada o expansión en la región.

El estudio parte de la premisa de que **no existen modelos de entrada universales** y de que la viabilidad de cada alternativa depende del grado de madurez de la empresa, del tipo de servicio prestado y de la secuencia de implantación adoptada. El informe permite al lector evaluar distintas alternativas de entrada con una visión realista y estructurada.

NOTA METODOLÓGICA

Para garantizar la comparabilidad entre mercados, el informe aplica **criterios comunes de análisis** en todos los países estudiados. Entre estos criterios se incluyen la existencia y utilidad práctica de convenios para evitar la doble imposición con España, el impacto de las retenciones en origen, la imposición indirecta aplicable a servicios digitales, la complejidad operativa y de cumplimiento, el riesgo cambiario y la previsibilidad institucional.

El estudio distingue entre:

- **Venta transfronteriza**, entendida como la prestación de servicios desde el exterior sin presencia jurídica local
- **Implantación local**, definida como la constitución de una sociedad local u otra forma de presencia económica permanente en el país de destino.

Ambos modelos se analizan desde una perspectiva práctica, atendiendo a sus implicaciones fiscales, operativas y a su sostenibilidad en el tiempo.

Las valoraciones cualitativas empleadas en la matriz comparativa, en los ejemplos y en los resúmenes ejecutivos deben interpretarse en términos de **impacto relativo** para la empresa, y no como juicios absolutos. Estas valoraciones buscan facilitar una lectura transversal del análisis y apoyar la comparación entre mercados desde una perspectiva decisional.



LIMITACIONES

El contenido del presente estudio **no constituye asesoría fiscal, legal, contable ni regulatoria personalizada**, ni debe interpretarse como una recomendación específica, automática o vinculante. Las conclusiones, análisis y orientaciones incluidas tienen un carácter informativo y estratégico y no sustituyen el análisis particular que cada empresa debe realizar en función de su modelo de negocio, tipo de solución, estructura societaria y forma concreta de implantación.

El análisis se basa en la **normativa vigente**, criterios administrativos conocidos y prácticas habituales a la fecha de elaboración. La fiscalidad, la regulación cambiaria, los impuestos indirectos, los criterios de interpretación administrativa y **las condiciones operativas pueden modificarse en el tiempo**, incluso con efectos retroactivos o con diferencias relevantes según el sector, la autoridad competente o el tipo de operación. Por ello, se recomienda verificar la información y, cuando corresponda, consultar con asesores locales antes de tomar decisiones. Las valoraciones cualitativas, matrices comparativas y ejemplos incluidos deben interpretarse como herramientas de orientación estratégica, y no como juicios técnicos definitivos ni conclusiones extrapolables a otros países, sectores o situaciones no analizadas expresamente.

El informe ha contado con apoyo económico institucional, sin que ello implique validación técnica individualizada de sus contenidos ni asunción de responsabilidad por parte de las entidades financiadoras. La responsabilidad por el uso, interpretación y aplicación del contenido del informe recae exclusivamente en el lector.



ARGENTINA



1. RESUMEN EJECUTIVO

Argentina se posiciona como un mercado de alta especialización técnica para las empresas TIC españolas, apalancado por la **Ley de Economía del Conocimiento** (LEC). A diferencia de otros países de la región donde el análisis se centra principalmente en la comparación de tasas impositivas, en Argentina la estrategia para 2025 debe enfocarse en un concepto operativo clave: la "mitigación del riesgo de caja".

Esta particularidad surge porque el éxito operativo en el mercado argentino depende menos de la carga fiscal nominal y más de la gestión efectiva de los tiempos de acceso al mercado de cambios y del aprovechamiento estratégico de los incentivos fiscales disponibles. En este contexto, mientras que en otros mercados la decisión puede basarse en porcentajes comparativos, en Argentina resulta fundamental evaluar cómo se estructura el flujo de caja, quién asume el riesgo cambiario y qué herramientas se utilizan para optimizar la disponibilidad de divisas.

La existencia del **Convenio para Evitar la Doble Imposición** (CDI) con España, vigente y operativo, representa una ventaja competitiva fundamental frente a otros proveedores extranjeros. Este marco permite reducir significativamente las retenciones del Impuesto a las Ganancias, como se desglosa a continuación. Esta diferencia del 20% no es un mero dato técnico, sino que en muchos casos puede determinar la viabilidad económica completa de un proyecto.

Categoría de Servicio	Retención con Convenio (España)	Retención Estándar (Sin Convenio)	Ahorro en Coste Fiscal
Licenciamiento de Software	10%	31,5%	21,5% menos de retención
Asistencia Técnica	15%	31,5%	16,5% menos de retención

La venta transfronteriza desde España constituye una vía adecuada para fases iniciales de entrada al mercado, validación de demanda o proyectos de alcance limitado. Sin embargo, este modelo requiere comprender que el principal riesgo no es de naturaleza fiscal, sino operativa: los pagos al exterior están sujetos a la autorización del Banco Central de la República Argentina (BCRA) y pueden experimentar demoras significativas, afectando directamente la previsibilidad del flujo de caja.

Cuando la facturación se vuelve recurrente y el volumen de operaciones justifica una mayor presencia, la implantación local mediante una sociedad argentina emerge como la alternativa estratégica.

Este modelo no solo reduce las fricciones en el cobro al permitir la facturación en moneda local, sino que fundamentalmente habilita el acceso al régimen de la Ley de Economía del Conocimiento, un ecosistema de incentivos único en Latinoamérica que puede transformar sustancialmente la ecuación económica de la operación. Un elemento distintivo y de alto impacto en el mercado argentino es la importancia estratégica de la **ubicación geográfica**. A diferencia de otros países donde la localización puede tener implicaciones principalmente logísticas o de costos operativos, en Argentina la decisión sobre dónde radicar la operación tiene **consecuencias fiscales** directas y cuantificables.

Mientras que operar desde la Ciudad de Buenos Aires o la Provincia de Buenos Aires implica enfrentar el Impuesto sobre los Ingresos Brutos (IIBB) con tasas que oscilan entre el **3% y el 5%**, la radicación en la Provincia de **Córdoba** ofrece para empresas TIC adheridas a la LEC una **exención total del IIBB** (0%), además de estabilidad fiscal garantizada por 10 años. Esta elección territorial no es administrativa, sino estratégica, y puede marcar la diferencia entre una operación marginalmente rentable y una altamente competitiva.

2. CONTEXTO ECONÓMICO Y RIESGO OPERATIVO

Argentina presenta un entorno operativo que puede caracterizarse como **disruptivo y de alta complejidad** cuando se lo compara con el promedio latinoamericano. Esta calificación no implica que el mercado sea inviable, sino que exige un enfoque específico y diferenciado que reconozca las particularidades del contexto local. A diferencia de la estabilidad previsible que caracteriza a otros mercados de la región, el mercado argentino demanda una gestión activa y constante de la normativa cambiaria, así como un aprovechamiento estratégico y oportuno de los incentivos fiscales disponibles para garantizar la viabilidad financiera de las operaciones.

El año 2025 se define por una transición gradual desde un modelo caracterizado por restricciones severas hacia una **normalización** progresiva, apoyada fundamentalmente en políticas de desregulación del comercio exterior.

Esta evolución no es lineal ni está exenta de desafíos, pero establece un marco en el que las empresas con capacidad de adaptación y gestión pueden encontrar **oportunidades significativas**.

Desde la perspectiva de una empresa TIC española, el análisis del contexto argentino trasciende lo meramente descriptivo para convertirse en un elemento determinante de la estrategia operativa. Comprender este entorno permite anticipar riesgos, estructurar adecuadamente el modelo de entrada y gestionar de forma realista el flujo de caja, tres aspectos críticos para el éxito en este mercado.

En Argentina, el impacto principal para las empresas extranjeras no proviene tradicionalmente de la carga fiscal nominal en sí misma, sino de la compleja interacción entre **tres variables clave**:

- La volatilidad macroeconómica histórica
- El régimen cambiario administrado
- El comportamiento específico del cliente local en su rol de agente de retención.

Esta triada conforma un escenario donde las decisiones operativas pueden tener consecuencias financieras tan importantes como las decisiones fiscales.



Tabla 1. Factores estructurales y su impacto para empresas TIC en Argentina

Factor	Descripción	Implicación práctica para la empresa TIC
Previsibilidad macroeconómica	Entorno macroeconómico volátil, con ajustes frecuentes en variables clave	Necesidad de revisar precios, condiciones contractuales y proyecciones financieras de forma periódica
Régimen cambiario	Acceso administrado al mercado de divisas para pagos al exterior	Riesgo de demoras en cobros internacionales y tensión de caja
Sistema tributario	Estructura multinivel con impuestos nacionales, provinciales y municipales	Mayor complejidad administrativa y necesidad de gestión local
Retenciones a no residentes	Aplicación obligatoria al momento del pago	Impacto directo e inmediato en el flujo de caja del proveedor español
Comercio exterior de hardware TIC	Importaciones sujetas a controles aduaneros y requisitos técnicos	Incremento de plazos, costos logísticos y necesidad de planificación previa
Riesgo operativo general	Predominio del riesgo operativo sobre el fiscal	La correcta ejecución pesa más que la tasa impositiva nominal

La implementación del Decreto 892/2025, que establece el principio de "confianza por defecto" en el comercio exterior, representa un avance operativo crucial particularmente relevante para empresas que comercializan hardware TIC. Este decreto **reconoce automáticamente las certificaciones técnicas internacionales** (especialmente de la Unión Europea y Estados Unidos) para equipos tecnológicos, eliminando la necesidad de ensayos locales que tradicionalmente retrasaban la entrada al mercado. Sin embargo, es fundamental comprender que esta facilitación acelera el ingreso físico de los equipos, pero no modifica la carga tributaria inicial que debe afrontarse en la aduana argentina.

3. ALTERNATIVAS DE ENTRADA AL MERCADO ARGENTINO

Las empresas tecnológicas españolas que evalúan ingresar al mercado argentino se enfrentan a la necesidad de elegir entre distintos esquemas de entrada, cuya conveniencia depende de una combinación de factores que incluyen el grado de madurez del negocio en el país, el volumen de operaciones esperado y, particularmente importante en el contexto argentino, la capacidad y disposición para gestionar el riesgo cambiario asociado a la operación.

A diferencia de lo que ocurre en otros mercados de la región, donde la elección del modelo de entrada suele responder a una secuencia progresiva de crecimiento (comenzando con venta transfronteriza y evolucionando hacia implantación local a medida que aumenta el volumen), en Argentina la decisión adquiere un carácter más estratégico. Se trata fundamentalmente de definir quién asume la carga administrativa y el riesgo financiero asociado a los controles de cambio. Esta diferencia conceptual es crucial, ya que determina no solo la estructura fiscal, sino también la dinámica operativa y la exposición al riesgo de caja.

En este contexto, se identifican dos alternativas principales que estructuran la gran mayoría de las operaciones TIC en el país, cada una con sus características distintivas, ventajas comparativas y desafíos específicos.



Tabla 2. Modelos de entrada al mercado argentino para empresas TIC españolas

Modelo de entrada	Descripción operativa	Ventajas principales	Limitaciones clave	Cuándo tiene sentido
Venta transfronteriza desde España	Prestación de servicios o licencias desde España, con facturación y cobro desde el exterior	Entrada rápida, bajo compromiso estructural, menor costo fijo	Retenciones al pago, riesgo cambiario, demoras en cobros	Fase inicial, validación de mercado, proyectos puntuales
Sociedad local en Argentina	Constitución de filial para facturación y operación local	Mayor control operativo, facturación local, menor fricción en cobros	Costos fijos, mayor complejidad administrativa y fiscal	Operaciones recurrentes, volumen creciente, vocación de permanencia

Cada modelo presenta un equilibrio distintivo entre agilidad operativa y control estratégico, entre costo inicial y exposición a riesgo, entre simplicidad administrativa y capacidad de optimización fiscal. Esta tabla no pretende establecer una jerarquía de superioridad entre modelos, sino proporcionar un marco de referencia claro que permita a la empresa española evaluar qué conjunto de características se alinea mejor con su situación específica y sus objetivos en el mercado argentino.

3.1. Venta transfronteriza de servicios desde España

La venta transfronteriza de servicios tecnológicos desde España, sin presencia jurídica local en Argentina, constituye la vía habitual de entrada inicial al mercado. Este esquema permite a la empresa española validar la demanda real por sus soluciones, establecer relaciones comerciales iniciales y desarrollar conocimiento del mercado, todo ello **sin incurrir en los costos fijos** significativos que implica la constitución de una estructura societaria en un entorno caracterizado por alta volatilidad macroeconómica.

Desde el punto de vista fiscal, la existencia del **Convenio para Evitar la Doble Imposición** (CDI) con España representa una ventaja competitiva crítica frente a otros proveedores extranjeros. Mientras que servicios tecnológicos prestados desde países que no cuentan con convenio vigente con Argentina están sujetos a retenciones del 31,5% del Impuesto a las Ganancias, el software y la asistencia técnica provenientes de España se benefician de **tasas significativamente reducidas del 10% o del 15%**, respectivamente. Este beneficio, sin embargo, no es automático: requiere que la empresa española cuente con un certificado de residencia fiscal vigente y que lo presente oportunamente a su cliente argentino.

En términos operativos, el principal desafío de este modelo radica precisamente en el régimen cambiario argentino. **Al no existir un mercado libre de divisas** en los términos en que se lo entiende en otras economías, el cliente argentino que debe pagar por servicios recibidos del exterior debe realizar trámites específicos ante el Banco Central de la República Argentina (BCRA) para obtener la autorización que corresponde para hacer el giro de los euros a España. Este proceso, que varía en duración y complejidad según múltiples factores, a veces genera demoras significativas en el cobro efectivo y obliga a la empresa española a monitorear de cerca no solo la solvencia comercial de su cliente, sino también su capacidad de gestionar de modo exitoso los requerimientos del sistema financiero local.

3.2. Sociedad local en Argentina (Modelo de Compensación)

La presencia local desplaza el foco impositivo desde las retenciones puntuales sobre cada pago hacia la **tributación corporativa** sobre el resultado anual de la empresa. Este cambio de paradigma permite, a su vez, la adhesión a la Ley de Economía del Conocimiento (LEC), un régimen promocional que ofrece beneficios sustanciales:

- Reducciones significativas en la alícuota del Impuesto a las Ganancias (hasta un 60%).
- Bonos de crédito fiscal aplicables contra obligaciones tributarias.
- Quizás lo más relevante desde perspectiva de costos operativos, disminuciones importantes en las cargas laborales patronales.

Operativamente, el modelo de filial permite un giro fundamental: la **facturación en pesos argentinos** a clientes locales.

Esta capacidad transforma la dinámica financiera de la operación, ya que los fondos recibidos en moneda local pueden utilizarse directamente para cubrir los costos operativos internos (salarios, alquileres, servicios, proveedores locales), minimizando así la necesidad recurrente de girar divisas al exterior y reduciendo la exposición al riesgo cambiario y a las demoras administrativas asociadas.

Naturalmente, la implantación local implica asumir mayores obligaciones de cumplimiento regulatorio, que incluyen la preparación de estudios de precios de transferencia para operaciones con la casa matriz, el registro ante el BCRA como inversión extranjera y el cumplimiento de todas las normas contables y societarias locales. Sin embargo, para empresas con visión de largo plazo en el mercado argentino, este modelo no solo mitiga riesgos operativos, sino que maximiza la rentabilidad potencial gracias a las exenciones provinciales disponibles, especialmente si se realiza la elección estratégica de radicarse en la **provincia de Córdoba**.

4. IMPACTO FISCAL EN EL MOMENTO DE LA FACTURACIÓN Y EL COBRO

En Argentina, uno de los aspectos más distintivos del sistema tributario en su aplicación a operaciones internacionales es que **el impacto fiscal más significativo para el proveedor extranjero no se materializa en el momento de la emisión de la factura, sino en el momento del cobro efectivo de la misma**. Esta característica, que podría parecer una cuestión de timing desde una perspectiva teórica, tiene implicaciones prácticas profundas que afectan directamente la gestión financiera, la planificación de precios y la previsibilidad de los ingresos de la empresa TIC española.

En los esquemas de venta transfronteriza, esta dinámica se manifiesta con especial claridad. La empresa española puede emitir correctamente su factura desde España, haber prestado el servicio o concedido la licencia conforme a lo contratado, y sin embargo enfrentar demoras o ajustes en el cobro que escapan completamente a su control directo.

Esto ocurre porque el cliente argentino, al momento de ejecutar el pago, debe gestionar de forma simultánea y coordinada dos procesos independientes pero interconectados: la aplicación correcta de la retención del Impuesto a las Ganancias y la obtención de la autorización necesaria para realizar el pago al exterior dentro del marco normativo del régimen cambiario vigente.

Estos dos elementos, **el fiscal y el cambiario**, confluyen inexorablemente en el momento del cobro y condicionan de manera decisiva tanto el importe neto que finalmente recibe el proveedor español como el plazo real en el que esos fondos estarán disponibles en su cuenta. El primero determina cuánto dinero llegará efectivamente (después de la retención aplicable), mientras que el segundo determina cuándo llegará ese dinero (sujeto a los plazos y aprobaciones del sistema financiero argentino).

La siguiente tabla sintetiza cómo varía el impacto fiscal y financiero según el modelo de entrada y el momento en que se materializa el cobro.

Tabla 3. Impacto fiscal y financiero según el momento del cobro y el modelo operativo

Dimensión de análisis	Venta transfronteriza desde España	Implantación local mediante sociedad argentina
Momento de emisión de la factura	Emisión correcta desde España, sin impacto fiscal inmediato	Emisión local conforme a normativa argentina
Momento en que se materializa el impacto fiscal	En el cobro efectivo, no en la factura	En el resultado anual de la sociedad
Retenciones al pago	Aplicables y practicadas por el cliente argentino	No aplicables sobre facturación local
Interacción con el régimen cambiario	Necesaria autorización para pagos al exterior	No aplica para cobros en moneda local

Dimensión de análisis	Venta transfronteriza desde España	Implantación local mediante sociedad argentina
Previsibilidad del importe neto cobrado	Variable, sujeta a retención y criterio del cliente	Alta, determinada por tributación corporativa
Previsibilidad del plazo de cobro	Limitada, dependiente de procesos administrativos	Alta, similar a operaciones domésticas
Riesgo financiero predominante	Riesgo de cobro internacional y tensión de caja	Riesgo de capital de trabajo (IVA, costos fijos)
Grado de control del proveedor	Bajo–medio	Alto

Desde una perspectiva práctica, esta dinámica implica que en el mercado argentino **el riesgo fiscal y el riesgo financiero se encuentran intrínsecamente entrelazados**. Una estructuración fiscal impecable desde el punto de vista técnico y contractual no garantiza, por sí sola, un cobro ágil ni en los plazos inicialmente previstos. Del mismo modo, una operación comercial cerrada exitosamente con un cliente solvente no asegura que el flujo de caja asociado se materialice conforme a lo acordado en los términos de pago del contrato.

Esta característica distintiva separa a Argentina de otros mercados de la región y explica por qué el análisis fiscal no puede realizarse de forma aislada, sino que debe integrarse desde las fases iniciales con la evaluación operativa y de gestión de cobros. Para las empresas TIC españolas, resulta insuficiente identificar correctamente la tasa de retención aplicable si no se analiza también, y con igual profundidad, la capacidad concreta del cliente argentino para ejecutar el pago al exterior y los tiempos administrativos realistas asociados a ese proceso.

Cuando la empresa TIC opta por una **implantación local mediante sociedad argentina**, la lógica subyacente cambia de forma sustancial. En este modelo, la facturación se realiza dentro del mercado interno argentino, los cobros se efectúan en moneda local (pesos argentinos) y el impacto fiscal principal se traslada desde la retención puntual sobre cada operación hacia el resultado anual agregado de la sociedad, que tributa a través del Impuesto a las Ganancias corporativo y gestiona el IVA como cualquier empresa domiciliada en el país. Este cambio de paradigma reduce de manera significativa la **exposición al riesgo de cobro internacional**, aunque introduce, como contrapartida, mayores obligaciones administrativas y fiscales de carácter permanente. La sociedad local debe llevar contabilidad conforme a normas argentinas, emitir comprobantes electrónicos autorizados por la AFIP, presentar declaraciones juradas periódicas y cumplir con todas las regulaciones societarias y laborales aplicables.

No obstante, incluso dentro de los esquemas de implantación local, el momento del cobro mantiene una relevancia financiera que no debe subestimarse. La gestión eficiente del IVA, la acumulación estratégica de créditos fiscales y los plazos efectivos de su recuperación inciden directamente en el capital de trabajo requerido para operar, especialmente en proyectos que involucran hardware TIC o en etapas de crecimiento acelerado donde las inversiones suelen preceder a los ingresos.



Desde una perspectiva decisional, este análisis lleva a una conclusión fundamental: en Argentina, el impacto fiscal no puede evaluarse únicamente mediante la comparación de tasas impositivas nominales entre diferentes modelos de entrada. Resulta imprescindible incorporar en la evaluación una pregunta adicional y crítica: **¿cómo y cuándo se cobra realmente?** Comprender qué parte del riesgo asume el cliente local y qué parte recae inevitablemente sobre el proveedor extranjero no es un ejercicio académico, sino una variable determinante de la rentabilidad final.

Ignorar esta realidad conduce frecuentemente a desviaciones significativas e inesperadas entre la rentabilidad teórica proyectada para un proyecto y su resultado financiero efectivo una vez ejecutado.

En síntesis, en Argentina el impacto fiscal debe gestionarse más en función del cobro efectivo y del flujo de caja que de la emisión formal de la factura. Incorporar esta perspectiva al diseño del modelo de entrada permite anticipar tensiones de liquidez, ajustar precios de manera realista y seleccionar el esquema operativo más adecuado para cada fase de desarrollo en el mercado.

5. RETENCIONES APLICABLES A PROVEEDORES NO DOMICILIADOS

En las operaciones transfronterizas realizadas por empresas TIC españolas con clientes argentinos, las **retenciones del Impuesto a las Ganancias** constituyen uno de los elementos fiscales más relevantes desde el punto de vista financiero. A diferencia de otros mercados, en Argentina el impacto de estas retenciones se produce al momento del pago y no en la emisión de la factura, lo que condiciona directamente el flujo de caja del proveedor no domiciliado.

En este esquema, el cliente argentino actúa como agente de retención, asumiendo responsabilidad frente a la administración tributaria por la correcta aplicación de la normativa. En la práctica, esto implica que el importe retenido se descuenta del monto a transferir al exterior, reduciendo el valor neto efectivamente percibido por la empresa española.

Cuando resulta aplicable el **Convenio para Evitar la Doble Imposición** entre España y Argentina, y siempre que se cuente con un Certificado de Residencia Fiscal válido, **las tasas de retención habituales son del 10 % para licencias de software y del 15 % para servicios de asistencia técnica**. Estas tasas sitúan a Argentina en un nivel comparable al de otros mercados latinoamericanos y no constituyen, por sí mismas, una barrera fiscal para la entrada al mercado.

Sin embargo, en ausencia del certificado o cuando la calificación de la renta es considerada incorrecta, incompleta o ambigua por el cliente argentino, la retención puede elevarse hasta el 31,5 %. Este salto en la tasa de retención tiene un impacto financiero inmediato y significativo en la rentabilidad del proyecto, pudiendo transformar una operación viable en una económicamente inviable.

Tabla 4. Retenciones del Impuesto a las Ganancias sobre pagos al exterior

Escenario fiscal	Tipo de renta	Tasa de retención aplicable	Condición para su aplicación	Impacto práctico para la empresa TIC española
Aplicación del CDI	Licencias de software	10%	Certificado de Residencia Fiscal válido + correcta calificación contractual	Impacto financiero controlado y comparable a otros mercados de la región
Aplicación del CDI	Servicios de asistencia técnica	15%	Certificado de Residencia Fiscal válido + correcta calificación contractual	Impacto financiero asumible y previsible
Sin CDI o calificación ambigua	Servicios / licencias mal definidos	Hasta 31,5 %	Ausencia de certificado o dudas del cliente como agente de retención	Reducción significativa del margen y riesgo de inviabilidad económica

Desde un punto de vista operativo, es importante reconocer un comportamiento habitual en el mercado argentino: **el cliente local suele adoptar un criterio conservador y prudente en materia de retenciones.** Ante cualquier duda razonable sobre la correcta calificación fiscal de la prestación, sobre la validez de la documentación presentada o sobre la interpretación aplicable, muchos clientes prefieren aplicar la tasa más elevada disponible (31,5%) como mecanismo de protección frente a su propia responsabilidad como agentes de retención. Esta conducta no responde necesariamente a una posición negociadora adversa o a una falta de colaboración, sino al rol de responsabilidad que el propio sistema tributario argentino asigna al pagador local.

Para la empresa TIC española, este contexto exige una **gestión activa, anticipada y documentada de las retenciones**. No considerar este elemento desde la fase previa a la contratación, o abordarlo de forma superficial durante la negociación, puede generar diferencias económicas relevantes entre el precio comercial pactado y el importe neto efectivamente cobrado, así como tensiones en la relación comercial una vez iniciada la ejecución contractual.

Desde una perspectiva decisional, debe tenerse presente un aspecto particularmente relevante: las retenciones practicadas en Argentina sobre pagos a no residentes no siempre son fácilmente recuperables por el proveedor extranjero, o lo son únicamente a largo plazo y mediante procedimientos administrativos complejos que consumen tiempo y recursos. Por esta razón, desde el punto de vista de la empresa española, la retención debe ser tratada y contabilizada como un costo financiero efectivo y no recuperable al momento de estructurar la oferta comercial, y no como un mero ajuste fiscal posterior sujeto a compensación.

En términos prácticos, una adecuada planificación y gestión de las retenciones implica desarrollar al menos **cuatro acciones** coordinadas:

- Definir con precisión técnica y contractual la naturaleza exacta de la prestación.
- Coordinar previamente con el cliente argentino el criterio de retención que aplicará y la documentación que requiere.
- Asegurar la disponibilidad oportuna y renovada del Certificado de Residencia Fiscal.
- Establecer de manera clara e inequívoca en el contrato si los importes comerciales acordados se entienden como valores netos o brutos de impuestos.

Estas medidas no eliminan la retención -que es un mandato legal- pero permiten controlar su impacto económico, mejorar la previsibilidad del flujo de caja y evitar sorpresas financieras una vez iniciada la relación comercial.

En síntesis, las retenciones a proveedores no domiciliados en Argentina no constituyen por sí solas un factor disuasorio absoluto para la entrada al mercado, pero sí representan un elemento crítico de gestión financiera y de relación comercial. Su correcta anticipación, documentación y tratamiento contractual resultan determinantes para proteger márgenes operativos, asegurar la viabilidad económica de las operaciones transfronterizas y mantener relaciones comerciales sostenibles con clientes argentinos.

6. IVA E IMPUESTOS INDIRECTOS

En el proceso de internacionalización hacia Argentina, el IVA y los impuestos indirectos no suelen ser el factor decisional principal para las empresas TIC españolas, pero sí tienen un impacto relevante en la operativa diaria, la planificación financiera y el flujo de caja, especialmente cuando existe implantación local o cuando la solución tecnológica incorpora hardware.

En las operaciones transfronterizas B2B de servicios digitales, licencias de software o soluciones SaaS prestadas desde España, **el IVA argentino no constituye un costo directo para el proveedor español**. En estos casos, el impuesto se gestiona en destino conforme a la normativa local y no afecta de forma inmediata la factura emitida desde el exterior. Esta característica sitúa a Argentina en una posición comparable a otros mercados de la región en lo relativo a servicios digitales B2B.

No obstante, esta neutralidad del IVA cambia cuando la empresa TIC opta por una implantación local o cuando la operación incorpora hardware TIC. En estos escenarios, el IVA deja de ser un elemento meramente formal y pasa a tener un impacto financiero concreto, que debe ser considerado desde la fase de diseño del modelo de entrada y estructuración del proyecto.

En esquemas de implantación local, **la sociedad argentina debe facturar con IVA**, gestionar créditos fiscales y cumplir con las obligaciones formales asociadas al régimen. Aunque el IVA es, en principio, un impuesto neutral desde el punto de vista económico, los plazos de compensación y recuperación de los créditos fiscales pueden generar tensiones de liquidez, especialmente en las etapas iniciales de la operación o en proyectos con márgenes ajustados.

En las operaciones que incluyen **hardware TIC**, el impacto financiero del IVA es aún más visible. La importación de equipos está sujeta al IVA a la importación, que debe abonarse al momento del despacho aduanero. Si bien este IVA es recuperable como crédito fiscal, supone un desembolso inmediato de fondos que afecta el capital de trabajo y puede condicionar la viabilidad financiera del proyecto si no se planifica adecuadamente. Adicionalmente, en Argentina operan otros impuestos indirectos que, sin ser decisionales de forma aislada, acumulan fricción operativa y deben ser tenidos en cuenta en la estructura de costos. Entre ellos se destaca el Impuesto sobre los Débitos y Créditos Bancarios, que grava los movimientos de fondos a través del sistema financiero, así como los impuestos provinciales y municipales que inciden sobre la facturación bruta.

Tabla 5. Principales impuestos indirectos relevantes para empresas TIC en Argentina

Impuesto	Ámbito de aplicación	Impacto práctico para la empresa TIC
IVA	Nacional	Impacto financiero por créditos fiscales y plazos de recuperación
Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios	Nacional	Costo recurrente sobre movimientos de fondos
Impuesto sobre los Ingresos Brutos	Provincial	Incidencia directa sobre el margen operativo
Tasas municipales	Municipal	Costo acumulativo asociado a la actividad local

Desde una perspectiva decisional, el principal riesgo asociado a los impuestos indirectos en Argentina no es la carga fiscal nominal, sino la gestión del tiempo y del flujo de caja. Las empresas TIC españolas que no incorporan estos elementos en su planificación inicial suelen enfrentarse a desajustes financieros que no estaban previstos en el modelo teórico.

En síntesis, el IVA y los impuestos indirectos en Argentina no constituyen una barrera de entrada para las empresas TIC españolas, pero sí exigen una planificación financiera realista y disciplinada, especialmente en modelos de implantación local o en operaciones que combinan servicios digitales con hardware.

Su correcta gestión permite evitar tensiones de liquidez, ajustar precios de forma coherente y seleccionar el modelo operativo más adecuado para cada fase del proceso de internacionalización.

7. HARDWARE TIC Y SOLUCIONES INTEGRADAS

Las operaciones que incorporan hardware TIC, ya sea de forma independiente o como parte de soluciones integradas con software y servicios, presentan en Argentina una dinámica fiscal y operativa diferenciada respecto de las soluciones puramente digitales. En estos casos, el análisis debe ir más allá de la fiscalidad directa e integrar de forma prioritaria los aspectos aduaneros, financieros y logísticos.

Desde el punto de vista fiscal, el hardware se rige por la lógica de **importación de bienes**. A diferencia del software y de los servicios digitales, el hardware no está sujeto a retenciones del Impuesto a las Ganancias. Sin embargo, su importación genera un impacto financiero inmediato, principalmente asociado al pago del **IVA a la importación** y, en determinados casos, a **aranceles** que dependen de la clasificación arancelaria y del origen del producto.

Aunque el IVA abonado a la importación sea recuperable como crédito fiscal, el efecto práctico es un desembolso anticipado de fondos que puede ser relevante en proyectos de volumen medio o alto. Para empresas TIC españolas sin estructura local o con capacidad financiera limitada, este impacto puede tensionar el capital de trabajo y afectar la ejecución del proyecto.

En términos operativos, la importación de hardware TIC en Argentina está sujeta a controles aduaneros, requisitos técnicos y, en algunos casos, certificaciones específicas. Estos elementos influyen directamente en los plazos de entrega, en los costos logísticos y en la previsibilidad del proyecto. La falta de planificación en este ámbito suele traducirse en retrasos, sobrecostos o incumplimientos contractuales frente al cliente final.

La complejidad se incrementa cuando la oferta combina hardware con software y servicios asociados. En soluciones integradas, resulta crítico separar contractualmente cada componente. Mientras el hardware sigue la lógica aduanera y del IVA a la importación, el software y los servicios quedan sujetos a retenciones y al régimen cambiario. La falta de separación clara puede derivar en

reclasificaciones fiscales, aplicación de retenciones innecesarias sobre el conjunto de la operación o conflictos con el cliente argentino en el momento del pago.

Desde una perspectiva decisional, estas características explican por qué en proyectos con un componente relevante de hardware TIC suele ser recomendable operar mediante un distribuidor local o una sociedad argentina. Estos modelos permiten absorber mejor la complejidad operativa, gestionar el IVA a la importación de forma más eficiente y reducir la fricción asociada al régimen cambiario.

El uso de un **distribuidor local** resulta especialmente adecuado cuando el hardware representa la parte principal de la solución o cuando el cliente exige tiempos de entrega ajustados y soporte técnico local inmediato. Por su parte, la implantación mediante sociedad local cobra sentido cuando el proyecto combina hardware, software y servicios de forma recurrente y existe una clara vocación de permanencia en el mercado argentino.

Tabla 6. Particularidades fiscales y operativas del hardware TIC en Argentina

Aspecto	Tratamiento en Argentina	Impacto práctico para la empresa TIC
Importación de hardware	Sujeta a control aduanero y requisitos técnicos	Mayor lead time y necesidad de planificación
IVA a la importación	Crédito fiscal recuperable	Impacto financiero inicial en capital de trabajo
Aranceles	Según clasificación arancelaria y origen	Costos variables a considerar en el precio
Retenciones	No aplican al bien físico	Aplican solo a software y servicios asociados
Certificaciones técnicas	Requisitos locales específicos	Costos adicionales y plazos de homologación
Modelo de entrada recomendado	Distribuidor local o sociedad argentina	Reducción de fricción operativa y cambiaria

En síntesis, el hardware TIC no convierte a Argentina en un mercado inviable, pero sí introduce condicionantes operativos y financieros que deben ser evaluados desde el inicio. Para las empresas TIC españolas, el éxito en este tipo de operaciones depende menos de la tasa impositiva nominal y más de la estructura del modelo de entrada, la planificación del capital de trabajo y la correcta separación de los componentes de la oferta.

8. EJEMPLOS ILUSTRATIVOS APLICADOS A SOLUCIONES TIC

Los siguientes ejemplos tienen como objetivo aterrizar los efectos fiscales y operativos descritos en los apartados anteriores, utilizando situaciones habituales para empresas TIC españolas que operan o evalúan operar en el mercado argentino. No se trata de supuestos teóricos, sino de escenarios recurrentes en la práctica, en los que la estructuración contractual y el modelo de entrada generan diferencias relevantes en el resultado financiero.

Ejemplo 1. Prestación de servicios SaaS desde España

Una empresa TIC española presta un servicio SaaS a un cliente argentino por un importe anual de 100.000, facturado desde España. El cliente actúa como agente de retención al momento del pago.

Si la prestación está correctamente calificada como licencia o servicio digital bajo el Convenio para Evitar la Doble Imposición y se cuenta con un Certificado de Residencia Fiscal válido, el cliente aplica una retención del 10 %. El importe neto a percibir por la empresa española es de 90.000.

Desde una perspectiva decisional, el elemento crítico no es la tasa de retención, sino el plazo efectivo de cobro. La necesidad de autorización del pago al exterior puede generar demoras que afectan la liquidez, especialmente cuando el servicio se presta de forma continua o anticipada. Este escenario refuerza la conveniencia de evaluar mecanismos de anticipo, facturación escalonada o modelos híbridos a medida que la operación gana volumen.

Ejemplo 2. Licencia de software con asistencia técnica asociada

Una empresa española concede una licencia de software a un cliente argentino por 80.000 y presta servicios de asistencia técnica por 20.000, facturados en una misma operación.

Si la operación se presenta como un único concepto genérico, el cliente puede considerar la prestación como asistencia técnica en su conjunto y aplicar una retención del 15 % sobre los 100.000, resultando una retención total de 15.000.

Si, en cambio, la operación se estructura separando en los contratos la licencia y la asistencia técnica, y se documenta adecuadamente, la retención aplicable sería del 10 % sobre la licencia y del 15 % sobre los servicios, con una retención total de 11.000.

Este ejemplo muestra que la diferencia no radica en la tasa impositiva nominal, sino en la calidad de la estructuración contractual, que permite proteger el margen del proyecto sin recurrir a esquemas complejos ni agresivos.

Ejemplo 3. Solución integrada con hardware, software y servicios

Una empresa TIC española vende a un cliente argentino una solución integrada que incluye hardware por 60.000 y software y servicios por 40.000.

Si la operación se factura de forma agregada, existe el riesgo de que el cliente aplique retención sobre el importe total o adopte un criterio conservador que incremente el impacto fiscal. Además, el hardware quedaría innecesariamente expuesto a una lógica de retención que no le corresponde.

Si la operación se separa correctamente, el hardware sigue la lógica de importación de bienes, sin retenciones, mientras que el software y los servicios quedan sujetos a retención conforme al CDI. En este escenario, la retención se aplica únicamente sobre los 40.000, reduciendo de forma significativa el impacto financiero.

Este ejemplo pone de manifiesto la importancia de separar componentes en soluciones integradas y de alinear la estructura contractual con la realidad fiscal y operativa del mercado argentino.

Ejemplo 4. Comparación entre venta transfronteriza e implantación local

Una empresa TIC española con facturación recurrente en Argentina evalúa si continuar operando desde España o constituir una sociedad local.

En el modelo transfronterizo, cada cobro está sujeto a retención y a los controles del régimen cambiario, lo que introduce incertidumbre en los plazos y en el importe neto percibido. En el modelo de implantación local, la empresa factura en moneda local, gestiona IVA y tributa por el resultado anual, reduciendo la fricción en los cobros, aunque asumiendo mayores costos fijos y obligaciones administrativas.

Este ejemplo no concluye que la implantación local sea siempre preferible, sino que evidencia que el criterio decisional no es puramente fiscal, sino operativo y financiero. La implantación local cobra sentido cuando el volumen, la recurrencia y la vocación de permanencia justifican el cambio de modelo.

Lectura práctica de los ejemplos

En conjunto, estos ejemplos muestran que en Argentina las diferencias de resultado no se explican por variaciones extremas en las tasas impositivas, sino por decisiones de estructuración, gestión del cobro y elección del modelo operativo. Para las empresas TIC españolas, comprender estos mecanismos resulta clave para evitar desviaciones entre la rentabilidad teórica del proyecto y su resultado financiero real.



9. RIESGOS, LÍMITES Y PUNTOS CRÍTICOS A CONSIDERAR

La internacionalización hacia Argentina por parte de empresas TIC españolas presenta oportunidades claras, pero también una serie de riesgos estructurales y operativos que deben ser comprendidos y gestionados de forma anticipada. La mayoría de estos riesgos no son jurídicos ni fiscales en sentido estricto, sino que surgen de la interacción entre fiscalidad, régimen cambiario, estructura contractual y comportamiento del mercado.

Tabla 7. Principales riesgos y puntos críticos en la internacionalización TIC hacia Argentina

Riesgo / punto crítico	Descripción práctica	Impacto potencial	Advertencia clave	Medidas de mitigación recomendadas
Riesgo de cobro internacional	Demoras o ajustes en pagos al exterior por régimen cambiario y procesos del cliente	Tensión de liquidez, imprevisibilidad del flujo de caja	Los plazos contractuales no equivalen a plazos reales de cobro	Planificación financiera conservadora, márgenes de liquidez, análisis previo de capacidad de pago del cliente
Retenciones excesivas o incorrectas	Aplicación de tasas superiores por dudas en la calificación o documentación	Reducción directa del margen, difícil recuperación	Si no se integra al precio, la retención se convierte en un costo no previsto	Definición técnica clara, coordinación previa con el cliente, cláusulas neto/bruto, certificado fiscal vigente

Riesgo / punto crítico	Descripción práctica	Impacto potencial	Advertencia clave	Medidas de mitigación recomendadas
Ambigüedad contractual	Falta de distinción entre licencias, servicios o soluciones integradas	Reclasificaciones fiscales, fricciones en el cobro	Los intangibles mal descritos elevan el riesgo de interpretación	Redacción contractual precisa, alineada con la realidad técnica del servicio
Subestimación del componente operativo (hardware)	Retrasos, certificaciones, IVA a la importación	Afectación de plazos y rentabilidad	El riesgo operativo no siempre aparece en el análisis fiscal inicial	Evaluación logística y financiera previa, planificación de importaciones
Implantación local sin escala suficiente	Filial sin volumen, recurrencia o plan de crecimiento	Estructura costosa sin retorno económico	La implantación local no es una solución automática	Ánalysis de punto de equilibrio, crecimiento proyectado y estrategia clara
Falta de estrategia territorial	Ubicación sin aprovechamiento de incentivos	Pérdida de beneficios fiscales y competitivos	Una filial mal localizada neutraliza sus ventajas	Selección estratégica de provincia, análisis de incentivos locales
Cambios administrativos y regulatorios	Modificaciones en procedimientos o controles	Impacto operativo y financiero imprevisto	La estabilidad normativa no elimina el riesgo operativo	Seguimiento local y asesoramiento permanente

El primer riesgo crítico es el riesgo de cobro internacional. Incluso cuando la operación está correctamente estructurada desde el punto de vista fiscal y contractual, los pagos al exterior pueden verse demorados por restricciones cambiarias, procesos administrativos internos del cliente o criterios conservadores de las entidades financieras. Este riesgo no invalida la operación, pero afecta la previsibilidad del flujo de caja y puede generar tensiones financieras, especialmente en modelos de prestación continua como SaaS o servicios recurrentes.

Advertencia clave:

1 Uno de los errores más frecuentes en operaciones TIC hacia Argentina consiste en asumir que los plazos de cobro contractuales se trasladan automáticamente al flujo de caja real. En la práctica, incluso en operaciones recurrentes y con clientes consolidados, los tiempos administrativos y cambiarios pueden introducir desfasajes significativos entre el cobro esperado y el efectivo, lo que exige márgenes de liquidez adecuados y una planificación financiera conservadora desde el inicio.

Un segundo riesgo relevante es la aplicación incorrecta o excesiva de retenciones. En la práctica, el cliente argentino suele actuar con un criterio prudente, aplicando la tasa más elevada ante cualquier duda sobre la calificación de la renta o la documentación aportada. Esto puede derivar en retenciones superiores a las previstas bajo el Convenio para Evitar la Doble Imposición, con impacto directo en el margen del proveedor español y con posibilidades limitadas de recuperación en el corto plazo.

2 Cuando el impacto de las retenciones no se incorpora explícitamente en la definición del precio y en la redacción contractual, pueden generarse desviaciones relevantes entre la rentabilidad esperada y la efectivamente obtenida. En particular, la falta de claridad sobre si los importes pactados son netos o brutos de impuestos suele trasladar al proveedor español un costo financiero no previsto, difícilmente recuperable una vez iniciada la relación comercial.

La ambigüedad contractual constituye otro punto crítico. Contratos que no distinguen claramente entre licencias, servicios, asistencia técnica o soluciones integradas facilitan reclasificaciones desfavorables y generan fricciones en el momento del pago. Este riesgo es especialmente alto en proyectos tecnológicos complejos, donde el valor se concentra en intangibles que requieren una descripción precisa para evitar interpretaciones conservadoras por parte del cliente o de la autoridad fiscal.

En operaciones que incorporan hardware TIC, aparece un riesgo adicional asociado a la subestimación del componente operativo. Retrasos en importaciones, requisitos técnicos no previstos, certificaciones locales o impactos financieros derivados del IVA a la importación pueden afectar tanto los plazos como la rentabilidad del proyecto. Estos elementos no siempre se reflejan en el análisis fiscal inicial, pero resultan determinantes en la ejecución.

Desde la perspectiva de la implantación local, el principal límite no es fiscal, sino de escala y gestión. Constituir una sociedad argentina sin volumen suficiente, sin recurrencia en la facturación o sin un plan claro de crecimiento puede generar una estructura costosa que no se justifica económicamente. La implantación local reduce ciertos riesgos, pero introduce otros asociados a costos fijos, cumplimiento permanente y exposición al entorno macroeconómico local.

3 La implantación local no debe interpretarse como una solución automática a los riesgos del mercado argentino. Constituir una sociedad sin el volumen, la recurrencia o la localización adecuados puede neutralizar los beneficios esperados e incluso incrementar la exposición financiera. La ausencia de una estrategia clara de territorialidad y de aprovechamiento de los incentivos disponibles puede convertir la filial en una estructura costosa, sin ventajas competitivas reales frente a esquemas más ligeros.

Debe considerarse también el riesgo de cambios administrativos y regulatorios. Si bien el marco fiscal argentino es conocido y relativamente estable en sus principios, la operativa puede verse afectada por modificaciones en procedimientos, controles o interpretaciones administrativas. Este riesgo refuerza la necesidad de seguimiento local y asesoramiento permanente.

Desde una perspectiva decisional, el principal error a evitar es analizar Argentina únicamente desde la tasa impositiva aplicable. Las experiencias menos exitosas suelen derivar de una infraestimación del riesgo operativo, una planificación financiera insuficiente o una elección del modelo de entrada no alineada con la realidad del negocio.

En síntesis, **Argentina no presenta riesgos insalvables** para las empresas TIC españolas, pero sí exige un enfoque disciplinado y realista, que combine estructuración fiscal correcta, planificación del flujo de caja y una lectura precisa del entorno operativo. Identificar estos límites desde el inicio permite ajustar expectativas, proteger márgenes y construir modelos de entrada sostenibles en el tiempo.

10. CONCLUSIONES PRÁCTICAS PARA EMPRESAS TIC ESPAÑOLAS

Argentina es un mercado relevante y con potencial para las empresas TIC españolas, siempre que se aborde desde una perspectiva realista y estratégicamente estructurada. El análisis realizado confirma que el país no presenta una carga fiscal excepcionalmente elevada para este tipo de empresas, pero sí exige una comprensión profunda de la interacción entre fiscalidad, operación y flujo de caja.

El elemento decisional central para las empresas TIC españolas no es la tasa impositiva nominal, sino el momento y la forma del cobro. En Argentina, la fiscalidad se materializa en caja y no en la factura, lo que obliga a integrar el análisis tributario con la planificación financiera desde las primeras fases del proyecto. Ignorar esta realidad suele generar desviaciones significativas entre la rentabilidad teórica y el resultado financiero efectivo.

La venta transfronteriza desde España constituye una vía adecuada para fases iniciales, pruebas de mercado o proyectos puntuales, siempre que se asuma la posible existencia de demoras en los cobros internacionales y se estructuren adecuadamente las condiciones contractuales. A medida que la facturación se vuelve recurrente y el volumen de operaciones aumenta, la implantación local mediante una sociedad argentina se convierte en una alternativa razonable para reducir fricciones operativas, mejorar la previsibilidad financiera y trasladar el impacto fiscal desde retenciones puntuales hacia la tributación corporativa.

En proyectos que incorporan hardware TIC o soluciones integradas, la complejidad operativa adquiere un peso adicional. La importación de equipos genera impactos financieros inmediatos, especialmente por el IVA a la importación, y exige una planificación logística y contractual rigurosa. En estos casos, la utilización de distribuidores locales o estructuras locales suele resultar más eficiente que la operación directa desde el exterior.

Un aspecto transversal a todos los modelos de entrada es el rol del cliente argentino como agente de retención. Comprender su lógica conservadora, anticipar su comportamiento y coordinar desde el inicio la calificación de la renta y la documentación fiscal resultan determinantes para evitar sobre-retenciones, demoras en el cobro o tensiones comerciales.

En términos de riesgo, Argentina exige una lectura que vaya más allá de la fiscalidad nominal. Los riesgos más relevantes son operativos y financieros, y su impacto depende en gran medida del grado de planificación previa. Las empresas TIC españolas que abordan el mercado con una visión integrada, alineando fiscalidad, operación y estrategia comercial, están en condiciones de capturar oportunidades reales y sostenibles.

En conclusión, Argentina es un mercado viable y atractivo para las empresas TIC españolas que adopten un enfoque gradual, disciplinado y bien estructurado. No se trata de minimizar impuestos de forma aislada, sino de diseñar un modelo de entrada coherente con el estadio del negocio, la tolerancia al riesgo operativo y los objetivos de crecimiento en el país, integrando todos estos elementos desde el inicio del proceso de internacionalización.

Anexo 1. Referencias normativas y administrativas

Marco normativo / administrativo	Descripción / Ámbito de aplicación	Autoridad / Fuente oficial
Convenio para Evitar la Doble Imposición (CDI) España-Argentina	Convenio bilateral vigente que regula la imposición de rentas transfronterizas y limita las retenciones sobre pagos al exterior (10 % software, 15 % asistencia técnica).	AFIP / Agencia Tributaria (España)
Ley del Impuesto a las Ganancias	Establece el régimen de imposición sobre rentas de fuente argentina, incluidas las retenciones aplicables a no residentes.	AFIP
Régimen de Retenciones a No Residentes	Normativa que obliga al pagador argentino a actuar como agente de retención al momento del pago al exterior.	AFIP
Régimen Cambiario y normativa del BCRA	Conjunto de normas que regulan el acceso al mercado de cambios para pagos al exterior y repatriación de beneficios.	Banco Central de la República Argentina (BCRA)
Ley de Economía del Conocimiento (LEC) – Ley N.º 27.506 y modificatorias	Régimen promocional para actividades basadas en el conocimiento. Otorga beneficios en Impuesto a las Ganancias, cargas laborales y estabilidad fiscal.	Ministerio de Economía / AFIP
Impuesto sobre los Ingresos Brutos (IIBB)	Impuesto provincial sobre la facturación bruta. Su impacto varía según la jurisdicción y puede ser eliminado mediante regímenes promocionales provinciales.	Administraciones tributarias provinciales

Marco normativo / administrativo	Descripción / Ámbito de aplicación	Autoridad / Fuente oficial
Régimen de promoción provincial de Córdoba	Exenciones del IIBB (0 %) y estabilidad fiscal para empresas TIC adheridas a la LEC radicadas en la provincia.	Gobierno de la Provincia de Córdoba
Impuesto al Valor Agregado (IVA)	Impuesto indirecto aplicable a operaciones locales e importaciones. En hardware TIC, genera impacto financiero por IVA a la importación.	AFIP
Impuesto sobre los Débitos y Créditos Bancarios	Impuesto nacional sobre movimientos de fondos a través del sistema financiero.	AFIP
Decreto 892/2025 – Facilitación del Comercio Exterior	Establece el principio de “confianza por defecto” y reconoce certificaciones técnicas internacionales para hardware TIC.	Poder Ejecutivo Nacional / AFIP
Régimen de precios de transferencia	Obliga a documentar operaciones entre partes vinculadas, incluyendo casa matriz y filial argentina.	AFIP

Anexo 2. Glosario de siglas y términos utilizados

- **AFIP:** Administración Federal de Ingresos Públicos. Autoridad tributaria nacional argentina.
- **BCRA:** Banco Central de la República Argentina. Regula el régimen cambiario y el acceso al mercado de divisas.
- **CDI:** Convenio para Evitar la Doble Imposición. Acuerdo bilateral que limita la doble tributación internacional.
- **Flujo de caja / Riesgo de caja:** Capacidad efectiva de disponer de fondos en tiempo y forma, independientemente de la facturación emitida.
- **Hardware TIC:** Equipos tecnológicos físicos (servidores, dispositivos, infraestructura) sujetos a importación.
- **IIBB (Impuesto sobre los Ingresos Brutos):** Impuesto provincial argentino que grava la facturación bruta en cada jurisdicción.
- **IVA (Impuesto al Valor Agregado):** Impuesto indirecto nacional aplicable a ventas locales e importaciones.
- **LEC (Ley de Economía del Conocimiento):** Régimen promocional que incentiva actividades basadas en software, servicios tecnológicos y conocimiento.
- **Régimen cambiario:** Conjunto de normas que regulan la compra y transferencia de divisas al exterior.
- **Retención del Impuesto a las Ganancias:** Descuento obligatorio aplicado por el cliente argentino al pagar a un proveedor extranjero.
- **SaaS (Software as a Service):** Modelo de prestación de software mediante suscripción o acceso remoto.
- **Sociedad local / Filial argentina:** Entidad jurídica constituida en Argentina para facturar y operar localmente.
- **Venta transfronteriza:** Prestación de servicios o licencias desde el exterior sin presencia jurídica local.
- **Territorialidad fiscal:** Impacto que tiene la localización geográfica dentro de Argentina en la carga fiscal efectiva.



2018
CHILE

1. RESUMEN EJECUTIVO

Chile se posiciona como **el mercado de mayor seguridad jurídica** y estabilidad operativa de América Latina para empresas tecnológicas españolas, lo que lo consolida como el destino más previsible y operativamente eficiente de la región. A diferencia de otros países del Cono Sur, donde la estrategia se centra en mitigar riesgos cambiarios o aprovechar incentivos fiscales, el atractivo chileno radica en una combinación única: estabilidad institucional consolidada, reglas de juego claras y ausencia total de restricciones cambiarias.

El país ofrece a las empresas TIC españolas **uno de los marcos más transparentes y eficientes** para la internacionalización tecnológica, sin basarse en regímenes fiscales excepcionales ni incentivos sectoriales específicos, sino en un entorno seguro y predecible que permite estructurar la entrada al mercado de forma ordenada y sin fricciones financieras desde el inicio.

La relación fiscal entre Chile y España se sustenta en un Convenio para Evitar la Doble Imposición (CDI) plenamente operativo y aplicado en la práctica, que convierte a este mercado en uno de los más eficientes para la prestación transfronteriza de servicios tecnológicos desde España. Este instrumento permite reducir drásticamente las retenciones en origen sobre pagos desde Chile y ofrece seguridad jurídica a las operaciones internacionales.

Desde una perspectiva operativa, Chile permite iniciar actividades mediante venta transfronteriza directa desde España sin necesidad inmediata de constituir una entidad local. Este modelo resulta especialmente eficiente para fases iniciales de validación comercial, prestación de servicios especializados o comercialización de soluciones digitales, siempre que la operación esté correctamente estructurada bajo el CDI y se cumplan las obligaciones asociadas al IVA sobre servicios digitales.

Uno de los factores más distintivos frente a otros mercados regionales es la **inexistencia de controles de cambio** o restricciones a la repatriación de fondos. Las empresas españolas pueden facturar y cobrar desde España sin intermediaciones regulatorias ni demoras administrativas, lo que convierte la facturación en flujo de caja real dentro de los plazos contractuales pactados.

La clave del éxito en el mercado chileno no reside en la optimización fiscal agresiva, sino en la precisión técnica en la facturación, la correcta calificación fiscal de las operaciones y el cumplimiento riguroso del régimen de IVA sobre servicios digitales. Chile penaliza la informalidad técnica y los errores de cumplimiento, pero ofrece estabilidad y predictibilidad financiera a aquellas empresas que operan con estructura fiscal coherente y disciplina documental.

En conclusión, Chile representa para las empresas TIC españolas un **mercado exigente en términos de cumplimiento formal pero altamente predecible y eficiente** una vez que se aplican correctamente sus reglas claras. La combinación de un CDI operativo, una administración tributaria moderna y digitalizada, y la total libertad cambiaria permite iniciar operaciones desde España de forma ordenada y escalar progresivamente hacia una implantación local cuando el volumen de negocio lo justifique.

2. CONTEXTO PAÍS: ENTORNO ECONÓMICO, INSTITUCIONAL Y RIESGO OPERATIVO

Chile presenta uno de los entornos económicos e institucionales más estables y previsibles de América Latina para la operación de empresas tecnológicas extranjeras. Desde la perspectiva de una empresa TIC española, el contexto chileno se caracteriza por una combinación poco frecuente en la región: estabilidad macroeconómica sostenida, institucionalidad fiscal sólida, plena apertura financiera y una administración tributaria altamente digitalizada. Estos factores reducen de forma significativa el riesgo operativo asociado a la facturación, el cobro y la planificación financiera de operaciones internacionales.



La política macroeconómica chilena se apoya en un Banco Central independiente, con un mandato claro de control de la inflación y estabilidad monetaria. Si bien el país no está exento de ciclos económicos ni de tensiones políticas coyunturales, el marco institucional ha demostrado una elevada capacidad de absorción de shocks, manteniendo reglas de juego estables para la inversión extranjera.

A efectos de facilitar la lectura ejecutiva, a continuación, se sintetizan los principales factores del entorno económico y del riesgo operativo en Chile desde la perspectiva de una empresa TIC española.

Tabla 1. Contexto económico y factores de riesgo operativo en Chile

Factor	Descripción	Impacto práctico para la empresa TIC española
Estabilidad macroeconómica	Marco institucional consolidado, Banco Central independiente y política monetaria orientada al control inflacionario.	Permite planificación financiera y contractual de mediano y largo plazo sin necesidad de cláusulas defensivas extremas.
Régimen cambiario	Tipo de cambio libre, sin controles a la compra, venta o repatriación de divisas.	La facturación internacional se convierte en caja real sin riesgo de fondos bloqueados ni diferimientos forzados.
Repatriación de fondos	Total libertad para pagos al exterior por servicios, licencias y dividendos.	Flujo financiero inmediato hacia España conforme a los términos contractuales pactados.
Sistema tributario	Sistema centralizado, sin impuestos regionales o provinciales sobre la facturación.	Menor complejidad administrativa y menor erosión de márgenes frente a sistemas fragmentados.

Factor	Descripción	Impacto práctico para la empresa TIC española
Administración tributaria (SII)	Alto nivel de digitalización, fiscalización automatizada y cruces de información con entidades financieras.	Exige rigor formal; reduce el riesgo de contingencias imprevistas cuando la operación está bien estructurada.
Comercio exterior	Amplia red de tratados comerciales, incluyendo acuerdo con la Unión Europea.	Importación de hardware TIC con arancel 0 % (sujeto a acreditación de origen) y procesos aduaneros previsibles.
Riesgo operativo general	Bajo en comparación regional; ausencia de restricciones estructurales al comercio y la inversión.	El riesgo se concentra en errores de diseño fiscal o documental, no en el país en sí.

Uno de los elementos más relevantes desde el punto de vista operativo es el régimen cambiario chileno. Chile opera bajo un sistema de **tipo de cambio libre, sin controles a la compra, venta o repatriación de divisas**. No existen restricciones para el pago de servicios al exterior ni plazos administrativos impuestos por la autoridad monetaria. En la práctica, esto elimina el riesgo de bloqueo de fondos, diferimientos forzados o conversiones obligatorias a moneda local, permitiendo que la facturación internacional se convierta efectivamente en flujo de caja conforme a los términos contractuales acordados.

Desde el punto de vista fiscal, Chile cuenta con un **sistema tributario centralizado, sin impuestos regionales o provinciales** que graven la facturación de servicios de manera acumulativa. Tanto el IVA como el Impuesto a la Renta se administran a nivel nacional, lo que simplifica la gestión fiscal y reduce la carga administrativa asociada a la operación en múltiples jurisdicciones internas. Esta característica resulta especialmente relevante para empresas de servicios digitales y software, cuya prestación no se vincula necesariamente a una ubicación física específica dentro del territorio.

La administración tributaria chilena, a través del Servicio de Impuestos Internos (SII), opera con un alto grado de digitalización y automatización. La facturación electrónica, las declaraciones periódicas y los cruces de información con entidades financieras forman parte del funcionamiento ordinario del sistema. Este entorno no implica una mayor carga fiscal, pero sí exige un cumplimiento formal riguroso y coherente. En Chile, la informalidad técnica y las inconsistencias documentales tienden a ser detectadas de forma temprana.

En materia de comercio exterior, Chile destaca por su amplia red de tratados comerciales y acuerdos de asociación, incluyendo su relación preferencial con la Unión Europea. Para las empresas tecnológicas españolas, esto se traduce en un entorno favorable para la importación de hardware TIC, con aranceles reducidos o nulos y procedimientos aduaneros previsibles. La ausencia de percepciones impositivas anticipadas en aduana y de mecanismos de bloqueo financiero refuerza la certidumbre económica de los proyectos que combinan hardware y servicios.

Desde una perspectiva de riesgo operativo, Chile no presenta los desafíos estructurales que caracterizan a otros mercados de la región, como restricciones cambiarias, alta volatilidad normativa o fragmentación fiscal interna. El riesgo principal no está asociado al país como tal, sino a una comprensión incompleta de sus reglas formales y a errores de diseño fiscal o documental. Se trata, por tanto, de un mercado exigente en términos de cumplimiento, pero altamente predecible una vez que las reglas son correctamente aplicadas.

3. RELACIÓN FISCAL CHILE-ESPAÑA

La relación fiscal entre Chile y España se apoya en un **Convenio para Evitar la Doble Imposición** (CDI) plenamente vigente y operativamente aplicado, lo que convierte a Chile en uno de los mercados más eficientes de América Latina para la prestación transfronteriza de servicios tecnológicos desde España. A diferencia de otros países de la región, donde la existencia del convenio no siempre se traduce en seguridad práctica, en el caso chileno **el CDI constituye una herramienta efectiva de planificación fiscal**, siempre que se cumplan estrictamente las condiciones formales y de calificación de las rentas.

Desde la perspectiva de una empresa TIC española, el CDI permite **reducir de forma sustancial la carga fiscal en origen sobre los pagos recibidos desde Chile**. En ausencia de convenio, los pagos al exterior quedarían sujetos a una retención general elevada, lo que erosionaría significativamente los márgenes de las operaciones internacionales. La aplicación correcta del CDI evita esta situación y permite estructurar la facturación desde España con un impacto fiscal previsible y alineado con la naturaleza real de los servicios o licencias prestados.

El elemento central del CDI en operaciones tecnológicas es la **calificación de la renta**. En el ámbito TIC, la diferencia entre considerar un ingreso como beneficio empresarial, asistencia técnica o regalía no es meramente teórica, sino que determina la tasa efectiva de retención aplicable en Chile. El convenio permite que los beneficios empresariales tributen exclusivamente en España, siempre que la empresa española no opere mediante un establecimiento permanente en Chile.



Esta calificación resulta especialmente relevante para servicios de consultoría tecnológica, desarrollo de software a medida, soporte remoto o servicios SaaS estructurados como prestación de servicios y no como cesión de derechos.

En el caso del software y de las licencias estándar, el CDI limita la imposición en Chile mediante una retención reducida, significativamente inferior a la tasa general aplicable en ausencia de convenio. Esta reducción hace viable la venta transfronteriza de licencias y suscripciones desde España sin necesidad de interponer estructuras intermedias o entidades locales, siempre que el contrato y la realidad operativa sean coherentes con la calificación fiscal aplicada.

La correcta aplicación del CDI en Chile es altamente formalista. La autoridad tributaria chilena exige que el beneficiario del pago **acredite anualmente su residencia fiscal en España** mediante el correspondiente Certificado de Residencia Fiscal emitido por la Agencia Tributaria española (AEAT).

La ausencia de este certificado, su presentación fuera de plazo o inconsistencias formales en su contenido implican la pérdida automática de los beneficios del convenio y la aplicación de la retención general del 35%, con el consiguiente impacto económico y riesgo de ajustes retroactivos.

Adicionalmente, la administración chilena presta especial atención a la coherencia entre la calificación fiscal declarada y el contenido real de los contratos. La utilización de cláusulas ambiguas, descripciones genéricas de los servicios o combinaciones poco claras entre licencias, soporte y servicios profesionales puede dar lugar a reclasificaciones por parte de la autoridad fiscal. En estos casos, el riesgo no es únicamente el ajuste de la retención, sino también la aplicación de intereses, sanciones y la pérdida de credibilidad fiscal del proveedor extranjero frente a futuros pagos.

En términos operativos, el CDI entre Chile y España ofrece una ventaja adicional relevante: reduce el riesgo de doble imposición económica efectiva. Las **retenciones** practicadas en Chile, cuando corresponden conforme al convenio, son imputables en España como crédito fiscal, lo que permite neutralizar el impacto del impuesto pagado en origen dentro del marco del Impuesto sobre Sociedades español. Este mecanismo refuerza la previsibilidad financiera de las operaciones y facilita la toma de decisiones sobre precios, márgenes y escalabilidad del negocio. A continuación, se sintetizan los principales impactos del CDI Chile-España en operaciones TIC.

Tabla 2. Impacto práctico del Convenio de Doble Imposición Chile-España en operaciones TIC

Tipo de ingreso TIC	Calificación bajo el CDI	Retención aplicable en Chile	Condición clave
Servicios tecnológicos y consultoría	Beneficios empresariales	0%	No existencia de establecimiento permanente y correcta calificación contractual
Software y licencias estándar	Regalías	10%	Certificado de Residencia Fiscal vigente y contrato coherente

Tipo de ingreso TIC	Calificación bajo el CDI	Retención aplicable en Chile	Condición clave
Asistencia técnica	Servicios técnicos	Hasta 15 %	Definición clara del alcance técnico del servicio
Ingresos sin CDI aplicable	Renta de fuente chilena sin convenio	35%	Aplica si no se acredita residencia o se incumplen requisitos formales
Crédito fiscal en España	Imputación del impuesto pagado en Chile	Neutraliza doble imposición	Retención efectivamente practicada conforme al CDI

En síntesis, la **relación fiscal Chile-España**, sustentada en un CDI claro y operativo, constituye uno de los principales activos para la internacionalización tecnológica hacia el mercado chileno. No obstante, el aprovechamiento efectivo de este marco exige rigor técnico en la calificación de las rentas, disciplina documental y una alineación estricta entre contrato, facturación y realidad operativa. En Chile, el convenio funciona y protege, pero solo cuando se aplica con precisión.

4. MODELOS DE ENTRADA AL MERCADO CHILENO

El marco económico y fiscal chileno permite a las empresas TIC españolas elegir el modelo de entrada al mercado en función de criterios estrictamente comerciales y operativos, y no como respuesta defensiva a restricciones cambiarias o distorsiones fiscales. A diferencia de otros países de la región, en Chile la decisión entre operar mediante venta transfronteriza desde España o constituir una entidad local responde al grado de madurez del proyecto, al tipo de cliente objetivo y a la intensidad de la presencia requerida en el país.

4.1. La venta transfronteriza desde España

Constituye, en la mayoría de los casos, el punto de entrada natural y más eficiente. Este modelo resulta especialmente adecuado para la prestación de servicios digitales, consultoría tecnológica, desarrollo de software, soluciones SaaS y licencias estándar, cuando la relación con el cliente chileno puede gestionarse de forma remota y no se requiere una presencia física permanente. Desde el punto de vista operativo, Chile no impone restricciones al pago de servicios al exterior ni exige intermediaciones regulatorias específicas, lo que permite facturar desde España y cobrar conforme a los plazos contractuales pactados.

Desde una perspectiva fiscal, **la venta transfronteriza se beneficia plenamente del Convenio de Doble Imposición** entre Chile y España, siempre que la operación esté correctamente calificada y documentada. Las retenciones en origen se reducen de forma significativa frente a la tasa general, y el IVA sobre servicios digitales no constituye un costo económico para la empresa española en operaciones entre empresas, al ser autoliquidado por el cliente chileno. En este contexto, la venta desde España permite operar con una estructura ligera, bajos costos fijos y un riesgo fiscal controlado, siempre que se respete la coherencia entre contrato, facturación y naturaleza real del servicio.

4.2. La implantación local en Chile

Normalmente a través de una Sociedad por Acciones (SpA), se justifica cuando el proyecto requiere una presencia estable en el país. Este escenario es habitual cuando la empresa necesita desplegar personal local o expatriado de forma recurrente, participar en licitaciones públicas, prestar soporte técnico en sitio, firmar contratos de gran escala con grupos empresariales chilenos o gestionar localmente una base amplia de clientes. En estos casos, la constitución de una filial no responde a una exigencia fiscal, sino a una necesidad operativa y comercial.

Desde el punto de vista tributario, **la presencia local implica la sujeción al Impuesto a la Renta corporativo chileno** y la integración plena en el sistema de IVA. Este último funciona como un impuesto financieramente neutro, ya que el IVA soportado en compras y gastos puede compensarse con el IVA repercutido en las ventas. La ausencia de impuestos regionales o provinciales y la estabilidad de las tasas impositivas permiten una planificación fiscal clara y previsible. No obstante, la implantación local conlleva mayores obligaciones formales, laborales y contables, que deben ser consideradas en la evaluación del costo total del modelo.

Un elemento relevante en la comparación entre ambos modelos es el riesgo de establecimiento permanente. En Chile, este riesgo no surge por la mera prestación ocasional de servicios, sino por la presencia prolongada y recurrente de personal en el país o por la existencia de una base fija de negocios sin estructura formal. En la práctica, cuando la actividad alcanza un nivel de recurrencia que podría ser interpretado como establecimiento permanente, la opción más eficiente no es restringir la operación, sino formalizar la presencia mediante una entidad local.

4.3. Transición estratégica entre modelos

En términos estratégicos, **Chile permite una transición ordenada entre ambos modelos**. Muchas empresas TIC españolas inician su actividad mediante venta transfronteriza, validan el mercado, construyen una base de clientes y, una vez alcanzado un volumen suficiente, avanzan hacia una implantación local que consolida la operación y reduce riesgos de interpretación fiscal. Esta progresión es coherente con la lógica del mercado chileno y con la práctica habitual de las empresas extranjeras que operan en el país. A continuación, se presenta una comparativa sintética de ambos modelos desde la perspectiva de una empresa TIC española.

Tabla 3. Comparativa de modelos de entrada al mercado chileno para empresas TIC españolas

Elemento	Venta transfronteriza desde España	Implantación local en Chile
Presencia física	No requerida	Requerida
Estructura operativa	Estructura ligera en España	Sociedad local (SpA o sucursal)
Retenciones / IR	Retenciones reducidas vía CDI	Impuesto a la Renta corporativo chileno
IVA	IVA digital autoliquidado por el cliente (B2B)	IVA gestionado localmente con derecho a crédito fiscal
Complejidad administrativa	Baja	Media-alta
Costos fijos	Limitados	Más elevados (contabilidad, personal, cumplimiento)
Riesgo de establecimiento permanente	Bajo si no hay presencia prolongada	Inexistente
Uso recomendado	Validación de mercado, SaaS, servicios digitales y consultoría	Consolidación, licitaciones, contratos de gran escala y soporte local

La elección del modelo debe considerar no solo aspectos fiscales, sino también variables comerciales y de crecimiento. Para empresas españolas que inician operaciones en Chile, se recomienda generalmente comenzar con venta transfronteriza para validar el mercado con mínima inversión. A medida que se consolidan relaciones comerciales y se identifican oportunidades de mayor escala, la transición hacia una implantación local puede ofrecer ventajas competitivas significativas.

5. FISCALIDAD DIRECTA APLICABLE A EMPRESAS TIC ESPAÑOLAS EN CHILE

La fiscalidad directa aplicable a empresas TIC españolas que operan en Chile varía de forma sustancial en función de si la actividad se desarrolla mediante venta transfronteriza desde España o a través de una implantación local. El sistema chileno **distingue con claridad entre contribuyentes domiciliados y no domiciliados**, y grava las rentas de fuente chilena conforme a reglas relativamente simples, pero aplicadas con un alto nivel de rigor formal por parte de la administración tributaria.

Cuando la empresa española presta servicios, comercializa software o licencias directamente desde España, sin presencia local, la tributación en Chile se articula principalmente a través del **Impuesto Adicional**, que se materializa mediante una **retención practicada por el cliente chileno** al momento del pago. En este escenario, el Convenio para Evitar la Doble Imposición entre Chile y España juega un papel central, ya que permite reducir de forma significativa la carga fiscal en origen, siempre que se cumplan los requisitos de residencia fiscal y correcta calificación de la renta.

En términos prácticos, los servicios tecnológicos, de consultoría, desarrollo de software y soporte remoto pueden calificarse como beneficios empresariales a efectos del convenio, lo que implica que no quedan sujetos a imposición en Chile mientras la empresa española no opere mediante un establecimiento permanente en el país. Esta calificación resulta especialmente relevante para modelos SaaS y servicios digitales prestados íntegramente desde el exterior. En el caso de licencias de software estándar, la renta suele calificarse como regalía, lo que activa una retención reducida conforme al CDI, muy inferior a la tasa general aplicable en ausencia de convenio. Por otro lado, la asistencia técnica tiene tratamiento específico, con retenciones que pueden llegar hasta el 15%.

La **diferencia** entre servicio, asistencia técnica y regalía no es meramente terminológica. En la práctica, una calificación incorrecta puede duplicar o incluso triplicar la carga fiscal efectiva de la operación. Por este motivo, la coherencia entre el contrato, la factura y la realidad operativa del servicio prestado es un elemento crítico en la fiscalidad directa chilena. El Servicio de Impuestos Internos revisa activamente estas calificaciones, especialmente en operaciones recurrentes o de importe significativo.

Cuando la empresa española decide establecer una **presencia local en Chile**, la fiscalidad directa se desplaza hacia el régimen general aplicable a sociedades chilenas. En este caso, la entidad local tributa por el **Impuesto a la Renta corporativo** sobre sus beneficios netos, con tasas estables y conocidas. La filial chilena se convierte en el sujeto obligado frente a la administración tributaria, asumiendo la totalidad de las obligaciones contables, declarativas y laborales asociadas a su actividad.

La tributación de la filial permite, a su vez, una mayor integración operativa con el mercado local. Los gastos incurridos en Chile son fiscalmente deducibles, el IVA funciona como un impuesto neutro mediante el sistema de crédito fiscal y se elimina cualquier riesgo de reinterpretación de la actividad como establecimiento permanente. No obstante, este modelo implica mayores costos fijos y una mayor carga administrativa, que solo se justifica cuando el volumen de negocio o la naturaleza de los clientes lo requieren.



Un aspecto relevante en la fiscalidad directa chilena es el tratamiento de los dividendos y remesas al exterior. Si bien Chile no impone restricciones cambiarias, la **distribución de beneficios desde una filial chilena** hacia su matriz española está sujeta a las reglas del sistema de integración del impuesto a la renta, lo que debe ser considerado en la planificación financiera del grupo.

En la práctica, la **tributación combinada es previsible**, pero exige una correcta planificación desde el momento de la constitución de la filial.

Finalmente, el concepto de establecimiento permanente actúa como un elemento de cierre del sistema. En Chile, el establecimiento permanente no se configura por la mera prestación ocasional de servicios, sino por la existencia de una base fija de negocios o por la presencia prolongada y recurrente de personal en el país. Cuando la actividad alcanza este umbral, la alternativa eficiente no es limitar la operación, sino formalizar la presencia mediante una entidad local que permita tributar de forma ordenada y evitar contingencias futuras. A continuación, se sintetizan las principales reglas de fiscalidad directa aplicables a empresas TIC españolas en Chile.

Tabla 4. Fiscalidad directa aplicable a empresas TIC españolas en Chile

Escenario	Tipo de renta	Impuesto aplicable en Chile	Tasa de referencia	Comentario práctico
Venta transfronteriza	Servicios tecnológicos	Impuesto Adicional (CDI)	0%	Aplica si califican como beneficios empresariales y no existe establecimiento permanente
Venta transfronteriza	Software y licencias estándar	Impuesto Adicional (CDI)	10%	Requiere Certificado de Residencia Fiscal y contrato coherente
Venta transfronteriza	Asistencia técnica	Impuesto Adicional	Hasta 15 %	Depende de la calificación y alcance técnico del servicio

Escenario	Tipo de renta	Impuesto aplicable en Chile	Tasa de referencia	Comentario práctico
Sin CDI aplicable	Cualquier renta	Impuesto Adicional general	35%	Aplica si no se cumplen requisitos formales del CDI
Implantación local	Beneficio neto de la filial	Impuesto a la Renta corporativo	Régimen general vigente	Tributación previsible y deducibilidad de gastos
Implantación local	Dividendos a España	Sistema integrado	Según estructura	Requiere planificación para evitar sobrecostes

Para empresas españolas que operan en régimen de venta transfronteriza, la gestión del Certificado de Residencia Fiscal es crítica. Su ausencia o deficiencia implica automáticamente la aplicación de la tasa general del 35%, independientemente de la naturaleza del servicio. Asimismo, la documentación contractual debe reflejar con precisión la realidad operativa, evitando descripciones genéricas que puedan dar lugar a reclasificaciones fiscales.

Para empresas con implantación local, si bien la carga administrativa es mayor, la previsibilidad fiscal es alta. El sistema chileno no introduce impuestos sorpresa, y las tasas aplicables permanecen estables en el tiempo, facilitando la planificación financiera a medio y largo plazo.

6. IMPOSICIÓN INDIRECTA E IMPUESTOS DIGITALES

La imposición indirecta en Chile constituye uno de los ejes centrales del cumplimiento fiscal para empresas TIC españolas que operan en el país, tanto en esquemas de venta transfronteriza como mediante implantación local. A diferencia de la fiscalidad directa, donde el impacto económico puede mitigarse eficazmente mediante el Convenio de Doble Imposición, el IVA chileno sobre servicios digitales es un impuesto plenamente exigible y activamente fiscalizado, cuyo correcto tratamiento resulta determinante para evitar contingencias.

6.1. Régimen general de IVA en Chile

Chile aplica un **IVA general del 19 %** a la venta de bienes y a la prestación de servicios utilizados en su territorio, con independencia del lugar desde el que se presten. En el ámbito tecnológico, esto implica que los servicios digitales, las suscripciones SaaS, el acceso a plataformas, el hosting, el soporte remoto y, en general, cualquier prestación tecnológica aprovechada económicamente en Chile quedan sujetas al impuesto, incluso cuando el proveedor es una empresa no residente y no cuenta con presencia local.

6.2. Dos regímenes diferentes según tipo de cliente

6.2.1. Operaciones B2B

En operaciones entre empresas, el sistema chileno funciona bajo un mecanismo de **autoliquidación** por parte del cliente local. La empresa española factura el servicio sin IVA chileno y es el cliente en Chile quien declara e ingresa el impuesto en su propia declaración mensual. En este escenario, el IVA no representa un costo económico para la empresa española, pero sí exige una redacción contractual clara y una correcta identificación de la operación como servicio afecto a IVA bajo el mecanismo de sujeto obligado local. La experiencia práctica demuestra que los errores en este punto suelen generar contingencias para el cliente chileno, lo que impacta indirectamente en la relación comercial con el proveedor extranjero.

6.2.2. Operaciones B2C

En operaciones con clientes finales o empresas no obligadas a autoliquidar el impuesto, Chile ha implementado un régimen específico para proveedores no residentes de servicios digitales. Bajo este esquema, la empresa extranjera debe registrarse ante la administración tributaria chilena y declarar periódicamente el IVA correspondiente a las operaciones realizadas. Este régimen simplificado ha sido acompañado de mecanismos de control automatizados y de cruces de información con entidades financieras y medios de pago, lo que reduce significativamente el margen de error u omisión.

6.3. IVA en implantación local

Cuando la empresa española opera mediante una entidad local en Chile, el IVA se integra plenamente en el funcionamiento ordinario del negocio. La filial chilena repercute el IVA en sus ventas y utiliza el crédito fiscal generado por el IVA soportado en compras, gastos e importaciones para compensar el impuesto a pagar. En este contexto, el IVA actúa como un impuesto financieramente neutro, siempre que la contabilidad y la facturación se gestionen de forma adecuada.

La correcta segregación entre operaciones gravadas, exentas o no afectas resulta clave para mantener dicha neutralidad.

6.4. punto crítico: Operaciones combinadas

Un aspecto especialmente sensible en Chile es el tratamiento de operaciones combinadas que incluyen hardware, software y servicios. Mientras la importación de bienes está sujeta al IVA de importación, los servicios y licencias deben tratarse conforme a las reglas del IVA sobre servicios digitales. La práctica de incluir software o servicios dentro del valor de importación del hardware genera una sobreimposición innecesaria y expone a la empresa a ajustes y sanciones. Por este motivo, la segregación estricta de facturas debe considerarse una regla operativa básica en cualquier proyecto tecnológico que involucre componentes físicos y digitales.

6.5. Fiscalización automatizada del SII

El Servicio de Impuestos Internos chileno cuenta con sistemas avanzados de fiscalización electrónica que permiten cruzar pagos al exterior, contratos, declaraciones de IVA y registros de proveedores digitales. En este entorno, la omisión del IVA, su incorrecta autoliquidación o la incoherencia entre la realidad del servicio prestado y su tratamiento fiscal tienden a ser detectadas con rapidez. A diferencia de otros mercados, el riesgo en Chile no reside en interpretaciones discretionales, sino en incumplimientos formales claramente identificables. A continuación, se sintetizan las principales **reglas de imposición indirecta** aplicables a empresas TIC españolas en Chile.

Tabla 5. Imposición indirecta e impuestos digitales en Chile (operaciones TIC)

Escenario	Tipo de operación	Tratamiento de IVA	Impacto práctico
Venta transfronteriza B2B	Servicios digitales y SaaS	Autoliquidación por el cliente chileno (19 %)	No es costo para la empresa española; requiere contrato claro
Venta transfronteriza B2C	Servicios digitales	Registro del proveedor no residente y declaración periódica	Obligación directa para la empresa española
Implantación local	Venta de servicios y bienes	IVA repercutido con derecho a crédito fiscal	Impuesto financieramente neutro
Importación de hardware	Bienes tecnológicos	IVA 19 % en aduana	Recuperable como crédito fiscal por entidad local
Operaciones combinadas	Hardware + software + servicios	Segregación obligatoria de facturas	Evita sobreimposición y sanciones
Fiscalización	Todas	Cruces automatizados del SII	Alto control; bajo margen de error formal

En síntesis, la imposición indirecta en Chile no supone un obstáculo para la internacionalización tecnológica, pero sí exige **disciplina** operativa. El IVA sobre servicios digitales es un impuesto plenamente integrado en el sistema, cuya correcta gestión depende más de la precisión contractual y documental que de la complejidad normativa. Para las empresas TIC españolas, el reto no es el costo del impuesto, sino asegurar que su aplicación sea coherente con el modelo de negocio y con las expectativas de los clientes locales.

7. IMPACTO FISCAL POR TIPO DE OPERACIÓN TIC

El impacto fiscal de operar en Chile varía según el tipo de operación tecnológica realizada. Aunque el marco general es estable y previsible, la práctica demuestra que la correcta calificación de cada componente de la oferta (servicios, software, licencias, SaaS y hardware) es determinante para evitar sobrecostes fiscales y contingencias con la administración tributaria. En Chile, el problema no suele ser la tasa aplicable, sino la forma en que se estructura y documenta la operación.

Tabla 6. Impacto fiscal por tipo de operación TIC en Chile

Tipo de operación	Fiscalidad directa	IVA	Punto crítico de control
Servicios profesionales y consultoría	0 % con CDI si no hay EP	19 % autoliquidado por cliente (B2B)	Correcta calificación como beneficio empresarial
SaaS y servicios digitales recurrentes	0 % o baja retención según estructura	19 % (B2B o registro B2C)	Gestión correcta del IVA digital
Software y licencias estándar	Retención reducida vía CDI	19%	Diferenciar licencia de cesión de derechos
Hardware TIC	Sin retención	IVA 19 % en importación	Acreditación de origen UE
Operaciones combinadas	Variable según componente	IVA según naturaleza de cada ítem	Segregación estricta de facturación

En el caso de los servicios profesionales y de **consultoría tecnológica**, cuando se prestan desde España sin presencia local y no implican una base fija de negocios en Chile, **la tributación directa puede quedar neutralizada bajo el Convenio de Doble Imposición**, calificando los ingresos como beneficios empresariales. En estos supuestos, no se aplica retención en Chile, siempre que el contrato describa claramente el alcance del servicio y que la ejecución se realice efectivamente desde el exterior. Desde el punto de vista del IVA, el servicio se considera utilizado en Chile y queda afecto al impuesto, el cual es autoliquidado por el cliente chileno en operaciones entre empresas.

Las soluciones **SaaS**, el acceso a plataformas y los servicios digitales recurrentes constituyen uno de los modelos más habituales para empresas TIC españolas en Chile. Desde la óptica de la fiscalidad directa, estos ingresos suelen tratarse como prestación de servicios, salvo que el contrato configure una cesión de derechos de propiedad intelectual. Bajo esta estructura, el CDI permite minimizar o eliminar la **retención en origen** (0% o baja), siempre que no exista establecimiento permanente. En materia de **IVA**, estas operaciones están plenamente alcanzadas por el impuesto del 19 %, con autoliquidación en B2B o registro del proveedor extranjero en operaciones con clientes finales. En la práctica, el IVA no afecta el margen de la empresa, pero sí exige una gestión rigurosa del cumplimiento.

El **software y las licencias** estándar presentan un tratamiento diferenciado. Cuando la operación implica el otorgamiento de un derecho de uso sin transferencia de propiedad intelectual, la renta suele calificarse como regalía a efectos fiscales, lo que activa una retención reducida en Chile conforme al CDI. Esta retención es económicamente relevante y debe ser considerada en la fijación de precios y en la negociación contractual. Al igual que en otros servicios digitales, el IVA se aplica por el uso del software en Chile, con los mismos mecanismos de autoliquidación o registro según el tipo de cliente.

En el ámbito del **hardware TIC**, Chile ofrece un entorno especialmente favorable desde el punto de vista aduanero. La importación de equipos tecnológicos de origen Unión Europea se beneficia de arancel cero, siempre que se acredite correctamente el origen de la mercancía. El impacto fiscal se concentra en el IVA del 19 % al momento de la importación, sin percepciones adicionales ni mecanismos de bloqueo financiero. Este IVA es recuperable como crédito fiscal cuando la importación es realizada por una entidad local, lo que reduce el impacto financiero efectivo del impuesto.

Las **operaciones combinadas**, que integran hardware, software y servicios, son uno de los principales focos de riesgo fiscal en proyectos tecnológicos. La práctica de facturar estos componentes de forma conjunta o poco clara puede derivar en una incorrecta determinación de la base imponible del IVA, en la pérdida de beneficios arancelarios o en la reclasificación de rentas a efectos del Impuesto Adicional. En Chile, la segregación estricta de facturas no es una recomendación, sino una regla operativa básica para cualquier empresa TIC que combine componentes físicos y digitales en su oferta.

Desde una perspectiva transversal, **el impacto fiscal por tipo de operación en Chile es predecible y gestionable**, siempre que la estructura contractual, la facturación y la realidad operativa estén alineadas. La administración tributaria chilena no penaliza la sofisticación tecnológica ni los modelos digitales, pero sí sanciona las inconsistencias formales y las estructuras poco claras. Por ello, el diseño fiscal de cada tipo de operación debe abordarse desde el inicio del proyecto y no como una corrección posterior.

8. OBLIGACIONES FORMALES, FACTURACIÓN Y CUMPLIMIENTO

Las obligaciones formales en Chile constituyen uno de los elementos más relevantes del entorno fiscal para empresas TIC españolas, no por su complejidad normativa, sino por el alto nivel de digitalización y control automático que caracteriza a la administración tributaria chilena. En Chile, el riesgo no proviene de interpretaciones discrecionales, sino de errores formales, inconsistencias documentales o incumplimientos operativos que son detectados de manera temprana por el Servicio de Impuestos Internos (SII).

En esquemas de venta transfronteriza desde España, la empresa TIC **no está obligada a emitir factura electrónica chilena** ni a llevar contabilidad local, pero sí debe asegurar que la documentación comercial sea coherente con el tratamiento fiscal aplicado. Los contratos, facturas y descripciones de servicio deben reflejar con claridad la naturaleza de la operación, diferenciando entre servicios, licencias, asistencia técnica y suministro de bienes. Esta coherencia documental es especialmente relevante cuando se aplican beneficios del Convenio de Doble Imposición, ya que el SII valida de forma cruzada la calificación fiscal declarada por el cliente chileno con la información contractual y los pagos efectuados al exterior.

En materia de retenciones, **el cliente chileno actúa como agente retenedor del Impuesto Adicional** y es responsable de su correcta declaración y pago. No obstante, en la práctica, cualquier inconsistencia en la documentación del proveedor extranjero suele trasladarse al proveedor en forma de renegociaciones contractuales, retenciones superiores a las previstas o solicitudes de regularización posteriores. Por este motivo, la empresa española debe asumir un rol activo en la definición del tratamiento fiscal desde el inicio de la relación comercial.

En relación con el **IVA sobre servicios digitales**, las obligaciones formales dependen del tipo de cliente. En operaciones entre empresas, el proveedor español debe asegurar que el contrato y la factura identifiquen correctamente el mecanismo de autoliquidación del impuesto por parte del cliente chileno. En operaciones con clientes finales o no obligados a autoliquidar, la empresa española debe inscribirse en el régimen correspondiente para proveedores no residentes y presentar las declaraciones periódicas de IVA. Este régimen, aunque simplificado, exige puntualidad y consistencia, ya que el SII cruza la información declarada con los flujos de pago recibidos a través de medios electrónicos.

Cuando la empresa TIC española opera mediante una **entidad local** en Chile, las obligaciones formales se amplían de manera significativa. La filial chilena debe emitir facturas electrónicas conforme a la normativa local, presentar declaraciones mensuales de IVA, declaraciones anuales de Impuesto a la Renta y cumplir con todas las obligaciones laborales y previsionales aplicables. Si bien estas obligaciones son estándar y están bien definidas, su correcta gestión requiere sistemas contables integrados y asesoría local especializada.

Un elemento transversal en todos los modelos de operación es la **fiscalización automatizada**. El SII utiliza cruces de información entre facturación electrónica, declaraciones de impuestos, registros de proveedores digitales, movimientos bancarios y pagos al exterior. En este contexto, las omisiones, retrasos o inconsistencias tienden a generar alertas automáticas y procesos de revisión tempranos. Chile no es un país donde las contingencias fiscales se acumulen silenciosamente durante años; los desajustes suelen detectarse en plazos relativamente cortos.

Desde una perspectiva práctica, las empresas TIC españolas que operan en Chile deben entender que el cumplimiento formal no es un aspecto accesorio, sino un componente central de la estrategia de entrada y consolidación en el mercado. La disciplina documental y la alineación entre contrato, facturación y realidad operativa son los principales factores que permiten operar con bajo riesgo y sin fricciones con la autoridad fiscal.

A continuación, se sintetizan las principales obligaciones formales y de cumplimiento aplicables a empresas TIC españolas en Chile.

Tabla 7. Obligaciones formales y de cumplimiento para empresas TIC españolas en Chile

Escenario	Obligación principal	Autoridad	Comentario práctico
Venta transfronteriza	Coherencia contractual y documental	SII	Clave para aplicar CDI y evitar reclasificaciones
Venta transfronteriza	Retención de Impuesto Adicional	Cliente chileno	El proveedor debe definir correctamente la calificación fiscal
Venta transfronteriza B2B	IVA servicios digitales	Cliente chileno (autoliquidación)	Debe estar claramente indicado en contrato y factura
Venta transfronteriza B2C	Registro IVA no residente	SII	Obligación directa del proveedor español
Implantación local	Facturación electrónica	SII	Requiere sistemas contables integrados

Escenario	Obligación principal	Autoridad	Comentario práctico
Implantación local	Declaraciones IVA e IR	SII	Cumplimiento mensual y anual obligatorio
Todos los modelos	Fiscalización automatizada	SII	Alto control; bajo margen de error formal

La experiencia en Chile demuestra que invertir en estructuración fiscal correcta desde el inicio evita costosos procesos de regularización posteriores y preserva la relación comercial con clientes chilenos, quienes valoran proveedores que facilitan su propio cumplimiento tributario.

9. RIESGOS FISCALES, OPERATIVOS Y PUNTOS CRÍTICOS A EVITAR

El entorno fiscal y operativo de Chile es estable y predecible, pero no tolera errores de diseño ni informalidad técnica. Los riesgos más relevantes para empresas TIC españolas no derivan de cambios normativos abruptos ni de discrecionalidad administrativa, sino de inconsistencias entre contrato, facturación y realidad operativa, así como de una gestión deficiente del IVA sobre servicios digitales y del uso incorrecto del Convenio de Doble Imposición.



Tabla 8. Principales riesgos fiscales y operativos a evitar en Chile

Riesgo identificado	Consecuencia práctica	Medida preventiva
Mala calificación de rentas	Retenciones superiores o pérdida del CDI	Contratos claros y alineados con la realidad operativa
Gestión incorrecta del IVA digital	Multas automáticas y contingencias con clientes	Definir correctamente B2B/B2C y cumplir registros
Facturación conjunta de hardware y software	Sobreimposición y sanciones	Segregación estricta de facturas
Presencia recurrente sin estructura	Establecimiento permanente no planificado	Evaluuar oportunamente la implantación local
Falta de Certificado de Residencia Fiscal	Aplicación de la tasa general	Gestión anual y control documental
Inconsistencias documentales	Alertas y revisiones del SII	Coherencia entre contrato, factura y pagos

El entorno fiscal y operativo de Chile es estable y predecible, pero no tolera errores de diseño ni informalidad técnica. Los riesgos más relevantes para empresas TIC españolas no derivan de cambios normativos abruptos ni de discrecionalidad administrativa, sino de inconsistencias entre contrato, facturación y realidad operativa, así como de una gestión deficiente del IVA sobre servicios digitales y del uso incorrecto del Convenio de Doble Imposición.

9.1. Mala calificación de las rentas bajo el CDI

Uno de los riesgos más frecuentes es la mala calificación de las rentas a efectos del CDI. En operaciones tecnológicas, describir de forma imprecisa un servicio, una licencia o una asistencia técnica puede provocar que la autoridad chilena reclasifique el ingreso y aplique una retención superior a la prevista, incluyendo la tasa general cuando no se cumplen los requisitos formales. Este riesgo se incrementa en contratos “paquete” o con descripciones genéricas que no reflejan la naturaleza real de la prestación.

9.2. Gestión incorrecta del IVA sobre servicios digitales

El IVA sobre servicios digitales constituye otro punto crítico. La omisión del impuesto, su incorrecta autoliquidación en operaciones B2B o el incumplimiento del registro y declaración en operaciones con clientes finales genera alertas automáticas en los sistemas del SII. En Chile, el IVA no es un impuesto negociable ni diferible: su correcta gestión es un requisito básico para operar sin contingencias y preservar la relación comercial con los clientes locales.

9.3. Facturación conjunta de hardware, software y servicios

La facturación conjunta de hardware, software y servicios es una fuente recurrente de sobrecostes y ajustes. Incluir intangibles dentro del valor de importación del hardware puede implicar el pago indebido de IVA y la pérdida de beneficios arancelarios, además de abrir la puerta a sanciones por incorrecta determinación de la base imponible. La segregación estricta de facturas es una regla operativa que debe aplicarse de forma sistemática.

9.4. Operación recurrente en Chile sin estructura local adecuada

La presencia prolongada de personal técnico o comercial, o la existencia de una base fija de negocios sin formalización, puede derivar en la configuración de un establecimiento permanente no planificado. En estos casos, la contingencia no se limita a un ajuste puntual, sino que puede implicar la obligación de tributar retroactivamente como entidad local, con intereses y sanciones. En la práctica, cuando la actividad alcanza un umbral de recurrencia, la opción eficiente es formalizar la presencia mediante una filial.

9.5. Falta de documentación válida y vigente

Desde el punto de vista formal, la falta de documentación válida y vigente, especialmente el Certificado de Residencia Fiscal, implica la pérdida automática de los beneficios del CDI. En Chile, los errores formales no suelen ser subsanables sin costo: la autoridad aplica la tasa general y deja al contribuyente la carga de regularizar posteriormente, con impacto directo en la rentabilidad de la operación.

En síntesis, los riesgos en Chile no están asociados al país como destino de inversión, sino a operar sin rigor técnico en un entorno altamente digitalizado. Las empresas TIC españolas que abordan el mercado chileno con una estructura fiscal coherente, contratos bien definidos y cumplimiento disciplinado tienden a operar con bajo nivel de contingencias y alta previsibilidad financiera.

10. RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS PARA EMPRESAS TIC ESPAÑOLAS

Chile se posiciona como un mercado especialmente adecuado para la internacionalización tecnológica desde España cuando la estrategia de entrada se construye sobre precisión técnica, gradualidad y coherencia fiscal. A diferencia de otros países de la región, el éxito en Chile no depende de esquemas complejos de optimización ni de estructuras defensivas, sino de aplicar correctamente reglas claras en materia de fiscalidad, facturación y cumplimiento.

Para empresas TIC españolas que inician su actividad en Chile, la recomendación general es comenzar mediante venta transfronteriza desde España, aprovechando plenamente el Convenio de Doble Imposición y la ausencia de restricciones cambiarias. Este modelo permite validar el mercado, construir relaciones comerciales y generar ingresos reales sin asumir costos fijos elevados ni cargas administrativas innecesarias. La clave en esta fase es asegurar una correcta calificación fiscal de las operaciones y una gestión rigurosa del IVA sobre servicios digitales.

A medida que la actividad se consolida, la decisión de implantar una entidad local debe responder a criterios comerciales y operativos, no a presiones fiscales. La constitución de una filial en Chile resulta recomendable cuando la empresa requiere presencia permanente, soporte técnico en sitio, participación en licitaciones o una gestión local más intensiva del negocio. En estos casos, la fiscalidad chilena ofrece un marco estable y previsible, con un IVA neutral y un sistema tributario centralizado que facilita la planificación a medio y largo plazo.

Desde el inicio de la operación, es fundamental adoptar una disciplina documental estricta. Los contratos deben describir con precisión la naturaleza de los servicios, licencias o soluciones prestadas; la facturación debe reflejar fielmente dicha calificación; y la documentación fiscal clave, como el Certificado de Residencia Fiscal, debe gestionarse de forma periódica y preventiva. En Chile, la coherencia entre estos elementos es el principal factor de protección frente a contingencias fiscales.

En materia de IVA, la recomendación estratégica es asumir que el impuesto sobre servicios digitales siempre será exigible cuando el servicio se utilice en Chile, y estructurar la operación en consecuencia.

Intentar trasladar el IVA al margen del proveedor o tratarlo como una contingencia secundaria suele generar conflictos con clientes y con la autoridad tributaria. En cambio, una gestión transparente y técnicamente correcta del impuesto refuerza la relación comercial y reduce riesgos operativos.

En proyectos que involucren hardware TIC, software y servicios, la segregación de facturas debe considerarse una regla innegociable. La experiencia regional demuestra que muchas contingencias fiscales no surgen por el monto de los impuestos, sino por una estructuración incorrecta de operaciones combinadas. En Chile, este punto adquiere especial relevancia debido al alto nivel de fiscalización automatizada.

Finalmente, las empresas TIC españolas deben entender que Chile es un mercado que premia el cumplimiento y penaliza la improvisación. Operar con una estructura fiscal clara desde el inicio no solo reduce riesgos, sino que facilita el crecimiento orgánico y la escalabilidad regional, utilizando a Chile como plataforma estable para operaciones en otros países de América Latina.

Anexo 1. Marco normativo y referencias regulatorias relevantes

Ámbito	Norma / Instrumento	Descripción práctica
Convenios internacionales	Convenio para Evitar la Doble Imposición Chile-España	Regula la asignación de potestades tributarias entre ambos países y limita las retenciones en origen sobre servicios, regalías, dividendos e intereses.
Imposición directa	Ley sobre Impuesto a la Renta (LIR)	Norma base del sistema tributario chileno. Regula la tributación de residentes y no residentes, el Impuesto Adicional y el concepto de renta de fuente chilena.
Imposición indirecta	Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA)	Regula el IVA aplicable a la venta de bienes y prestación de servicios en Chile, incluyendo servicios digitales prestados desde el exterior.
Servicios digitales	Normativa de IVA a servicios digitales	Establece la sujeción al IVA de servicios digitales utilizados en Chile y los regímenes aplicables a proveedores no residentes.
Administración tributaria	Circulares y resoluciones del SII	Criterios administrativos sobre calificación de rentas, retenciones, IVA digital, registro de proveedores extranjeros y fiscalización automatizada.
Fiscalización	Procedimientos del SII	Mecanismos de cruce de información entre facturación, pagos al exterior, declaraciones y medios de pago electrónicos.

Ámbito	Norma / Instrumento	Descripción práctica
Comercio exterior	Acuerdo Chile–Unión Europea	Permite la importación de hardware TIC de origen UE con arancel 0 %, sujeto a acreditación de origen.
Aduanas	Normativa aduanera chilena	Regula la importación de bienes, la determinación del valor en aduana y la aplicación del IVA a la importación.
Derecho societario	Ley de Sociedades por Acciones (SpA)	Marco legal para la constitución y operación de filiales de empresas extranjeras en Chile.
Laboral y previsional	Legislación laboral chilena	Aplicable a empresas que operan mediante presencia local y emplean personal en Chile.
Residencia fiscal	Normativa AEAT (España)	Regula la emisión del Certificado de Residencia Fiscal necesario para aplicar el CDI.
Fuentes oficiales	SII, Ministerio de Hacienda, Aduanas	Organismos oficiales de referencia para interpretación y cumplimiento normativo.

Nota de uso del anexo

Este cuadro tiene carácter informativo y de respaldo técnico. No sustituye asesoría legal o fiscal específica y debe interpretarse conjuntamente con el análisis desarrollado en el cuerpo principal del informe.

Anexo 2. Glosario de siglas y términos fiscales

- **CDI (Convenio para Evitar la Doble Imposición):** Acuerdo internacional entre dos países destinado a evitar que una misma renta sea gravada dos veces. En el caso de Chile y España, el CDI permite reducir o eliminar retenciones en origen sobre determinados pagos y asignar la potestad tributaria según la naturaleza de la renta.
- **Certificado de Residencia Fiscal:** Documento emitido por la autoridad tributaria del país de residencia del contribuyente (en España, la AEAT) que acredita que la empresa es residente fiscal a efectos del CDI. Su vigencia y correcta presentación son indispensables para aplicar los beneficios del convenio.
- **Impuesto Adicional:** Impuesto chileno aplicable a pagos efectuados al exterior por rentas de fuente chilena obtenidas por no residentes. Se materializa mediante una retención practicada por el pagador chileno.
- **Beneficios empresariales:** Categoría de renta prevista en los CDI que atribuye la tributación exclusiva al país de residencia del prestador del servicio, siempre que no exista establecimiento permanente en el país de la fuente.
- **Regalías:** Pagos por el uso o cesión de derechos sobre bienes intangibles, como software, propiedad intelectual, patentes o know-how. En Chile, están sujetos a retención, con tasas reducidas cuando aplica el CDI.
- **Asistencia técnica:** Servicios técnicos especializados que, según su calificación, pueden quedar sujetos a una retención específica distinta de la aplicable a beneficios empresariales o regalías.
- **Establecimiento permanente (EP):** Presencia fija de negocios o prestación de servicios de carácter habitual en un país extranjero que genera obligación de tributar como entidad local por las rentas obtenidas en dicho territorio.
- **IVA (Impuesto al Valor Agregado):** Impuesto indirecto chileno que grava la venta de bienes y la prestación de servicios utilizados en Chile. La tasa general es del 19 %.
- **IVA sobre servicios digitales:** Aplicación del IVA a servicios prestados desde el exterior cuando son utilizados o aprovechados económicamente en Chile, incluyendo SaaS, plataformas digitales, hosting y soporte remoto.
- **Autoliquidación del IVA (B2B):** Mecanismo mediante el cual el cliente chileno declara e ingresa el IVA correspondiente a un servicio digital prestado por un proveedor extranjero.

- **Proveedor no residente:** Empresa extranjera que presta servicios digitales a clientes en Chile sin contar con establecimiento ni entidad local, y que puede estar obligada a registrarse para efectos del IVA en operaciones B2C.
- **SpA (Sociedad por Acciones):** Forma societaria chilena flexible y ampliamente utilizada por empresas extranjeras para establecer filiales en el país.
- **SII (Servicio de Impuestos Internos):** Autoridad tributaria chilena encargada de la administración, fiscalización y recaudación de los impuestos internos.



COLOMBIA

1. RESUMEN EJECUTIVO

Colombia se presenta como uno de los mercados más dinámicos y atractivos de América Latina para la internacionalización de empresas tecnológicas españolas. Su economía, de tamaño medio y con una adopción creciente de soluciones digitales en los sectores público y privado, ofrece un **entorno operativo estable** y abierto a la inversión extranjera, sin restricciones estructurales a la repatriación de capitales. Sin embargo, la principal complejidad, y a la vez la mayor oportunidad de optimización, reside en su marco fiscal.

El impacto tributario en Colombia no se manifiesta principalmente a través de tasas nominales excepcionalmente altas, sino a través de la **mecánica de recaudación**. El sistema está diseñado para obtener ingresos de manera anticipada, lo que se traduce en que el efecto fiscal más significativo para un proveedor extranjero se produce en el momento mismo del cobro, no al cierre del ejercicio. Esta característica, centrada en la figura del "Sujeto Retenedor", genera una diferencia sistemática entre el valor facturado y el importe neto recibido, con implicaciones directas en la liquidez y en la planificación financiera.

La existencia de un **Convenio para Evitar la Doble Imposición** (CDI) entre España y Colombia es el pilar fundamental para mitigar este impacto. Permite reducir la retención general del 20% sobre pagos al exterior a un 10% (e incluso a 0% en ciertos supuestos de beneficios empresariales sin establecimiento permanente), siempre que la operación esté correctamente calificada y se cumplan los requisitos formales, como la presentación de un Certificado de Residencia Fiscal español vigente.

Un elemento distintivo y reciente en el panorama colombiano es el régimen de **Presencia Significativa en el Mercado** (PSM), que grava con un 3% sobre los ingresos brutos a empresas digitales extranjeras sin presencia física que superen ciertos umbrales de interacción (como más de 300.000 usuarios o ingresos específicos). Este régimen no actúa como una barrera de entrada, sino como un claro indicador de cambio de escala que obliga a reevaluar la estrategia de presencia en el país.

La estrategia de entrada debe ser progresiva. La venta transfronteriza directa desde España es la vía más eficiente para la validación del mercado y proyectos iniciales, aprovechando el CDI. No obstante, cuando la operación alcanza un volumen recurrente, la acumulación de retenciones, la aproximación a los umbrales del PSM o la exigencia de un Registro Único Tributario (RUT) local por parte de clientes corporativos o del sector público, hacen que la implantación mediante una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) se justifique más por motivos de control operativo y previsibilidad financiera que por un ahorro fiscal nominal.

En materia de impuestos indirectos, Colombia ofrece una ventaja competitiva clave para el sector: la exención del **IVA (19%)** para los servicios de Cloud Computing que cumplan con ciertas características técnicas. Esta ventaja, unida a la necesidad imperativa de una facturación segregada en proyectos que combinen hardware, software y servicios, marca la diferencia entre una operación financieramente eficiente y una con costos ocultos significativos.

En conclusión, Colombia es un mercado que recompensa la planificación meticulosa y la estructuración precisa. Las empresas TIC españolas que incorporen el análisis fiscal como un componente estratégico desde el diseño comercial, que gestionen proactivamente la documentación del CDI y que monitoricen sus umbrales de actividad, estarán en una posición óptima para crecer de forma ordenada, sostenible y con una exposición controlada a los riesgos regulatorios.

2. CONTEXTO ECONÓMICO Y RIESGO OPERATIVO EN COLOMBIA

Colombia presenta un entorno macroeconómico y operativo relativamente estable para la actividad empresarial, lo que la convierte en un mercado atractivo para empresas TIC españolas interesadas en operar en América Latina. Se trata de una economía de tamaño medio, con un mercado interno amplio, una base empresarial diversificada y un proceso sostenido de adopción de tecnologías digitales en sectores públicos y privados.

Desde el punto de vista operativo, Colombia no impone restricciones estructurales a la inversión extranjera ni a la **repatriación de capitales**.

Los **pagos internacionales** por servicios, software y licencias pueden realizarse con normalidad a través del sistema financiero, siempre que se cumplan las obligaciones de canalización cambiaria y se cuente con el soporte documental correspondiente. Este marco facilita la operativa transfronteriza y reduce los riesgos asociados al cobro desde el exterior.

En materia cambiaria, el peso colombiano es una moneda con niveles de **volatilidad** relevantes, influenciada por factores externos como los ciclos de materias primas y las condiciones financieras internacionales. Para las empresas TIC españolas, este riesgo se manifiesta principalmente en la diferencia entre el tipo de cambio considerado al momento de cotizar y el tipo de cambio vigente al momento del pago, especialmente en contratos de duración media o larga o en aquellos denominados en moneda local.

El **entorno regulatorio** colombiano es formalmente claro, pero exige un alto grado de cumplimiento práctico. La administración tributaria y aduanera mantiene una actividad fiscalizadora constante, apoyada en sistemas de información y cruces de datos, lo que limita la tolerancia a estructuras contractuales ambiguas o a calificaciones imprecisas de las operaciones. En este contexto, la correcta definición del objeto contractual y la coherencia entre contrato, factura y flujo de pago son elementos críticos para reducir contingencias.

Desde una perspectiva sectorial, Colombia muestra una **demand**a creciente de soluciones TIC en áreas como servicios financieros, salud, educación, logística, comercio electrónico e industria. Este dinamismo ha impulsado la adopción de modelos SaaS, plataformas digitales y servicios en la nube, así como la contratación de soluciones tecnológicas por parte de entidades públicas y grandes corporaciones.



El **riesgo operativo** en Colombia no se concentra en barreras de acceso al mercado, sino en la gestión adecuada de la **complejidad fiscal y administrativa** a medida que la operación crece. La previsibilidad del entorno permite planificar estrategias de entrada progresivas, siempre que la empresa incorpore desde el inicio un seguimiento continuo del impacto fiscal, cambiario y regulatorio de su actividad.

Adicionalmente, se debe considerar un riesgo de inestabilidad normativa. Colombia ha experimentado cambios significativos en su marco de incentivos en períodos relativamente cortos. El caso más emblemático es la derogación de los beneficios de la denominada "Ley Naranja" (Ley 1834 de 2017), que ha sido reemplazada por un marco de incentivos más focalizado y técnico, gestionado por el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación (MinCiencias). Esta dinámica exige a las empresas mantener una revisión periódica de los supuestos fiscales en los que basan su estrategia.

3. ALTERNATIVAS DE ENTRADA AL MERCADO COLOMBIANO PARA EMPRESAS TIC ESPAÑOLAS

El acceso al mercado colombiano por parte de empresas TIC españolas puede estructurarse de manera progresiva, combinando fases de operación transfronteriza con esquemas de implantación local, en función del volumen de negocio, la recurrencia de los ingresos y el nivel de exposición fiscal y operativa que la empresa esté dispuesta a asumir.

La elección del modelo de entrada no es únicamente una decisión comercial, sino una definición estratégica que incide directamente en el flujo de caja, en el perfil de riesgo regulatorio y en la capacidad de escalar la operación de forma ordenada. En Colombia, esta decisión adquiere especial relevancia debido al peso de las retenciones anticipadas, a la existencia de umbrales regulatorios específicos y a las exigencias formales del propio mercado.

3.1. Venta transfronteriza de servicios y soluciones TIC desde España

La venta transfronteriza desde España constituye el modelo de entrada más habitual en una fase inicial. Permite ofrecer servicios digitales, software, licencias y soluciones SaaS al mercado colombiano sin asumir desde el inicio obligaciones societarias, laborales o contables en el país.

Desde el punto de vista operativo, este modelo es plenamente viable. Los pagos internacionales se realizan con normalidad y no existen restricciones estructurales a la transferencia de fondos, siempre que se cumplan las obligaciones cambiarias y documentales exigidas por el sistema financiero colombiano.

Desde el punto de vista fiscal, la operación transfronteriza está marcada por la **aplicación de retenciones en la fuente** sobre los pagos al exterior y por el tratamiento del **IVA como importación de servicios**. La correcta aplicación del Convenio para Evitar la Doble Imposición con España permite reducir el impacto de la retención, siempre que la prestación esté adecuadamente calificada y se cumplan los requisitos formales.

Este modelo resulta eficiente para proyectos puntuales, contratos de alcance limitado o fases de validación del mercado. Sin embargo, a medida que la facturación se vuelve recurrente, el impacto acumulado de las retenciones y la mayor exposición regulatoria pueden reducir la eficiencia financiera del esquema.

3.2. Implantación local mediante sociedad colombiana

La implantación local a través de una sociedad colombiana, normalmente bajo la figura de Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), constituye el modelo habitual cuando la operación alcanza un nivel de estabilidad y volumen que justifica una presencia permanente en el país.

Este modelo se justifica cuando la estrategia busca una penetración profunda, acceso a licitaciones públicas que exigen RUT local, o la consolidación de un equipo técnico en el país. Si bien elimina las retenciones sobre pagos internacionales, introduce una carga tributaria local previsible pero significativa, destacando el Impuesto sobre la Renta corporativo a una tasa del 35% y el Impuesto de Industria y Comercio (ICA) a nivel municipal. Su valor principal no es la reducción de impuestos, sino el mayor control operativo y la previsibilidad financiera para operaciones estables y de volumen.

A continuación, se presenta un resumen de las principales características de ambos modelos de entrada.

Tabla 1. Comparativa de Modelos de Entrada al Mercado

Aspecto	Venta Transfronteriza desde España	Implantación Local (S.A.S.)
Presencia Legal	Sin entidad en Colombia.	Sociedad colombiana con RUT local.
Complejidad Inicial	Baja. Sin contabilidad, ni obligaciones laborales locales.	Alta. Constitución societaria, contabilidad local, cargas laborales y de seguridad social.
Impacto Fiscal Inmediato	Retención en la fuente: 20 % general o 10 % con CDI. IVA: 19 % como importación de servicios (cargo cliente B2B). Riesgo PSM: 3 % sobre ingresos si supera umbrales.	Impuesto de Renta: 35 % sobre beneficios. IVA: 19 % local (facturado y recuperable). ICA Municipal: 0.7 % – 1.1 % promedio TIC (impacto directo en margen).
Dinámica de Flujo de Caja	Crítico: ingreso neto menor al facturado por retenciones en cada cobro.	Previsible: pagos fiscales periódicos (mensual/anual), sin retenciones ad-hoc en cobros.
Uso Recomendado	Validación de mercado, proyectos puntuales, servicios SaaS, consultoría técnica.	Contratos gubernamentales, operaciones recurrentes de volumen, consolidación de equipo local.
Señales para Transición	Facturación recurrente desde España, erosión de margen por retenciones, aproximación a umbrales PSM, exigencia de RUT local por clientes.	Necesidad de control operativo, acceso a incentivos I+D+i, estrategia de crecimiento a largo plazo.

La transición de un modelo a otro no está dictada por una norma, sino por señales claras del negocio. La recurrencia de la facturación, la erosión del margen por la acumulación de retenciones, la aproximación a los umbrales de la PSM o la necesidad de cumplir requisitos comerciales específicos son indicadores de que debe evaluarse el paso a una estructura local.

Entre estas señales se encuentran la recurrencia de la facturación desde España, el peso acumulado de las retenciones sobre el margen del proyecto, el aumento del número de clientes o usuarios en Colombia y la necesidad de cumplir requisitos comerciales o contractuales que exigen presencia local. A ello se suma el riesgo de activación del régimen de Presencia Significativa en el Mercado en modelos digitales con alto grado de interacción económica.

En este contexto, la decisión de cambiar de modelo no debe entenderse como una obligación inmediata, sino como una respuesta estratégica al crecimiento. Mantener la operación exclusivamente desde España sigue siendo posible, pero implica aceptar conscientemente un mayor impacto fiscal y un mayor nivel de exposición regulatoria.

4. IMPACTO FISCAL EN EL MOMENTO DE LA FACTURACIÓN Y EL COBRO

En Colombia, el impacto fiscal más relevante para las empresas TIC españolas que operan sin presencia local no se produce al cierre del ejercicio, sino en el momento en que el cliente realiza el pago. El sistema tributario colombiano prioriza la **recaudación anticipada** mediante mecanismos de retención en la fuente, lo que genera una diferencia estructural entre el valor facturado y el importe efectivamente recibido por el proveedor extranjero.

En operaciones transfronterizas, **el cliente colombiano actúa como agente de retención** del Impuesto sobre la Renta y, en determinados casos, como responsable del IVA por importación de servicios. En consecuencia, aun cuando la empresa TIC española facture el valor total del servicio, una parte del ingreso se descuenta automáticamente en el momento del pago y no llega a ingresar en su caja.

Este efecto es especialmente relevante porque la retención se calcula sobre el ingreso bruto y se aplica de forma inmediata, con independencia de la rentabilidad final del proyecto o de la posibilidad de compensar el impuesto en el país de residencia del proveedor. Desde una perspectiva financiera, esto obliga a incorporar el impacto fiscal desde la fase de cotización y negociación comercial, y no como un ajuste posterior.

En la práctica, la aplicación del **Convenio para Evitar la Doble Imposición** entre España y Colombia permite reducir el porcentaje de retención aplicable a determinados servicios, software y licencias, siempre que la operación esté correctamente estructurada y se cumplan los requisitos formales. No obstante, incluso en estos casos, la retención continúa representando una salida efectiva de caja en cada pago recibido desde Colombia.

El **IVA** asociado a los servicios digitales prestados desde el exterior opera bajo una lógica distinta. En operaciones B2B, el impuesto se gestiona como importación de servicios y es autoliquidado por el cliente colombiano, sin impacto directo en la caja del proveedor extranjero. Sin embargo, este impuesto incrementa el costo total de la operación para el cliente y puede influir en la competitividad de la oferta, especialmente cuando el cliente no tiene derecho pleno a descontar el IVA soportado.

Cuando la operación se canaliza a través de una sociedad colombiana, la dinámica cambia de forma sustancial. En este esquema, desaparecen las retenciones sobre pagos internacionales y el IVA se factura y gestiona localmente, permitiendo su compensación con el IVA soportado en las adquisiciones. A cambio, la empresa asume la tributación por Impuesto sobre la Renta corporativo y la sujeción al Impuesto de Industria y Comercio (ICA), lo que traslada el impacto fiscal desde el momento del cobro hacia una gestión periódica y previsible.

La diferencia entre ambos modelos no reside únicamente en la carga fiscal total, sino en la **distribución temporal** del impacto. Mientras que la venta transfronteriza concentra el efecto fiscal en cada cobro, la operación local lo difiere y lo integra en la gestión mensual y anual de la empresa. Esta diferencia tiene implicaciones directas sobre la planificación financiera, la gestión del flujo de caja y la capacidad de escalar la operación de forma sostenida.

Entender esta lógica es clave para evitar que una operación viable se vea limitada por tensiones de liquidez derivadas de una estructura fiscal mal anticipada. El análisis del impacto fiscal en el momento de la facturación y el cobro no es, por tanto, un ejercicio contable, sino un elemento central en la toma de decisiones estratégicas de entrada y crecimiento en el mercado.

5. RETENCIONES APLICABLES A PROVEEDORES NO DOMICILIADOS

En Colombia, las retenciones en la fuente sobre pagos al exterior constituyen el principal mecanismo de recaudo del Impuesto sobre la Renta aplicable a proveedores no domiciliados. Para las empresas TIC españolas que prestan servicios, suministran software o conceden licencias desde España, este elemento es determinante, ya que incide de forma directa en el importe efectivamente cobrado en cada operación.

La normativa colombiana establece una **tasa general de retención del 20%** sobre el ingreso bruto pagado al exterior por conceptos como servicios técnicos, asistencia, software, licencias y, en general, cualquier prestación susceptible de generar renta en Colombia. No obstante, el Convenio para Evitar la Doble Imposición (CDI) entre España y Colombia modifica este escenario, permitiendo reducir dicha tasa. Para servicios técnicos, software (calificado como canon o regalía) y otros beneficios empresariales, **la tasa se reduce al 10%**. Es crucial destacar que, para ciertos pagos por servicios que no configuren un establecimiento permanente, el CDI puede incluso autorizar una tasa del 0%, optimizando al máximo la eficiencia fiscal transfronteriza.

La aplicación del convenio no es automática. Para que el cliente colombiano pueda practicar la retención reducida, es necesario que el proveedor español aporte un certificado de residencia fiscal vigente y que el contrato, la factura y el concepto del pago reflejen de manera coherente la naturaleza de la prestación. En ausencia de alguno de estos elementos, la práctica habitual es aplicar la retención general por prudencia, trasladando el impacto al proveedor extranjero.

En la siguiente tabla se resume el tratamiento fiscal y los requisitos para la aplicación del CDI en las principales prestaciones TIC, evidenciando la importancia de una calificación precisa.

Tabla 2. Retenciones en la fuente aplicables a pagos al exterior por prestaciones TIC

Tipo de Prestación TIC	Calificación Fiscal Habitual	Retención General (Sin CDI)	Retención con CDI Aplicado	Condición Esencial
Servicios Profesionales y Técnicos	Servicio	20%	10 % (o 0 % si no hay establecimiento permanente)	Certificado de Residencia español y contrato preciso.
SaaS y Acceso a Plataformas Digitales	Servicio	20%	10%	Certificado de Residencia español y contrato preciso.
Servicios de Cloud Computing	Servicio	20%	10%	Certificado de Residencia español y contrato preciso.
Licencias de Software Estándar	Regalía / Canon	20%	10%	Certificado de Residencia español y contrato preciso.
Cesión de Derechos de Explotación	Regalía	20%	10%	Certificado de Residencia español y contrato preciso.
Prestaciones Mixtas NO Segregadas	Indeterminado / Mixta	20 % (aplica tasa general por defecto)	No aplicable (se pierde el beneficio)	Pérdida total del beneficio del CDI por falta de claridad contractual.

La experiencia práctica muestra que uno de los principales factores de incremento de la retención efectiva es la falta de segregación contractual y de facturación en **proyectos que combinan software, licencias, servicios de soporte y componentes cloud**. Cuando la prestación se describe de forma genérica o indiferenciada, la autoridad tributaria tiende a aplicar el tratamiento más gravoso, eliminando la posibilidad de optimización vía convenio.

Otro elemento relevante es el momento en que se aporta la documentación. La ausencia del certificado de residencia fiscal al momento del primer pago suele derivar en la aplicación de la retención general, incluso cuando el proveedor cumple los requisitos materiales para beneficiarse del CDI. La corrección posterior de esta situación no siempre resulta operativamente viable.

En operaciones recurrentes, la acumulación de retenciones puede erosionar de manera significativa el flujo de caja, aun cuando la empresa TIC española mantenga márgenes comerciales adecuados. Este efecto se intensifica cuando la operación crece sin una revisión periódica de la estructura contractual y fiscal adoptada en fases iniciales.

Por lo tanto, la gestión de las retenciones trasciende lo formal para convertirse en un pilar del modelo financiero en Colombia. Anticipar su impacto en la cotización, estructurar los contratos con precisión y asegurar la correcta aplicación del CDI desde el primer pago no son solo buenas prácticas, sino acciones estratégicas para preservar la liquidez y garantizar la viabilidad del crecimiento en el mercado colombiano.

6. IVA E IMPUESTOS INDIRECTOS APLICABLES A OPERACIONES TIC EN COLOMBIA

En Colombia, el Impuesto sobre las Ventas (IVA) con una **tasa general del 19%**, tiene un impacto relevante en las operaciones TIC; no tanto por su efecto directo en la caja del proveedor extranjero, sino por su incidencia en el precio final, en la estructura de la operación y en la competitividad de la oferta. El criterio determinante para la aplicación del IVA no es el lugar desde el cual se presta el servicio, sino el lugar donde este es utilizado o aprovechado económicoamente.

En operaciones transfronterizas B2B, los servicios digitales, el software y las licencias prestadas desde el exterior se consideran, con carácter general, importación de servicios cuando el beneficiario se encuentra en Colombia. En estos casos, el IVA se genera en Colombia, pero no es facturado ni cobrado por la empresa TIC española. La obligación de declarar y pagar el impuesto recae sobre el cliente colombiano, que lo autoliquida mediante los mecanismos previstos en la normativa vigente.

Desde la perspectiva del proveedor extranjero, el IVA no supone una salida directa de caja. Sin embargo, sí afecta a la negociación comercial, ya que incrementa el costo total para el cliente cuando este no tiene derecho pleno a descontar el impuesto soportado. En determinados sectores o tipos de cliente, este efecto puede condicionar la aceptación de la oferta o la comparación con proveedores locales.

En operaciones dirigidas a consumidores finales o usuarios no responsables de IVA (B2C), el tratamiento es distinto. En estos supuestos, el proveedor extranjero puede quedar **obligado a inscribirse en Colombia** como prestador de servicios digitales desde el exterior o a operar a través de plataformas que actúan como agentes de retención del impuesto. Este escenario introduce una carga administrativa adicional que debe ser evaluada antes de escalar modelos B2C en el mercado colombiano.

Un elemento distintivo del sistema colombiano es la **exención de IVA aplicable a determinados servicios de Cloud Computing**, siempre que cumplan con las características técnicas exigidas por la normativa y la doctrina administrativa. Esta exención no se extiende a todo tipo de software o servicio digital, sino únicamente a aquellos que puedan calificarse como computación en la nube en sentido estricto. Licencias tradicionales, desarrollos a medida o software instalado localmente no se benefician de este tratamiento, aun cuando se entreguen por medios digitales.

Cuando la operación se canaliza a través de una sociedad colombiana (S.A.S.), el IVA se gestiona de forma local. La empresa factura el impuesto en las operaciones gravadas y puede descontar el IVA soportado en sus adquisiciones, siempre que se cumplan los requisitos formales. En este esquema adquiere relevancia el Impuesto de Industria y Comercio (ICA), un tributo municipal que grava los ingresos brutos derivados de la actividad y cuyo impacto es directo sobre el margen operativo, al no ser recuperable ni compensable. Su tasa varía según el municipio (por ejemplo, Bogotá, Medellín, Cali) y el sector, oscilando para actividades TIC comúnmente entre el 0.7% y el 1.1%. A diferencia del IVA, el ICA no es recuperable y representa un costo directo que impacta el margen operativo de la sociedad.

La siguiente tabla resume el tratamiento del IVA y el alcance del ICA en los distintos modelos de operación TIC y destaca, para el caso de la implantación local, la aplicación del ICA como un costo adicional no recuperable.

Tabla 3. Tratamiento del IVA y otros impuestos indirectos en operaciones TIC

Tipo de operación	Tratamiento del IVA	Responsable del impuesto	Impacto operativo
Servicios digitales B2B desde el exterior	Importación de servicios 19%	Cliente colombiano	Sin impacto directo en caja del proveedor
SaaS / Cloud Computing calificado	Exento	No aplica	Mejora competitividad de la oferta
Licencias de software tradicionales	Importación de servicios 19%	Cliente colombiano	Incrementa costo total para el cliente
Servicios digitales B2C	IVA aplicable 19%	Proveedor o plataforma	Mayor carga administrativa
Operación con sociedad local	IVA local 19%	Sociedad colombiana	IVA gestionable vía descuentos
Operación local con prestación en territorio	ICA municipal (0.7%-1.1% promedio TIC)	Sociedad colombiana	Impacto directo en margen, no es recuperable

Nota:

El ICA es un impuesto municipal no recuperable que grava los ingresos brutos de la actividad realizada por la sociedad local en cada jurisdicción.

En Colombia, el IVA y los impuestos indirectos no deben analizarse como un elemento accesorio, sino como una variable que influye directamente en la estructura de precios, en la percepción del cliente y en la viabilidad comercial de la operación. Una correcta calificación del servicio y una adecuada estructuración contractual permiten evitar costos innecesarios y aprovechar los tratamientos previstos en la normativa vigente, especialmente en modelos basados en servicios en la nube.

7. TRATAMIENTO FISCAL DEL HARDWARE TIC Y DE LAS SOLUCIONES INTEGRADAS EN COLOMBIA

En Colombia, el tratamiento fiscal del hardware TIC difiere de manera sustancial del aplicable a los servicios digitales y al software. Esta diferencia adquiere especial relevancia en proyectos tecnológicos que integran equipamiento físico con licencias, software embebido, servicios de instalación, soporte y, en algunos casos, componentes en la nube.

Cuando la operación incluye hardware, se activan simultáneamente reglas aduaneras, IVA a la importación y, según la clasificación arancelaria, aranceles, lo que introduce impactos inmediatos en caja y riesgos operativos si la estructura contractual y de facturación no está correctamente definida. En este contexto, el principal riesgo no es la carga impositiva en sí, sino la incorrecta calificación de los componentes del proyecto, que puede ampliar la base gravable y eliminar tratamientos fiscales más eficientes.

La importación de hardware TIC está sujeta al pago del **IVA en aduana a la tasa del 19%**, aplicado sobre el valor CIF (Costo, Seguro y Flete) de la mercancía. Adicionalmente, dependiendo de la partida arancelaria específica, pueden aplicarse **derechos de aduana (aranceles)**, si bien para muchos equipos tecnológicos estos suelen ser bajos (**0%-5%**). Estos pagos se hacen efectivos de contado en el momento del despacho aduanero, lo que requiere disponibilidad de liquidez.

El riesgo fiscal principal en proyectos integrados (**hardware + software + servicios**) no es la tributación en sí, sino la incorrecta calificación y facturación de los componentes. Si una empresa factura una "solución llave en mano" con un valor global, sin separar los distintos elementos, la autoridad aduanera y tributaria (DIAN) tiene la facultad de presumir que la totalidad del valor corresponde al bien corporal importado (el hardware). Esta reclasificación implica que se pagará IVA de importación (19%) sobre el valor total de la factura, incluyendo así componentes intangibles como el software o el servicio cloud, que de haberse facturado por separado podrían haberse beneficiado de un tratamiento más favorable (retención del 10% vía CDI, e incluso IVA 0% en el caso del cloud).

Por ello, la segregación contractual y de facturación deja de ser una recomendación para convertirse en una obligación estratégica. La estructura óptima implica emitir facturas independientes: una para el hardware (canal aduanero, sujeta a IVA y arancel), otra para la licencia de software (canal financiero, sujeta a retención del 10% vía CDI), y otra para los servicios cloud (canal financiero, sujeta a retención del 10% vía CDI y, de calificar, exenta de IVA). Esta precisión no solo optimiza la carga fiscal, sino que proporciona claridad y defensa ante una eventual fiscalización.

8. EJEMPLOS ILUSTRATIVOS APLICADOS A OPERACIONES TIC EN COLOMBIA

Los siguientes ejemplos muestran cómo se materializa el impacto fiscal en Colombia según el tipo de operación TIC y la forma en que se estructura contractual y fiscalmente. Las cifras son referenciales y tienen como único objetivo evidenciar la diferencia entre el valor facturado y el ingreso neto efectivamente recibido, así como los puntos donde se concentra el impacto fiscal.

Ejemplo 1. Servicio SaaS prestado desde España (modelo cloud)

Empresa TIC española que presta un servicio SaaS a un cliente empresarial colombiano, correctamente calificado como servicio de computación en la nube.

Valor facturado: 100

Concepto	Importe
Retención de renta (CDI España-Colombia, 10 %)	10
IVA importación de servicios	Exento
Importe neto recibido	90

En este escenario, el impacto fiscal se concentra en la retención de renta aplicada en el momento del pago. Al tratarse de un servicio cloud calificado, no se genera IVA para el cliente, lo que mejora la competitividad de la solución y reduce fricciones comerciales. Este esquema resulta eficiente para operaciones transfronterizas recurrentes en fases iniciales o intermedias, siempre que se cumplan los criterios técnicos exigidos.

Ejemplo 2. Licencia de software + servicios de soporte no segregados

Empresa TIC española que concede una licencia de software y presta servicios de soporte, facturados de manera conjunta y sin diferenciación contractual.

Valor facturado: 100

Concepto	Importe
Retención de renta (criterio general)	20
IVA importación de servicios (a cargo del cliente)	19%
Importe neto recibido	80

La ausencia de segregación contractual y de facturación conduce a la aplicación de la retención general. Aunque el IVA no impacta directamente la caja del proveedor extranjero, incrementa el costo total para el cliente (se eleva a 119) y puede afectar la percepción del precio. Este tipo de estructura es frecuente en fases tempranas y suele derivar en una pérdida de margen innecesaria a medida que la operación se consolida.

Ejemplo 3. Proyecto integrado: hardware, software y servicios en la nube

Empresa TIC española que suministra equipamiento tecnológico, licencia de software y acceso a una plataforma cloud, con facturación segregada.

Estructura del proyecto:

Componente	Valor	Tratamiento fiscal principal
Hardware TIC	60	Importación con IVA 19 % y arancel, a cargo del importador
Software licenciado	20	Retención de renta 10 %
Servicio cloud	20	Retención de renta 10 %, IVA exento

Impacto para la empresa TIC española:

Concepto	Importe
Retención renta software	2
Retención renta cloud	2
Importe neto recibido	96

Cuando este mismo proyecto se factura como una solución única, la autoridad aduanera y tributaria puede considerar la totalidad del valor como parte del bien importado, ampliando la base gravable del IVA en aduana y eliminando la posibilidad de aplicar la exención de IVA al componente cloud. La diferencia entre ambas estructuras se traduce en un mayor costo fiscal y en una reducción directa de la eficiencia financiera del proyecto.

Estos ejemplos evidencian que, en Colombia, el impacto fiscal no depende únicamente del tipo de tecnología ofrecida, sino de la precisión con la que se define y documenta la operación. Una correcta segregación entre bienes, licencias y servicios permite asignar a cada componente su tratamiento fiscal correspondiente y mantener bajo control el impacto en caja. Por el contrario, las estructuras indiferenciadas tienden a concentrar la carga impositiva en los elementos más gravosos del sistema.

9. RIESGOS, LÍMITES Y PUNTOS CRÍTICOS EN LA OPERACIÓN TIC EN COLOMBIA

El marco fiscal colombiano es funcional para empresas TIC españolas, pero presenta una serie de riesgos y límites que deben gestionarse de forma anticipada. Estos riesgos no se derivan, en general, de incumplimientos formales, sino de la aplicación automática de normas fiscales y administrativas cuando la operación crece o se estructura de manera imprecisa.

Uno de los principales riesgos es la **acumulación de retenciones** en la fuente sobre pagos al exterior. En operaciones transfronterizas, las retenciones se aplican sobre el ingreso bruto y en el momento del pago, lo que genera una reducción inmediata del flujo de caja. En proyectos recurrentes, este efecto acumulado puede erosionar de forma significativa la rentabilidad financiera de la operación, aun cuando el margen comercial sea adecuado.

La **Presencia Significativa en el Mercado** (PSM) constituye un riesgo específico para modelos digitales con alto grado de recurrencia. La superación de los umbrales establecidos activa un impuesto autónomo del 3% sobre los ingresos brutos obtenidos en Colombia, sin necesidad de presencia física ni de establecimiento permanente. Este régimen no actúa como una barrera de entrada inicial, pero sí como un punto de inflexión que obliga a revisar la estructura fiscal y operativa cuando la operación alcanza cierta escala.

Con implantación local, el **Impuesto de Industria y Comercio** (ICA) representa un límite estructural que suele subestimarse. Al gravar ingresos brutos y variar según municipio, el ICA impacta directamente el margen operativo y exige una correcta planificación territorial. Su carácter no recuperable lo convierte en un costo permanente que debe incorporarse desde el diseño del modelo local.

Otro riesgo relevante es la **reclasificación** fiscal de las prestaciones. Contratos genéricos, descripciones comerciales imprecisas o facturación no segregada facilitan que la autoridad tributaria (DIAN) aplique el tratamiento más gravoso, tanto en materia de retenciones como de IVA. Este riesgo no siempre se traduce en sanciones, pero sí en un mayor impacto fiscal y en contingencias futuras.

Finalmente, se debe considerar el riesgo de inestabilidad normativa. El marco de incentivos colombiano ha demostrado ser cambiante. El caso más relevante es la derogación efectiva de los beneficios de la "Economía Naranja", que ha sido sustituida por **incentivos más técnicos y focalizados en I+D+i**, gestionados por MinCiencias. Estos incentivos, como una deducción del 30% del valor invertido en proyectos certificados, son potentes, pero requieren de un proceso de certificación previa y no son automáticos. Operar con supuestos normativos obsoletos puede llevar a estrategias fiscales fallidas.

10. CONCLUSIONES PARA EMPRESAS TIC ESPAÑOLAS

Colombia ofrece un entorno favorable para la internacionalización tecnológica, con un mercado amplio, una adopción creciente de soluciones digitales y una operativa internacional funcional. No obstante, el impacto fiscal relevante no se manifiesta en la tasa nominal de los impuestos, sino en el momento y la forma en que estos se materializan.

La venta transfronteriza desde España constituye una vía eficiente para iniciar operaciones, validar el mercado y ejecutar proyectos puntuales, siempre que se estructuren correctamente los contratos, la facturación y la aplicación del Convenio para Evitar la Doble Imposición. En este esquema, las retenciones deben asumirse como un costo estructural de entrada y gestionarse desde la fase de cotización.

A medida que la operación se vuelve recurrente o alcanza mayor volumen, la acumulación de retenciones, el riesgo de activación del PSM y las exigencias comerciales del mercado suelen justificar una revisión del modelo de entrada. La implantación local no implica necesariamente una reducción de la carga fiscal total, pero sí una mejora en la previsibilidad del flujo de caja y en el control operativo.

El IVA y los impuestos indirectos influyen directamente en la competitividad de la oferta. En particular, las soluciones SaaS y los servicios de cloud computing correctamente estructurados pueden beneficiarse de un tratamiento favorable que debe ser aprovechado desde el diseño del producto y del contrato. En proyectos con hardware, la segregación contractual y de facturación es un factor determinante para evitar costos fiscales innecesarios.

La conclusión estratégica central es que en Colombia la fiscalidad es una variable de diseño empresarial, no un ajuste contable posterior. El éxito depende de la capacidad para anticipar el impacto en el flujo de caja desde la misma cotización y de estructurar las operaciones con la precisión que el sistema exige.

Anexo 1. Referencias normativas y administrativas

Marco Normativo	Descripción / Ámbito de Aplicación	Fuente Oficial / Referencia
Convenio para Evitar la Doble Imposición (CDI) entre España y Colombia	Establece las reglas para evitar la doble tributación y reduce las tasas de retención en la fuente sobre rentas de fuente colombiana pagadas a residentes españoles.	Instrumento de ratificación publicado en el Boletín Oficial del Estado (España) y en el Diario Oficial de Colombia.
Estatuto Tributario Colombiano (ET)	Norma fundamental que regula los impuestos nacionales en Colombia, incluyendo el Impuesto sobre la Renta, el IVA y las retenciones en la fuente.	Decreto 624 de 1989 y sus modificaciones posteriores.
Régimen de IVA e importación de servicios	Normativa específica que grava con IVA (19%) los servicios digitales utilizados o aprovechados económicoamente en Colombia, independientemente del lugar de prestación.	Artículos 420 y siguientes del Estatuto Tributario, y resoluciones de la DIAN.

Marco Normativo	Descripción / Ámbito de Aplicación	Fuente Oficial / Referencia
Régimen de Presencia Significativa en el Mercado (PSM)	Establece un gravamen del 3% sobre ingresos brutos para empresas digitales extranjeras sin presencia física que superen umbrales de interacción económica en Colombia.	Artículo 238-2 del Estatuto Tributario, incorporado por la Ley 2277 de 2022 (Reforma Tributaria).
Doctrina administrativa de la DIAN sobre servicios digitales y cloud computing	Conceptos y criterios de la autoridad tributaria para calificar servicios digitales, SaaS y determinar la aplicabilidad de la exención de IVA en cloud computing.	Oficios y Conceptos de la DIAN (ej, Concepto 110128 de 2023).
Normativa del Impuesto de Industria y Comercio (ICA)	Régimen tributario municipal que grava los ingresos brutos de actividades comerciales, industriales o de servicios. Su administración y tarifas son competencia de cada municipio.	Acuerdos municipales de Bogotá, Medellín, Cali, etc. (varían por jurisdicción).
Régimen de Zonas Francas	Establece beneficios tributarios, incluyendo una tasa reducida del Impuesto sobre la Renta (20%) para empresas que operen dentro de zonas francas permanentes.	Ley 1004 de 2005 y Decreto Reglamentario 383 de 2007.
Lineamientos de incentivos a la I+D+i (MinCiencias)	Establece los criterios y el procedimiento para acceder a beneficios fiscales por inversiones en proyectos de investigación, desarrollo e innovación certificados.	Decreto 1951 de 2019 (creación de MinCiencias) y resoluciones específicas de la entidad.

Anexo 2. Glosario

- **CDI (Convenio para Evitar la Doble Imposición):** Tratado suscrito entre España y Colombia que permite evitar la doble tributación y reducir retenciones sobre determinadas rentas.
- **DIAN:** Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, autoridad tributaria y aduanera de Colombia.
- **ICA (Impuesto de Industria y Comercio):** Impuesto municipal que grava los ingresos brutos obtenidos por actividades comerciales, industriales o de servicios.
- **Importación de servicios:** Figura del IVA colombiano aplicable a servicios utilizados en el país, aunque se presten desde el exterior.
- **PSM (Presencia Significativa en el Mercado):** Régimen que grava ingresos de empresas extranjeras sin presencia física cuando superan determinados umbrales de interacción económica digital.
- **SaaS (Software as a Service):** Modelo de provisión de software mediante acceso remoto, generalmente bajo suscripción.
- **S.A.S. (Sociedad por Acciones Simplificada):** Tipo societario común en Colombia para operaciones empresariales, incluida la inversión extranjera.



MÉXICO

1. RESUMEN EJECUTIVO

México constituye en 2025 el mercado de mayor escala y proyección estratégica para las empresas tecnológicas españolas en América Latina. Su tamaño, estabilidad macroeconómica, integración con Estados Unidos y Canadá a través del T-MEC, y el impulso derivado del nearshoring lo convierten en un destino prioritario para servicios digitales, software, licencias, SaaS y soluciones TIC integradas con hardware.

Desde una perspectiva fiscal, México no presenta una carga impositiva excepcionalmente elevada en comparación con otros mercados de la región. **El Impuesto Sobre la Renta corporativo se sitúa en el 30% y el IVA general en el 16%.** Además, el Convenio para Evitar la Doble Imposición entre España y México se encuentra plenamente vigente y operativo, permitiendo reducir de forma significativa las retenciones aplicables a pagos por software, licencias y asistencia técnica hasta el 10%, siempre que se cumplan los requisitos formales.

Sin embargo, **el riesgo principal en México no es fiscal, sino operativo y administrativo.** A diferencia de Perú o Argentina, donde el impacto se materializa principalmente en la retención o en el acceso a divisas, en México el punto crítico se sitúa en el cumplimiento estricto y en tiempo real de las obligaciones fiscales, laborales y documentales. La fiscalización electrónica del Servicio de Administración Tributaria (SAT) es inmediata, automatizada y altamente exigente, y los incumplimientos operativos tienen consecuencias comerciales directas que pueden ir desde el bloqueo de la facturación electrónica hasta la cancelación de certificados digitales por parte del físico.

Para las empresas TIC españolas que operan sin presencia local, mediante venta transfronteriza desde España, México ofrece un entorno cambiario abierto y sin restricciones para la repatriación de fondos. Este modelo resulta especialmente eficiente para soluciones SaaS, licencias de software y servicios de consultoría especializada prestados de forma remota. En este esquema, el uso correcto del CDI es clave para evitar retenciones elevadas (la tasa general sin convenio es del 25% sobre el bruto) que afectarían de forma directa el margen de la operación.

En operaciones B2B, **el IVA no constituye un costo financiero para el proveedor extranjero**, ya que se aplica el mecanismo de retención total del IVA, siendo el cliente mexicano quien entera el impuesto directamente al fisco. No obstante, este tratamiento exige una conciliación documental precisa y una correcta emisión de la factura conforme a la normativa mexicana, ya que cualquier error puede bloquear la deducibilidad para el cliente y poner en riesgo la continuidad del contrato.

El principal límite del modelo transfronterizo aparece cuando la prestación del servicio requiere presencia física en México, envío recurrente de técnicos, o cuando la solución implica una integración operativa continua en las instalaciones del cliente. En estos casos, entran en juego dos riesgos críticos: la posible configuración de un Establecimiento Permanente y, especialmente, la aplicación de la normativa laboral que prohíbe la subcontratación de personal.

La normativa **REPSE** (Registro de Prestadores de Servicios Especializados) constituye un elemento estructural del mercado mexicano. Cuando una empresa, local o extranjera, presta servicios especializados con personal que opera en beneficio directo de un tercero, el registro en REPSE no es una opción, sino una condición habilitante del negocio.

Sin este registro, el cliente mexicano no puede deducir la factura, lo que en la práctica invalida comercialmente la operación. Desde una perspectiva estratégica, el REPSE debe entenderse como un requisito gestionable, pero ineludible, en determinados modelos de entrada.

La **implantación local** mediante una sociedad mexicana (habitualmente una S.A. de C.V.) se convierte en la alternativa adecuada cuando la operación alcanza un volumen recurrente, requiere soporte presencial o se orienta a proyectos de mayor escala. Este modelo permite operar plenamente dentro del marco normativo mexicano, prestar servicios especializados con personal local o expatriado debidamente registrado y acceder a incentivos fiscales relevantes vinculados al Plan México 2025, como la depreciación acelerada de activos tecnológicos (que puede alcanzar hasta el 91% en el primer año) y beneficios adicionales por inversión en innovación y capacitación.

No obstante, la operación local implica asumir una carga administrativa elevada, incluyendo facturación electrónica avanzada (CFDI 4.0), emisión obligatoria del complemento de recepción de pagos, obligaciones laborales específicas como la Participación de los Trabajadores en las Utilidades (PTU), el reporte del

beneficiario controlador y una disciplina contable y fiscal estricta. México no penaliza la actividad tecnológica, pero sí sanciona con rapidez cualquier desviación formal.

Desde un punto de vista decisional, México no es un mercado para operar de forma improvisada o con estructuras “ligeras” que funcionen en otros países de la región. La venta transfronteriza es altamente rentable y eficiente mientras la prestación sea remota y bien delimitada. Sin embargo, cuando la operación exige presencia física, continuidad operativa o integración profunda con el cliente, el cambio hacia una estructura local deja de ser una opción estratégica y pasa a ser una necesidad operativa.

En síntesis, México ofrece a las empresas TIC españolas **el mayor potencial de crecimiento de toda la comparativa regional**, pero exige un enfoque disciplinado, planificado y alineado con su marco normativo. El éxito no depende de reducir impuestos, sino de diseñar correctamente el modelo de entrada, anticipar los puntos de fricción administrativa y ejecutar con precisión desde el primer día.

2. CONTEXTO ECONÓMICO Y RIESGO OPERATIVO EN MÉXICO

Desde la perspectiva de una empresa TIC española, México presenta en 2025 uno de los **entornos económicos más previsibles y estructurados de América Latina**. A diferencia de otros mercados de la región, el país combina estabilidad macroeconómica, apertura total al movimiento de capitales y un marco institucional que, aunque exigente en términos de cumplimiento, resulta consistente y homogéneo en su aplicación.

México opera bajo un régimen de **libre flotación cambiaria**, sin controles a la compra, transferencia o repatriación de divisas. Este elemento elimina uno de los principales riesgos presentes en otros mercados latinoamericanos y permite a las empresas tecnológicas españolas planificar contratos de mediano y largo plazo con alta previsibilidad financiera. Los pagos internacionales, tanto por servicios como por licencias o dividendos, no están sujetos a autorizaciones administrativas discretionales ni a restricciones estructurales.

No obstante, esta previsibilidad macroeconómica convive con un **nivel de fiscalización operativa muy elevado**. El sistema tributario mexicano se caracteriza por una digitalización integral de los procesos de facturación, reporte y cruce de información, lo que reduce la discrecionalidad interpretativa, pero incrementa el riesgo de errores formales o incumplimientos administrativos. La autoridad fiscal (SAT) tiene la capacidad de bloquear preventivamente los certificados digitales de una empresa o incluso sus transacciones en línea ante inconsistencias. En México, el riesgo no se manifiesta en forma de cambios abruptos de reglas, sino en sanciones inmediatas ante fallos de ejecución.

Para las empresas TIC, el contexto está marcado por tres **factores** estructurales:

- La fiscalización electrónica en tiempo real.
- La estricta regulación laboral en materia de subcontratación.
- La trazabilidad total de las operaciones comerciales.

A estos se suma un requisito administrativo de gobernanza: la obligación de identificar y reportar al **beneficiario** controlador de la empresa extranjera. Estos elementos condicionan directamente el diseño del modelo de entrada y la sostenibilidad de la operación, especialmente cuando la prestación de servicios requiere presencia física o interacción operativa continua con el cliente.

La siguiente tabla resume los principales factores del contexto económico y operativo mexicano y su impacto práctico para una empresa TIC española.

Tabla 1. Contexto económico y factores de riesgo operativo en México (2025)

Factor	Descripción	Implicación práctica para empresa TIC
Previsibilidad macroeconómica	Estabilidad fiscal y monetaria sostenida; integración plena al T-MEC	Permite contratos TIC de largo plazo y uso de México como plataforma regional
Régimen cambiario	Libre flotación del peso mexicano; ausencia de controles de capital	Cobro y repatriación de fondos sin fricciones administrativas

Factor	Descripción	Implicación práctica para empresa TIC
Fiscalización electrónica	Facturación electrónica obligatoria y validada en tiempo real ante el SAT	Errores formales generan bloqueos operativos inmediatos y totales
Riesgo operativo-administrativo	Alto nivel de exigencia en cumplimiento fiscal y documental	El incumplimiento impacta directamente la continuidad comercial
Regulación laboral (REPSE)	Prohibición de subcontratación general; solo servicios especializados	Modelos con personal en cliente requieren planificación previa
Riesgo de establecimiento permanente	Presencia prolongada de personal extranjero	Possible recalificación fiscal si no se controla la permanencia
Infraestructura institucional	Administración tributaria centralizada y homogénea	Criterios consistentes, pero sin margen de flexibilidad operativa

El entorno mexicano no penaliza la actividad tecnológica ni la inversión extranjera, pero sí penaliza la improvisación operativa. A diferencia de otros mercados donde los riesgos se concentran en el cobro o en la volatilidad cambiaria, en México el principal foco de atención se sitúa en la correcta **ejecución administrativa** desde el primer día.

Para una empresa TIC española, este contexto implica que la decisión sobre el modelo de entrada no debe basarse únicamente en criterios fiscales o comerciales, sino en la **capacidad real de cumplir con un marco normativo** altamente estructurado. La venta transfronteriza resulta eficiente y de bajo riesgo mientras la prestación sea remota y claramente delimitada. En cambio, cuando la operación requiere presencia física, personal recurrente o integración operativa con el cliente, el riesgo operativo aumenta de forma exponencial si no se adapta el modelo.

En síntesis, México ofrece un entorno económico sólido y previsible para empresas TIC españolas, pero exige un enfoque disciplinado y planificado. La estabilidad macroeconómica reduce la incertidumbre financiera, mientras que la fiscalización digital y la regulación laboral obligan a definir con claridad qué se hace, cómo se presta el servicio y bajo qué estructura antes de iniciar operaciones.

3. ALTERNATIVAS DE ENTRADA AL MERCADO MEXICANO PARA EMPRESAS TIC ESPAÑOLAS

Las empresas TIC españolas que evalúan operar en México suelen estructurar su entrada a través de dos modelos principales: la venta transfronteriza de servicios desde el exterior, sin presencia jurídica local, y la implantación mediante una sociedad mexicana. A diferencia de otros mercados de la región, en México la elección entre estos modelos no se define únicamente por criterios fiscales o de volumen de facturación, sino por el grado de exposición operativa que requiere la solución tecnológica.

México permite operar con gran eficiencia en esquemas transfronterizos cuando la prestación es claramente remota, el software se entrega como servicio (SaaS) y no existe presencia física recurrente en el país. En estos casos, el entorno cambiario abierto y la aplicación efectiva del **Convenio para Evitar la Doble Imposición** con España facilitan la operación y protegen el margen.

Sin embargo, cuando el modelo de negocio exige personal trabajando en instalaciones del cliente, soporte presencial recurrente, implementación prolongada o integración operativa directa, el esquema transfronterizo pierde viabilidad práctica. En ese punto, entran en juego riesgos específicos del mercado mexicano, especialmente los asociados a la normativa laboral (REPSE), que incluso se puede exigir a una empresa no residente si esta envía personal a prestar servicios especializados en México; y al establecimiento permanente, que hacen recomendable, y necesaria en algunos casos, la implantación local.

La siguiente tabla resume las principales diferencias prácticas entre ambos modelos de entrada, desde una perspectiva fiscal, operativa y decisional.

Tabla 2. Modelos de entrada al mercado mexicano para empresas TIC españolas

Elemento	Venta transfronteriza desde España	Sociedad local en México (S.A. de C.V.)
Presencia jurídica en México	No	Sí
Complejidad operativa	Baja–media, mientras la prestación sea remota	Alta, con obligaciones fiscales, laborales y administrativas locales
Facturación	Emitida desde España al cliente mexicano	Facturación local obligatoria mediante CFDI 4.0
Impuesto Sobre la Renta	Retención del 10% vía CDI, si se cumplen requisitos	ISR corporativo del 30% sobre la beneficio neto
IVA	Retención total del IVA en operaciones B2B	IVA 16% facturado y gestionado localmente
Régimen cambiario	Libre repatriación de fondos	Libre repatriación de dividendos
Personal en México	Limitado; riesgo si hay permanencia o recurrencia (REPSE/EP)	Contratación local o expatriados conforme a ley
REPSE	No aplicable si no hay personal en cliente, aunque puede ser exigible si se prestan servicios especializados con personal en sitio	Aplicable si se prestan servicios especializados
Incentivos fiscales	No aplica	Acceso a incentivos (Plan México 2025: depreciación acelerada, deducción por innovación)
Escalabilidad operativa	Limitada a servicios remotos	Alta
Horizonte recomendado	Fase inicial o servicios 100% remotos	Operación recurrente o de largo plazo

La **venta transfronteriza** desde España es un modelo eficiente y competitivo para empresas TIC que ofrecen software, licencias o servicios digitales de forma remota. En este esquema, México destaca positivamente frente a otros países de la región por la ausencia de controles cambiarios y por la solidez del CDI, que permite reducir de forma significativa las retenciones aplicables. Mientras no exista presencia física ni dependencia operativa del personal en territorio mexicano, este modelo ofrece una relación favorable entre simplicidad operativa y rentabilidad.

No obstante, este esquema tiene límites claros. La permanencia prolongada de técnicos en México, la prestación de servicios en instalaciones del cliente o la ejecución de proyectos con interacción operativa continua incrementan el riesgo de recalificación fiscal y laboral. En particular, la normativa mexicana en materia de subcontratación convierte al REPSE en un factor determinante: cuando el servicio deja de ser estrictamente remoto, el modelo transfronterizo empieza a mostrar fricciones que afectan su sostenibilidad.

La **implantación local** mediante una sociedad mexicana permite superar estas limitaciones y operar con plena normalidad en el mercado. Este modelo resulta adecuado cuando la empresa TIC tiene una vocación clara de permanencia, necesita soporte presencial recurrente o aspira a contratos de mayor escala. A cambio de una mayor carga administrativa y de cumplimiento, la sociedad local ofrece mayor control operativo, mejor encaje regulatorio y acceso a incentivos fiscales relevantes vinculados al nearshoring y a la inversión tecnológica, como los establecidos en el Plan México 2025.



Desde una perspectiva práctica, el punto de inflexión entre ambos modelos no es el nivel de facturación, sino la forma en que se presta el servicio. Cuando la solución tecnológica puede entregarse de manera remota y estandarizada, la venta transfronteriza es suficiente. Cuando la operación exige presencia, integración o recurrencia operativa en México, el paso a una estructura local deja de ser una opción estratégica y se convierte en una decisión operativa necesaria.

4. IMPACTO FISCAL EN EL MOMENTO DE LA FACTURACIÓN Y EL COBRO EN MÉXICO

En México, el **impacto fiscal relevante** para una empresa TIC española no se produce al cierre del ejercicio, sino en el **momento exacto de emitir la factura** y recibir el pago. El sistema fiscal mexicano está diseñado para controlar la operación en tiempo real mediante facturación electrónica validada ante el SAT y cruces automáticos entre lo facturado, lo cobrado y lo declarado.

Esto implica una diferencia estructural frente a otros mercados de la región: en México, una factura incorrecta no es solo un problema fiscal futuro, sino un obstáculo inmediato para cobrar y para que el cliente pueda deducir el gasto. En la práctica, si el cliente no puede deducir o acreditarse impuestos, la relación comercial se ve comprometida de forma inmediata.

Para **operaciones transfronterizas**, el impacto fiscal se materializa directamente en el momento de facturar y cobrar, centrándose en tres pilares fundamentales:

- la aplicación correcta de la **retención** del ISR bajo el amparo del CDI España-México;
- la **gestión del IVA** a través del esquema de retención total en operaciones B2B (que demanda una concordancia absoluta entre el contrato, la factura y la naturaleza real del servicio);
- y, en general, la **coherencia** documental integral entre el contrato suscrito, la factura emitida y el pago recibido.

En operaciones con implantación local, estos elementos se amplifican por la obligación de facturar mediante CFDI 4.0 y emitir documentos adicionales asociados al cobro, lo que incrementa la carga operativa pero también reduce la incertidumbre interpretativa si el proceso está bien diseñado.

La siguiente tabla resume el impacto práctico de la fiscalidad mexicana en el momento de la facturación y el cobro, diferenciando ambos modelos.

Tabla 3. Impacto fiscal en facturación y cobro según modelo operativo

Elemento	Venta transfronteriza desde España	Sociedad local en México
Emisión de factura	Factura española al cliente mexicano	CFDI 4.0 obligatorio
Validación fiscal	Ex post, vía cliente y SAT	En tiempo real ante el SAT
Retención de ISR	10% sobre el pago bruto si aplica el CDI	No aplica en pagos internos
IVA	Retención total del IVA por el cliente (B2B)	IVA 16% facturado y gestionado localmente
Impacto en flujo de caja	IVA neutro; ISR reduce el ingreso neto	IVA gestionable vía créditos; impacto en caja
Riesgo por error formal	Medio: afecta deducibilidad del cliente y puede generar retrasos	Alto: puede bloquear facturación e incluso provocar la suspensión de certificados digitales (CSD) por el SAT
Documento asociado al cobro	Contrato + comprobantes bancarios	Complemento de recepción de pagos obligatorio
Consecuencia de incumplimiento	Retrasos o disputas con el cliente	Bloqueo operativo inmediato y ruptura de la relación comercial

En el modelo transfronterizo, el principal efecto fiscal se materializa en la retención de ISR y en la correcta gestión del IVA retenido. El uso del Convenio de Doble Imposición es determinante: sin un Certificado de Residencia Fiscal válido y vigente, el cliente mexicano está obligado a aplicar la retención general (25% sobre el monto bruto), lo que afecta directamente el precio neto recibido por la empresa española.

Desde la perspectiva del IVA, el mecanismo de retención total en operaciones B2B hace que el impuesto sea financieramente neutro para el proveedor extranjero. No obstante, este esquema exige coherencia absoluta entre contrato, factura y naturaleza del servicio. Cualquier ambigüedad puede llevar a cuestionamientos por parte del cliente o del SAT, retrasando pagos o generando contingencias.

En el modelo con sociedad local, la fiscalidad impacta de forma más intensa en la operativa diaria. La emisión del CFDI 4.0 es obligatoria y cada factura queda registrada y validada en tiempo real ante la autoridad fiscal. Además, el cobro efectivo del servicio obliga a emitir el complemento de recepción de pagos, sin el cual el cliente no puede acreditar el IVA ni cerrar correctamente su contabilidad.

Desde un punto de vista decisional, México no admite esquemas "informales" de facturación. La correcta estructuración fiscal y documental no es un refinamiento, sino una condición básica para cobrar y sostener la relación comercial. Para empresas TIC españolas, esto implica que el diseño del modelo operativo debe anticipar el impacto fiscal desde la primera factura, evitando ajustes posteriores que en México suelen resultar costosos y disruptivos.

5. RETENCIONES APLICABLES A PROVEEDORES NO DOMICILIADOS EN MÉXICO

En México, las retenciones aplicables a proveedores no domiciliados constituyen uno de los **puntos fiscales más sensibles para las empresas TIC españolas**, ya que impactan directamente el importe neto cobrado y, por tanto, la rentabilidad de la operación. A diferencia de otros países de la región, el sistema mexicano no admite ambigüedades en la calificación del ingreso: la naturaleza jurídica del servicio o del derecho cedido determina de forma automática la retención aplicable.

Para operaciones transfronterizas, el **Impuesto Sobre la Renta** (ISR) se recauda exclusivamente mediante **retención** en la fuente, practicada por el pagador mexicano. La tasa general para pagos al exterior por servicios es elevada si no se aplica un Convenio de Doble Imposición. La ley establece una **retención estándar del 25%** sobre el monto bruto del pago por servicios considerados de fuente mexicana. Por ello, el uso correcto del CDI España–México no es un elemento accesorio, sino una condición de viabilidad económica de muchas operaciones TIC.

El principal riesgo en este punto no es la existencia de la retención en sí, sino la recalificación del ingreso por parte de la autoridad fiscal mexicana, especialmente en operaciones que combinan software, licencias, soporte técnico y servicios profesionales. Incluso con el CDI vigente, el SAT ha mostrado una tendencia a endurecer la interpretación, intentando en ocasiones reclasificar "servicios técnicos" como "regalías" para aplicar tasas de retención más altas. En estos casos, una redacción contractual imprecisa puede provocar la aplicación de tasas superiores a las previstas inicialmente.

La siguiente tabla resume las retenciones aplicables más relevantes para empresas TIC españolas que operan en México sin establecimiento permanente.

Tabla 4. Retenciones de ISR aplicables a proveedores TIC no domiciliados

Tipo de ingreso	Calificación fiscal habitual	Retención ISR sin CDI	Retención ISR con CDI España–México	Impacto práctico
Servicios profesionales y consultoría	Servicio	25% sobre bruto	10% sobre bruto	Diferencia crítica de margen
Asistencia técnica	Servicio	25% sobre bruto	10%	Requiere acreditación del CDI y precisión contractual para evitar reclasificación como regalía

Tipo de ingreso	Calificación fiscal habitual	Retención ISR sin CDI	Retención ISR con CDI España-México	Impacto práctico
Software estándar / SaaS	Servicio o regalía (según contrato)	Hasta 30%	10% (si califica como servicio o regalía cubierta)	Riesgo de reclasificación
Licencias de uso sin cesión amplia de derechos	Regalía	Tasa general elevada	10%	Redacción contractual clave
Cesión de derechos de propiedad intelectual	Regalía	30%	Según límites del CDI	Alto impacto fiscal
Servicios con presencia física prolongada	Riesgo de EP	No aplica retención estándar	Tributación local	Cambio de modelo necesario

En el modelo transfronterizo, la retención de ISR constituye el principal ajuste fiscal sobre el precio facturado. Cuando se aplica correctamente el Convenio de Doble Imposición entre España y México, la retención se reduce de forma significativa, situándose generalmente en el **10% sobre el importe bruto** del servicio o de la regalía. Sin este amparo, la tasa efectiva se establece en el 25%, lo que afecta directamente la competitividad de la oferta española.

Para que el CDI sea aplicable, es imprescindible que la empresa española entregue al cliente mexicano un Certificado de Residencia Fiscal vigente y que la naturaleza del ingreso esté claramente definida en el contrato. En la práctica, muchos conflictos surgen no por la inexistencia del convenio, sino por **errores de calificación** que llevan a la autoridad a tratar el ingreso como regalía cuando la empresa lo considera un servicio, o viceversa. Esta tensión interpretativa es particularmente aguda en servicios técnicos y SaaS, donde el SAT puede buscar argumentos para aplicar una retención mayor.

En el caso del software y de los modelos SaaS, México presenta un riesgo adicional. Dependiendo de la redacción contractual, el ingreso puede considerarse un servicio tecnológico o una regalía por uso de derechos. Esta distinción no es académica: determina la tasa de retención aplicable y el nivel de escrutinio por parte del SAT. Por ello, la separación clara entre licencia, servicio y soporte no es una recomendación, sino una práctica necesaria para controlar la carga fiscal.

Desde una perspectiva decisional, las retenciones en México no deben gestionarse ex post, sino definirse ex ante en el diseño contractual y en la fijación de precios. Para empresas TIC españolas, esto implica pactar precios netos o brutos de forma consciente, anticipar el efecto de la retención en el flujo de caja y evitar estructuras híbridas mal definidas que puedan derivar en ajustes fiscales inesperados y en disputas con el cliente o el fisco.

6. IVA E IMPUESTOS INDIRECTOS EN OPERACIONES TIC EN MÉXICO

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) en México constituye uno de los elementos más relevantes para las empresas TIC españolas. La **tasa general es del 16%**, pero el impacto económico del impuesto varía de forma sustancial según el modelo operativo, el tipo de cliente (B2B o B2C) y la forma en que se presta el servicio.

En operaciones transfronterizas B2B, el IVA no representa un costo financiero para la empresa española, ya que se aplica el mecanismo de retención total del IVA por parte del cliente mexicano. Sin embargo, esta neutralidad financiera no elimina el riesgo operativo: cualquier error en la calificación del servicio, en la factura o en el soporte contractual puede impedir que el cliente acredite el IVA, lo que suele traducirse en retrasos de pago o en disputas comerciales.

En el ámbito de los **servicios digitales**, México adoptó un enfoque particularmente estricto. Los proveedores extranjeros que prestan servicios digitales a usuarios mexicanos están obligados a registrarse ante el SAT, recaudar el IVA y enterarlo periódicamente, incluso cuando no tienen presencia física en el país. Este régimen aplica de forma transversal a plataformas, SaaS, licencias de acceso, contenidos digitales y servicios similares. La falta de registro no solo genera contingencias fiscales, sino que puede derivar en medidas operativas severas por parte del SAT, como el bloqueo de accesos digitales (direcciones IP) o restricciones a medios de pago.

La correcta identificación del esquema aplicable resulta clave para evitar contingencias, ya que México combina distintos mecanismos de recaudación (retención por el cliente, autoliquidación por el proveedor extranjero, o retención y entero del 100% por plataformas intermediarias que facilitan ventas de no residentes) que pueden entrar en conflicto o generar dobles cargas si no se estructuran adecuadamente.

La siguiente tabla resume el tratamiento del IVA y otros impuestos indirectos en los principales escenarios de operación TIC en México.

Tabla 5. Tratamiento del IVA en operaciones TIC en México

Escenario operativo	Sujeto obligado	Tratamiento del IVA	Impacto práctico
Servicios TIC B2B desde España	Cliente mexicano	Retención total del IVA (16%)	IVA neutro para el proveedor, pero exige conciliación documental perfecta
Servicios digitales B2C	Proveedor extranjero	Registro ante SAT y cobro de IVA	Obligación formal directa
SaaS y plataformas digitales	Proveedor extranjero o plataforma	IVA 16% con registro o retención	Alto control del SAT

Escenario operativo	Sujeto obligado	Tratamiento del IVA	Impacto práctico
Servicios vía plataformas intermediarias	Plataforma	Retención y entero del 100% del IVA	Menor control directo del proveedor, también menor carga administrativa
Sociedad local en México	Empresa mexicana	IVA facturado y acreditable	Gestión local del impuesto
Importación de hardware	Importador mexicano	IVA de importación (16%)	Impacto en flujo de caja inicial del cliente

En el modelo transfronterizo B2B, el mecanismo de retención total del IVA simplifica el tratamiento financiero para la empresa TIC española, pero exige un alto nivel de precisión documental. El proveedor factura el servicio, pero no recauda el IVA; es el cliente quien lo retiene y lo ingresa al fisco mexicano. Este esquema funciona correctamente solo cuando la naturaleza del servicio está claramente definida y documentada.

En los **servicios digitales prestados a consumidores finales**, el escenario cambia de forma significativa. **México obliga a los proveedores extranjeros** a registrarse ante el SAT, cobrar el IVA y cumplir con obligaciones periódicas de declaración y pago. La falta de registro no solo genera contingencias fiscales, sino que puede derivar en medidas operativas severas, como el bloqueo de accesos digitales o restricciones a medios de pago.

Cuando la operación se canaliza a través de plataformas intermediarias, la carga de recaudación del IVA puede trasladarse a la plataforma, que actúa como agente de retención. Si bien este esquema reduce obligaciones para el proveedor extranjero, también limita el control sobre el flujo fiscal y exige una correcta coordinación contractual.

En el caso de sociedades locales, el IVA se gestiona de forma tradicional, con posibilidad de acreditar el impuesto soportado contra el repercutido. Este modelo resulta más complejo desde el punto de vista administrativo, pero ofrece mayor control y previsibilidad cuando la operación alcanza un volumen relevante o requiere presencia física.

Desde una perspectiva decisional, el IVA en México no debe analizarse como un impuesto aislado, sino como un elemento integrado al diseño operativo. La elección entre registro como proveedor digital, uso de plataformas intermediarias o estructuración B2B determina no solo la carga administrativa, sino también la viabilidad comercial y la continuidad del negocio en el mercado mexicano.

7. TRATAMIENTO DEL HARDWARE TIC Y SOLUCIONES TECNOLÓGICAS INTEGRADAS EN MÉXICO

En México, el tratamiento fiscal y operativo del hardware TIC y de las soluciones integradas (hardware + software + servicios) requiere una planificación cuidadosa, ya que confluyen simultáneamente normativa aduanera, IVA de importación y reglas de calificación fiscal que afectan tanto al proveedor como al cliente.

A diferencia de los servicios digitales, el hardware introduce un momento fiscal adicional: la importación. Este momento es crítico, ya que determina el costo fiscal inicial de la operación y condiciona la eficiencia del modelo de facturación posterior. En el caso de empresas TIC españolas, el riesgo más frecuente no es el arancel en sí, sino la incorrecta integración del software o de los servicios en el valor del equipo, lo que incrementa innecesariamente la base imponible del IVA de importación. Existe una advertencia práctica clave: si el software se factura embebido en el valor del hardware, la autoridad aduanera aplicará el IVA de importación (16%) sobre el valor total conjunto, generando un sobrecosto inmediato y evitable para el cliente importador.

México cuenta con acuerdos comerciales que permiten la **exención de aranceles para equipos de origen español**, siempre que se cumplan los requisitos formales de origen. No obstante, el IVA de importación se aplica de forma general y debe ser asumido inicialmente por el importador mexicano, con impacto directo en su flujo de caja.

En proyectos TIC complejos, la segregación de la facturación entre hardware, software y servicios no es una recomendación, sino una herramienta obligatoria de optimización fiscal y operativa. La falta de segregación suele derivar en sobrecostos fiscales, retrasos aduaneros y tensiones comerciales con el cliente.

Para una empresa que opta por la implantación local, existe una contrapartida fiscal muy relevante: el Plan México 2025 permite a la filial mexicana deducir de forma acelerada (hasta un 91% en el año de adquisición) la inversión en servidores, equipos de cómputo y activos tecnológicos, lo que genera un importante escudo fiscal en los primeros años de operación.

La siguiente tabla resume el tratamiento práctico del hardware TIC y de las soluciones integradas en México.

Tabla 6. Tratamiento fiscal y operativo del hardware TIC en México

Componente	Tratamiento fiscal	Momento de impacto	Implicancia práctica
Hardware importado	IVA de importación (16%)	Despacho aduanero	Impacto inicial en caja del importador
Arancel	0% con certificado de origen válido	Importación	Requiere gestión documental previa
Software embebido no segregado	Incluido en valor aduanero	Importación	Aumenta IVA de importación. Genera sobrecosto evitable para el cliente
Software facturado separadamente	Servicio / regalía	Facturación	Permite aplicar CDI y retenciones
Servicios de instalación y soporte	Servicio	Ejecución	Riesgo si hay presencia física
Solución integrada sin desglose	Recalificación fiscal	Importación y facturación	Sobrecostos y contingencias

En operaciones donde el hardware se exporta a México, el importador (habitualmente el cliente o un distribuidor local) asume el IVA de importación, que luego podrá acreditarse conforme a su régimen fiscal. Desde la perspectiva de la empresa TIC española, el punto crítico no es el pago del impuesto, sino la correcta definición del valor aduanero y la documentación de origen.

Cuando el software se entrega junto con el hardware sin segregación de precio, la autoridad aduanera mexicana tiende a incorporar el valor del software en la base imponible del IVA de importación. Este tratamiento encarece la operación para el cliente y reduce la competitividad de la solución. En cambio, cuando el software y los servicios asociados se facturan separadamente desde España, pueden beneficiarse del tratamiento fiscal de servicios, incluyendo la aplicación del CDI y la retención reducida.

En proyectos TIC de mayor complejidad, la **segregación de contratos y facturas** permite además controlar el riesgo de establecimiento permanente y limitar la exposición a la normativa laboral mexicana. La instalación y el soporte deben analizarse cuidadosamente: una intervención puntual y claramente delimitada suele ser compatible con el modelo transfronterizo, mientras que la presencia recurrente o prolongada puede obligar a replantear la estructura operativa. La decisión entre exportar hardware o adquirirlo localmente a través de una filial debe considerar este potente incentivo fiscal. La depreciación acelerada no solo mejora la rentabilidad de la operación local, sino que puede alterar el cálculo financiero a favor de la implantación en proyectos de mediana y gran escala.

Desde una perspectiva decisional, México no penaliza la venta de hardware ni las soluciones tecnológicas complejas, pero sí penaliza la falta de planificación. La correcta estructuración contractual y fiscal desde el inicio permite reducir costos, acelerar los tiempos de importación y preservar el margen comercial, especialmente en proyectos que combinan múltiples componentes tecnológicos.

8. EJEMPLOS PRÁCTICOS APLICADOS A SOLUCIONES TIC EN MÉXICO

Los siguientes ejemplos ilustran situaciones habituales para empresas TIC españolas que operan en México y permiten visualizar cómo se materializan, en términos prácticos, las retenciones, el IVA y los efectos operativos asociados a la forma de facturar y prestar el servicio. No introducen reglas nuevas, sino que aterrizan los criterios fiscales y operativos ya desarrollados en los apartados anteriores.

Los escenarios seleccionados reflejan los casos más representativos del sector TIC y mantienen coherencia con los ejemplos utilizados en los informes de Perú y Argentina.

Tabla 7. Ejemplos ilustrativos y lectura decisional (Méjico)

Ejemplo	Escenario	Impacto fiscal principal	Lectura práctica
1	SaaS B2B desde España	Retención ISR + IVA retenido	Impacto directo en caja
2	Solución con hardware y software	IVA de importación	Eficiencia para el cliente
3	Presencia física prolongada	Riesgo operativo-fiscal	Punto de cambio de modelo

Ejemplo 1. Prestación de servicios SaaS B2B desde España

Escenario: Una empresa TIC española presta un servicio SaaS a una empresa mexicana por un importe anual de 100.000, facturando desde España.

Para aplicar el tratamiento favorable, la empresa española debe proporcionar a su cliente un Certificado de Residencia Fiscal vigente en España. Aplicando correctamente el Convenio para Evitar la Doble Imposición entre España y México, el cliente mexicano practica una retención del 10% de ISR sobre el pago bruto. El IVA del 16% no se traslada como caja al proveedor español, ya que es retenido íntegramente por el cliente bajo el esquema B2B. En términos prácticos, la empresa española percibe un cobro neto de 90.000. In el CDI, la retención aplicable habría sido del 25%, reduciendo el cobro neto a 75.000.

Este ejemplo muestra que, en México, el impacto fiscal relevante se produce en el momento del cobro y debe estar reflejado desde el inicio en la fijación de precios y en la documentación contractual.

Ejemplo 2. Solución TIC con hardware y software asociados

Escenario: Una empresa española vende una solución que incluye hardware por 60.000 y software y servicios por 40.000.

Si la operación no se segregá correctamente, existe el riesgo de que el valor del software y de los servicios se incorpore al valor aduanero del equipo, incrementando la base del IVA de importación. En concreto, la aduana podría aplicar el IVA (16%) sobre el valor total de 100.000, en lugar de solo sobre los 60.000 del hardware, generando un sobrecosto inicial y evitable para el cliente. En cambio, cuando el hardware se documenta y factura de forma independiente y el software y los servicios se facturan separadamente, el impacto fiscal se optimiza y se evita un sobrecosto inmediato para el cliente mexicano. Este ejemplo ilustra la importancia de la segregación contractual y de facturación en proyectos TIC integrados.

Ejemplo 3. Proyecto con presencia física prolongada en México

Escenario: Una empresa TIC española desplaza personal a México para una implementación que se extiende durante varios meses en las instalaciones del cliente.

Aunque el servicio pueda haberse iniciado bajo un esquema transfronterizo, la presencia prolongada y recurrente activa riesgos operativos y fiscales, incluyendo la posible configuración de un establecimiento permanente y fricciones derivadas de la normativa laboral. En la práctica, este tipo de proyectos suele marcar el punto a partir del cual el modelo transfronterizo deja de ser operativo y debe evaluarse una estructura local que permita dar continuidad al negocio sin contingencias.

Los ejemplos confirman que, en México, la viabilidad de la operación no depende únicamente del nivel de facturación, sino de la forma en que se presta el servicio y se estructura contractualmente la solución.

Mientras la prestación sea remota y claramente delimitada, la venta transfronteriza desde España funciona de manera eficiente. Cuando la solución incorpora hardware, la segregación de valores resulta clave para evitar sobrecostos. Y cuando la operación exige presencia física prolongada, el cambio de modelo operativo se convierte en una decisión necesaria para preservar la continuidad comercial.

9. RIESGOS, LÍMITES Y PUNTOS CRÍTICOS EN LA OPERACIÓN TIC EN MÉXICO

México es un mercado altamente estructurado desde el punto de vista fiscal y administrativo. Esta fortaleza institucional reduce la incertidumbre regulatoria, pero incrementa el impacto de los errores operativos. En la práctica, los principales riesgos para una empresa TIC española no se materializan como contingencias fiscales a largo plazo, sino como bloqueos inmediatos de la operación, ya sea por imposibilidad de facturar, de cobrar o de mantener la relación comercial con el cliente.

El primer punto crítico es la **ejecución administrativa**. El sistema de fiscalización electrónica del SAT cruza en tiempo real contratos, facturas, pagos y declaraciones. Cualquier incoherencia entre estos elementos puede derivar en observaciones que afectan directamente la deducibilidad del gasto para el cliente o la validez de la factura. En escenarios más severos, el SAT puede cancelar de forma preventiva los Certificados de Sello Digital (CSD) de la empresa, lo que implica un bloqueo total de la capacidad para facturar y operar legalmente en el país hasta que se regularice la situación. En México, si el cliente no puede deducir o acreditar impuestos, la reacción habitual no es litigar ni negociar, sino detener pagos o rescindir el contrato.

Un segundo riesgo estructural es la gestión incorrecta de la **facturación electrónica** cuando existe una sociedad local. La emisión del CFDI 4.0 y del complemento de recepción de pagos no admite márgenes de informalidad. Errores en la clave del servicio, en el uso del CFDI o en la emisión del complemento asociado al cobro pueden provocar que el cliente no pueda cerrar su contabilidad mensual, lo que genera fricciones comerciales inmediatas. En escenarios más severos, la autoridad fiscal puede suspender los certificados de sello digital, bloqueando por completo la capacidad de facturar.

La normativa laboral y el entorno **REPSE** constituyen otro punto de atención relevante. Aunque el REPSE es un requisito gestionable, su incumplimiento tiene efectos comerciales directos. Cuando una empresa presta servicios especializados con personal que opera en beneficio directo del cliente, la falta de registro o una mala calificación del servicio impide la deducción de la factura. En la práctica, esto convierte al proveedor en inviable desde el punto de vista del cliente, independientemente de la calidad técnica de la solución ofrecida.

El riesgo de establecimiento permanente aparece cuando la empresa española mantiene personal en México de forma prolongada o recurrente, especialmente si ese personal participa de manera esencial en la generación del ingreso. Aunque este riesgo suele analizarse desde una óptica fiscal, su impacto real es operativo y comercial. Muchos clientes mexicanos exigen claridad sobre la estructura del proveedor antes de continuar con proyectos de largo plazo, y la percepción de una contingencia fiscal puede ser suficiente para frenar la operación.

Otro punto crítico es la **identificación del beneficiario controlador**. México exige que se declare quiénes son las personas físicas que controlan la entidad extranjera. Este requerimiento no tiene impacto fiscal directo, pero su incumplimiento puede derivar en sanciones económicas relevantes (multas que pueden alcanzar los 30,000 USD) y en observaciones administrativas que complican la relación con bancos, clientes y autoridades. Es un requisito formal que debe atenderse desde el inicio, aunque no tenga incidencia en la estructura impositiva.

En el ámbito de los servicios digitales, el riesgo principal radica en **no registrarse adecuadamente como proveedor extranjero cuando corresponde**. México no establece umbrales mínimos de facturación para esta obligación, y la falta de registro puede derivar en medidas operativas severas, como bloqueos de acceso digital o restricciones a medios de pago. En estos casos, el impacto no es gradual: la operación se interrumpe de forma abrupta.



Un riesgo financiero específico de la operación local es el costo de la **Participación de los Trabajadores en las Utilidades** (PTU). Este derecho constitucional, que obliga a repartir el 10% de la beneficio neto anual entre los empleados, constituye un pasivo laboral diferido que muchas empresas subestiman en su planificación. En años de alta rentabilidad, la PTU impacta significativamente en el remanente de beneficios y, por tanto, en el monto de dividendos que pueden repatriarse a la matriz en España.

Finalmente, existe un riesgo transversal relacionado con la calificación incorrecta del ingreso. La distinción entre servicio, asistencia técnica y regalía no es conceptual, sino operativa. Incluso con el CDI vigente, el SAT ha mostrado una tendencia a endurecer los criterios, intentando en ocasiones reclasificar "servicios técnicos" como "regalías" para aplicar retenciones más altas, lo que exige pruebas contundentes de que el servicio se prestó efectivamente desde España. Una redacción contractual imprecisa puede dar lugar a retenciones superiores, cuestionamientos del SAT o ajustes por parte del cliente. En México, la autoridad fiscal no suele reinterpretar de forma agresiva cuando la documentación es clara, pero sí actúa con rapidez cuando detecta ambigüedades.

En conjunto, estos riesgos configuran un patrón claro: México no penaliza el negocio tecnológico, pero sí penaliza la falta de orden. Para una empresa TIC española, la clave no está en evitar el mercado, sino en anticipar estos puntos críticos y diseñar la estructura operativa adecuada desde el inicio. La mitigación de riesgos en México no se basa en esquemas defensivos, sino en una ejecución administrativa disciplinada y coherente con el modelo de negocio elegido.

10. CONCLUSIONES PRÁCTICAS PARA EMPRESAS TIC ESPAÑOLAS

México es, en 2025, **el mercado de mayor escala y proyección** estratégica para las empresas TIC españolas en América Latina. Su estabilidad macroeconómica, apertura cambiaria y plena integración con América del Norte lo convierten en un destino especialmente atractivo para software, SaaS, licencias y soluciones tecnológicas avanzadas. No obstante, este potencial solo se materializa cuando la empresa entra al mercado con una estructura operativa bien definida y una ejecución administrativa disciplinada.

Desde una perspectiva fiscal, México no presenta una carga impositiva extraordinaria en comparación con otros mercados de la región. El Convenio para Evitar la Doble Imposición con España permite reducir de forma significativa las retenciones aplicables a servicios y licencias, y el IVA, en operaciones B2B transfronterizas, no constituye un costo financiero para el proveedor extranjero. El principal impacto fiscal se produce en el momento de la facturación y del cobro, por lo que la correcta aplicación del CDI y la coherencia documental resultan determinantes para preservar el margen.

El factor diferencial de México no es el impuesto, sino el cumplimiento operativo. La fiscalización electrónica en tiempo real, la facturación digital obligatoria y la trazabilidad total de las operaciones reducen la discrecionalidad, pero incrementan la exposición a errores formales. En la práctica, un fallo administrativo puede bloquear la facturación, afectar la deducibilidad para el cliente o interrumpir el flujo de pagos, incluso cuando el modelo de negocio es técnicamente sólido.

La venta transfronteriza desde España es un modelo eficiente y recomendable para soluciones TIC que pueden prestarse de forma remota y claramente delimitada. En este esquema, México ofrece ventajas relevantes frente a otros países de la región, especialmente por la ausencia de controles cambiarios y por la previsibilidad en la aplicación del marco fiscal. No obstante, este modelo tiene límites claros cuando la operación requiere presencia física recurrente, soporte en sitio o integración operativa profunda con el cliente.



Cuando la prestación del servicio exige presencia prolongada de personal, interacción continua en instalaciones del cliente o ejecución de proyectos de largo plazo, el modelo transfronterizo pierde viabilidad práctica. En estos casos, la implantación local mediante una sociedad mexicana deja de ser una opción estratégica y se convierte en una necesidad operativa para garantizar continuidad comercial y cumplimiento normativo. Esta decisión, además, abre la puerta a incentivos fiscales de gran impacto, como la depreciación acelerada de activos tecnológicos prevista en el Plan México 2025, que puede mejorar sustancialmente la rentabilidad de la inversión a medio plazo.

En proyectos que combinan hardware, software y servicios, la planificación fiscal y contractual resulta especialmente relevante. La segregación de contratos y facturas no solo optimiza el tratamiento del IVA y las retenciones, sino que evita sobrecostos inmediatos para el cliente y reduce fricciones operativas. México no penaliza las soluciones integradas, pero sí la falta de claridad en la documentación.

Desde un punto de vista estratégico, México no es un mercado para estructuras improvisadas ni para fases de prueba indefinidas. La empresa TIC española que decide entrar en México debe hacerlo con un diseño claro del modelo operativo, anticipando desde el inicio el punto en el que será necesario evolucionar hacia una estructura local. Esta anticipación permite capturar el potencial del mercado sin asumir riesgos innecesarios ni comprometer la relación con el cliente.

En síntesis, México ofrece el mayor potencial de crecimiento de toda la comparativa regional para las empresas TIC españolas, siempre que la entrada al mercado se realice con una estrategia clara, una ejecución administrativa rigurosa y una lectura realista de los límites del modelo transfronterizo. El éxito en México no depende de pagar menos impuestos, sino de operar bien desde el primer día.

Anexo 1. Referencias normativas y administrativas México

Eje temático	Norma / documento	Contenido clave	Aplicación práctica para empresas TIC	Fuente oficial
Doble imposición	Convenio España–México	Evita la doble tributación y limita retenciones	Base para aplicar ISR reducido (10%)	SHCP / SAT
ISR – No residentes	Ley del Impuesto sobre la Renta	Retenciones sobre pagos al exterior	Determina tasa general y excepciones vía CDI	Diario Oficial de la Federación

Eje temático	Norma / documento	Contenido clave	Aplicación práctica para empresas TIC	Fuente oficial
IVA	Ley del Impuesto al Valor Agregado	IVA sobre servicios e importaciones	Base del IVA retenido y del IVA digital	Diario Oficial de la Federación
IVA servicios digitales	Reformas IVA 2020	Registro obligatorio de proveedores extranjeros	Obliga a cobrar y enterar IVA a usuarios mexicanos	SAT
Facturación electrónica	Código Fiscal de la Federación	Obligatoriedad del CFDI	Factura válida solo si es timbrada	SAT
CFDI 4.0	Resolución Miscelánea Fiscal	Reglas técnicas de facturación	Exigencias formales para deducción y cobro	SAT
Complemento de pagos	Resolución Miscelánea Fiscal	Documentación obligatoria de cobros	Condición para acreditarse IVA	SAT
Beneficiario controlador	Código Fiscal de la Federación	Identificación de controlantes	Obligación formal sin impacto impositivo directo	SAT
Subcontratación laboral	Ley Federal del Trabajo (reforma 2021)	Prohibición de subcontratación general	Base legal del REPSE	STPS

Eje temático	Norma / documento	Contenido clave	Aplicación práctica para empresas TIC	Fuente oficial
REPSE	Disposiciones STPS	Registro de servicios especializados	Factura deducible solo con REPSE válido	STPS
Comercio exterior	Ley Aduanera	Reglas de importación	IVA de importación y despacho aduanero	SAT
Tratados comerciales	T-MEC	Integración regional	Marco estratégico de operaciones	Secretaría de Economía

Anexo 2. Glosario de términos fiscales y operativos – México

- **Beneficiario controlador:** Persona física o grupo de personas físicas que controlan directa o indirectamente una entidad. En México existe obligación formal de identificarlo y reportarlo ante la autoridad fiscal, independientemente de que la empresa sea residente o no.
- **CDI (Convenio para Evitar la Doble Imposición España-México):** Tratado bilateral que permite limitar retenciones en origen, evitar doble tributación y regular la existencia de establecimiento permanente. Su aplicación práctica requiere certificado de residencia fiscal vigente.
- **CFDI (Comprobante Fiscal Digital por Internet):** Factura electrónica obligatoria en México. Se valida y “timbra” en tiempo real ante el SAT. Sin CFDI válido, la factura no existe fiscalmente.
- **CFDI 4.0:** Versión vigente del sistema de facturación electrónica. Introduce mayores exigencias de identificación del receptor, claves de uso y consistencia documental.

- **Complemento de recepción de pagos (CRP):** Documento fiscal obligatorio que debe emitirse cuando el pago de una factura no es inmediato. Sin este complemento, el cliente no puede acreditar el IVA ni cerrar su contabilidad.
- **Establecimiento permanente (EP):** Situación en la que una empresa extranjera es considerada como operando fiscalmente en México debido a presencia física, personal dependiente o actividad prolongada. Su existencia obliga a tributar como residente por las rentas atribuibles.
- **IVA de importación:** IVA que se paga en el despacho aduanero al importar bienes a México. Normalmente lo asume el importador mexicano y puede ser acredititable.
- **IVA retenido (esquema B2B):** Mecanismo por el cual el cliente mexicano retiene y entera el IVA correspondiente a servicios prestados por proveedores extranjeros. El IVA es neutro para el proveedor no residente, pero exige coherencia documental.
- **ISR (Impuesto Sobre la Renta):** Impuesto directo que grava la renta. Para no residentes, se recauda mediante retención en la fuente sobre pagos de fuente mexicana.
- **REPSE (Registro de Prestadores de Servicios Especializados u Obras Especializadas):** Padrón obligatorio para empresas que prestan servicios especializados con personal que opera en beneficio directo de un tercero. Sin REPSE, la factura no es deducible para el cliente.
- **SAT (Servicio de Administración Tributaria):** Autoridad fiscal federal mexicana. Administra impuestos, facturación electrónica y fiscalización digital en tiempo real.
- **Servicios digitales:** Servicios prestados a través de plataformas digitales, incluyendo SaaS, acceso a plataformas, contenidos digitales y servicios similares. Los proveedores extranjeros están obligados a registrarse para IVA cuando prestan servicios a usuarios mexicanos.
- **T-MEC:** Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá. Integra cadenas productivas regionales y refuerza el rol de México como plataforma de servicios y operaciones para Norteamérica.

The background image shows a panoramic view of the city of Cusco, Peru. In the foreground, the red-tiled roofs of numerous buildings are visible. On the left side, the massive stone walls and a large dome of the Cusco Cathedral rise prominently. To the right, the city extends up a series of hills, with terraced fields and smaller buildings visible against a clear sky.

5 PERÚ

1. RESUMEN EJECUTIVO

Perú constituye un mercado relevante para la expansión de empresas tecnológicas españolas, en particular para aquellas que ofrecen servicios digitales, software, licencias de uso, soluciones SaaS y soluciones TIC integradas con hardware. El país presenta un entorno macroeconómico relativamente previsible, un régimen cambiario estable y un marco fiscal que, si bien es claro en su diseño, genera impactos directos y significativos en la rentabilidad de las operaciones transfronterizas.

Desde el punto de vista fiscal, el elemento central es que **Perú no cuenta actualmente con un Convenio para Evitar la Doble Imposición** (CDI) con España, lo que implica que los pagos realizados desde Perú a proveedores españoles por software, licencias y servicios digitales utilizados económicamente en el país están sujetos, como regla general, a una retención del Impuesto a la Renta del 30%, practicada por el cliente peruano al momento del pago. Esta retención reduce de forma inmediata el importe neto recibido por el proveedor no domiciliado y debe ser incorporada desde el inicio en la estructura de precios y en la evaluación de viabilidad del modelo de entrada.

Las empresas TIC españolas que operan sin presencia local en Perú se enfrentan, por tanto, a un modelo de entrada ágil desde el punto de vista operativo, pero con una carga fiscal relevante en términos de flujo de caja. Este esquema resulta funcional en fases iniciales o en proyectos puntuales, pero presenta límites claros de sostenibilidad cuando el volumen de operaciones crece, cuando se ofrecen servicios recurrentes o cuando la solución tecnológica incluye componentes que requieren soporte local o interacción operativa continua.

La alternativa consiste en operar mediante una sociedad local establecida en Perú, lo que permite sustituir la lógica de retenciones por la tributación corporativa local, asumir obligaciones formales adicionales, como el Impuesto a la Renta corporativo (IR) del 29,5%, y gestionar el Impuesto General a las Ventas (IGV) de forma directa, cuya tasa general es del 18%. Este modelo resulta más adecuado para empresas con mayor madurez operativa, estrategias de permanencia en el mercado y portafolios de soluciones TIC que combinan software, servicios y hardware.

2. CONTEXTO ECONÓMICO Y RIESGO OPERATIVO

Desde la perspectiva de una empresa TIC española, el contexto económico y operativo de Perú se caracteriza por un **nivel relativamente alto de previsibilidad** en comparación con otros mercados de la región. Este entorno ofrece condiciones favorables para la planificación operativa y financiera de modelos de negocio basados en servicios digitales, software, licencias y soluciones tecnológicas, especialmente en lo relativo a la gestión de pagos internacionales y la estabilidad del marco regulatorio.

Perú cuenta con un régimen de libre mercado de divisas, sin controles cambiarios estructurales, lo que permite a las empresas extranjeras cobrar servicios, recibir pagos desde el país y repatriar fondos sin restricciones administrativas relevantes. Este elemento reduce el riesgo operativo en operaciones transfronterizas y facilita la planificación financiera de contratos de mediano y largo plazo.

En el ámbito fiscal, la administración tributaria se encuentra centralizada en la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), lo que aporta un grado razonable de uniformidad en la interpretación normativa. No obstante, para empresas TIC, el principal foco de riesgo operativo no se sitúa en la dispersión territorial de impuestos, sino en la correcta calificación fiscal de los servicios digitales, el software y los modelos combinados de hardware y servicios, así como en el impacto de las retenciones aplicables a proveedores no domiciliados.

El siguiente cuadro resume los principales factores de contexto económico y riesgo operativo que deben considerar las empresas TIC españolas al evaluar su entrada o expansión en el mercado peruano.



Tabla 1 – Contexto económico y riesgos operativos relevantes para empresas TIC en Perú

Indicador	Descripción	Implicancia práctica para empresa TIC
Previsibilidad macroeconómica	Entorno macroeconómico relativamente estable, sin episodios recurrentes de controles administrativos o cambios abruptos en reglas económicas básicas.	Permite estructurar contratos TIC de mediano plazo con menor riesgo de alteraciones económicas imprevistas.
Régimen cambiario	Libre mercado de divisas, sin controles a la compra o transferencia de moneda extranjera.	Facilita el cobro de servicios digitales, licencias y pagos al exterior, así como la repatriación de beneficios.
Riesgo fiscal y operativo en servicios digitales y soluciones TIC	Riesgos asociados a la calificación fiscal de servicios digitales, software, licencias y modelos combinados que integran hardware TIC y servicios, bajo criterios de renta de fuente peruana y uso económico en el país.	Impacto directo en la rentabilidad de operaciones transfronterizas por aplicación de retenciones.

3.ALTERNATIVAS DE ENTRADA AL MERCADO PERUANO

Las empresas TIC españolas que evalúan operar en Perú suelen optar por uno de dos modelos de entrada: **venta transfronteriza de servicios desde el exterior sin presencia en Perú**, o la **operación a través de una sociedad local** establecida en Perú. Cada alternativa conlleva implicaciones fiscales y operativas distintas que inciden directamente en la rentabilidad, el flujo de caja y el nivel de cumplimiento requerido.

La elección del modelo debe responder al tipo de solución ofrecida (servicios digitales, software, hardware o modelos combinados), al volumen esperado de operaciones y al horizonte temporal del proyecto.

3.1. Venta transfronteriza de servicios desde el exterior (sin presencia local)

En este modelo, la empresa TIC española presta servicios digitales, licencias de software, SaaS o soporte remoto directamente a clientes peruanos, sin contar con presencia jurídica en el país. Es un esquema habitual para fases iniciales de entrada al mercado o para operaciones de bajo volumen.

Desde el punto de vista operativo, este modelo permite una entrada rápida y con menor complejidad administrativa, ya que no requiere constitución societaria ni cumplimiento formal local. Sin embargo, conlleva una **retención del Impuesto a la Renta del 30%**, que es practicada por el propio cliente al momento del pago. Esta retención reduce de forma inmediata el importe neto recibido por el proveedor no domiciliado, que en este modelo corresponde a la empresa TIC española factura un servicio desde el exterior, y constituye el principal impacto fiscal del modelo transfronterizo para soluciones basadas en intangibles.

En el caso de soluciones TIC que integran hardware, este modelo suele limitarse a la venta del componente intangible, ya que la importación física del hardware requiere, en la práctica, la intervención de un importador local que asume las obligaciones aduaneras y el IGV a la importación.

Este esquema suele resultar adecuado en fases iniciales de exploración del mercado, en proyectos puntuales o de bajo volumen, o cuando la prestación de los servicios digitales no requiere soporte local continuo ni una interacción operativa frecuente con el cliente. Sin embargo, presenta límites claros de sostenibilidad cuando las operaciones se vuelven recurrentes, los contratos son de largo plazo o la solución tecnológica exige una presencia operativa más cercana al mercado.

3.2. Operación mediante sociedad local establecida en Perú

La constitución de una sociedad local en Perú permite a la empresa TIC desarrollar actividades comerciales de manera directa en el país, facturar localmente y contratar personal o proveedores locales. Este modelo resulta habitual cuando el volumen de operaciones es recurrente o cuando la oferta incluye implementación local, mantenimiento presencial o comercialización directa de software y hardware TIC.

Desde el punto de vista fiscal, la lógica cambia de forma sustancial. La sociedad local deja de estar sujeta a retenciones por pagos al exterior y pasa a tributar por sus resultados bajo el **Impuesto a la Renta corporativo peruano, cuya tasa general es del 29,5%**, aplicada sobre la beneficio neto obtenida en el ejercicio fiscal. Adicionalmente, la sociedad local debe gestionar de forma directa el IGV en las operaciones gravadas que realice en Perú, así como cumplir con las obligaciones formales y contables propias de un contribuyente domiciliado.

Este modelo implica una mayor carga administrativa y de cumplimiento, pero ofrece ventajas relevantes para empresas TIC con estrategias de permanencia en el mercado, portafolios de servicios digitales recurrentes, soluciones tecnológicas integradas que combinan software, servicios y hardware, o necesidad de presencia comercial o técnica local.

La elección entre venta transfronteriza sin presencia local y operación mediante una sociedad local no es neutra desde el punto de vista fiscal ni operativo. Cada esquema condiciona el tratamiento de los ingresos, la aplicación de impuestos directos e indirectos, el impacto en el flujo de caja y el nivel de exposición regulatoria. La siguiente tabla resume las principales diferencias prácticas entre ambos modelos, con el objetivo de facilitar una evaluación informada del esquema más adecuado según el tipo de solución TIC ofrecida y el horizonte de negocio previsto.

Tabla 2 – Comparativa de alternativas de entrada al mercado peruano para empresas TIC españolas

Elemento	Venta transfronteriza sin presencia local desde España	Sociedad local en Perú
Presencia jurídica en Perú	No	Sí
Complejidad operativa	Baja, al no requerir constitución societaria ni cumplimiento formal local, aunque con limitaciones operativas a medida que crece el volumen de operaciones.	Media-Alta, derivada de la constitución societaria, obligaciones contables, fiscales y laborales propias de un contribuyente domiciliado.
Facturación	Emitida desde España al cliente peruano, sin obligación de facturación electrónica local.	Facturación local obligatoria mediante comprobantes electrónicos, conforme a la normativa de SUNAT.
Impuesto a la Renta	Retención del Impuesto a la Renta del 30%, aplicable como regla general a pagos por servicios digitales, licencias de software y software utilizado económicoamente en Perú. La retención es practicada por el cliente peruano al momento del pago y reduce directamente el importe neto recibido por el proveedor no domiciliado.	Impuesto a la Renta corporativo del 29,5%, aplicado sobre la beneficio neto de la sociedad local. No se practican retenciones sobre la facturación local realizada por la sociedad peruana.

Elemento	Venta transfronteriza sin presencia local desde España	Sociedad local en Perú
IGV	El IGV no es facturado por el proveedor no domiciliado que presta de servicios desde el exterior, sino autoliquidado por el usuario peruano del servicio.	La sociedad local factura con IGV del 18% las operaciones gravadas realizadas en Perú y gestiona directamente su declaración, pago y crédito fiscal ante SUNAT.
Hardware TIC	La venta internacional de hardware no está sujeta a retención del Impuesto a la Renta. La importación del equipo genera IGV a la importación y obligaciones aduaneras, asumidas por el importador peruano. Los equipos de origen español pueden ingresar sin aranceles bajo el Acuerdo Perú-Unión Europea, sujeto a Certificado de Origen.	La sociedad local puede importar y comercializar hardware TIC, asumiendo directamente el IGV a la importación, las obligaciones aduaneras y la facturación local del equipo.
Horizonte recomendado	Fase inicial o bajo volumen de operaciones.	Operación recurrente o de largo plazo.

Consideraciones específicas para soluciones TIC que integran hardware

En ambos modelos de entrada, cuando la solución TIC incluye hardware, debe considerarse que la importación física de los equipos a Perú se encuentra sujeta a las **obligaciones aduaneras** correspondientes y al pago del **Impuesto General a las Ventas a la importación**, que en la práctica recaen sobre el importador. La importación de hardware no genera retención del Impuesto a la Renta sobre el pago al proveedor extranjero, al tratarse de una operación de compraventa internacional de bienes.

La existencia de hardware dentro de una solución TIC no altera, sin embargo, el tratamiento fiscal aplicable a los componentes intangibles de la oferta. Las licencias de software y los servicios digitales asociados mantienen su propia lógica tributaria y pueden quedar sujetos a retención cuando su uso económico se produce en Perú, con independencia de que se suministren junto con equipos físicos.

4. MARCO FISCAL Y OPERATIVO APLICABLE A EMPRESAS TIC EN PERÚ

4.1 Impuesto a la Renta y retenciones aplicables a proveedores no domiciliados

En Perú, los servicios digitales, licencias de software y otros intangibles prestados por proveedores no domiciliados y utilizados económicoamente en el país califican como renta de fuente peruana. En ausencia de un Convenio para Evitar la Doble Imposición con España, estos pagos están sujetos, como regla general, a **retención del Impuesto a la Renta del 30%**.

Este mecanismo tiene un impacto directo e inmediato en el flujo de caja del proveedor no domiciliado que presta el servicio desde el exterior, ya que el importe efectivamente recibido es inferior al valor facturado. Por ello, la retención del 30% debe ser incorporada desde el inicio en la estructura de precios, en la negociación contractual y en la evaluación de la viabilidad económica de los modelos de entrada al mercado peruano basados en prestación transfronteriza de servicios o suministro de intangibles.

Este tratamiento aplica de manera general a los principales modelos de prestación TIC desde el exterior, como se resume en la siguiente tabla.

Tabla 3. Aplicación de la retención del Impuesto a la Renta (30%) a pagos a proveedores no domiciliados

Concepto	Regla general	Quién asume / práctica	Momento de aplicación
Servicios digitales utilizados en Perú	Renta de fuente peruana	Cliente peruano retiene 30%	Al pagar la factura
Licencias de software	Regalía, renta de fuente peruana	Cliente peruano retiene 30%	Al pagar la factura
SaaS y acceso a plataformas	Servicio digital	Cliente peruano retiene 30%	Al pagar la factura
Soporte y mantenimiento remoto	Servicio digital	Cliente peruano retiene 30%	Al pagar la factura

Regla clave:

Cuando el proveedor es no domiciliado y el uso económico del servicio, software o licencia se produce en Perú, la retención del 30% del Impuesto a la Renta aplica de forma obligatoria y es practicada por el pagador peruano al momento del pago.

Las posibles excepciones a esta regla general son limitadas, dependen de supuestos específicos previstos en la normativa peruana y requieren el cumplimiento de condiciones formales estrictas. Dichas excepciones no constituyen la práctica habitual y se analizan de forma específica en un apartado posterior del informe.



4.2 Impuesto General a las Ventas (IGV) y su aplicación a operaciones TIC

El Impuesto General a las Ventas (IGV) es el impuesto indirecto que grava el consumo de bienes y servicios en Perú. Su **tasa general es del 18%** y su aplicación en operaciones TIC depende del tipo de operación, del modelo de entrada al mercado y de si existe o no presencia local en el país.

A diferencia del Impuesto a la Renta, el IGV no se aplica de manera uniforme a todas las operaciones transfronterizas. En el caso de proveedores no domiciliados, el IGV no se factura directamente por la empresa extranjera, sino que su exigibilidad se manifiesta principalmente en dos supuestos: la importación de bienes físicos y las operaciones realizadas por una sociedad local establecida en Perú.

En el caso de servicios digitales y software prestados desde el exterior, **el proveedor extranjero no factura IGV**. No obstante, cuando estos servicios son utilizados económicoamente en Perú, el cliente peruano debe autoliquidar el IGV bajo el mecanismo de utilización de servicios prestados por no domiciliados. Este IGV es declarado y pagado directamente a la SUNAT por el cliente peruano.

Cuando la operación implica **importación de hardware** TIC, el IGV se aplica en el momento del despacho aduanero, como requisito para la nacionalización de los equipos. Este IGV es asumido en la práctica por el importador peruano, con independencia de que el proveedor del hardware sea una empresa extranjera.

En el caso de empresas TIC que operan mediante una sociedad local en Perú, el tratamiento cambia sustancialmente. La sociedad domiciliada debe facturar IGV en todas las operaciones gravadas realizadas en el país, declarar y pagar dicho impuesto a la SUNAT, y cumplir con las obligaciones formales asociadas, incluida la facturación electrónica.

La siguiente tabla resume la aplicación práctica del IGV en los principales tipos de operaciones TIC.

Tabla 4. Aplicación del IGV en operaciones TIC según el modelo de entrada

Tipo de operación	Aplicación del IGV	Quién lo paga	Momento de aplicación	Observación clave
Servicios TIC facturados desde España	El proveedor extranjero no factura IGV (IVA). Hay IGV del 18% por utilización de servicios	El cliente peruano	Autoliquidación	El impacto fiscal principal para el proveedor extranjero es la retención del IR
Importación de hardware TIC	IGV a la importación	Importador peruano	Despacho aduanero	Requisito para nacionalizar
Venta local de servicios TIC	IGV aplicable (18%)	Sociedad local en Perú	En la facturación	Requiere facturación electrónica
Exportación de servicios desde Perú	IGV 0%	Sociedad local en Perú	En la operación	Solo aplica si se cumplen requisitos legales

Aclaración importante:

La aplicación de IGV a tasa 0% por exportación de servicios solo es aplicable cuando una sociedad domiciliada en Perú exporta servicios a un cliente ubicado en el exterior. Este tratamiento no aplica a servicios prestados desde España directamente a clientes peruanos.

Desde una perspectiva práctica, el IGV adquiere relevancia principalmente en modelos de implantación local y en operaciones con hardware, mientras que en los esquemas transfronterizos de servicios digitales el principal impacto fiscal continúa siendo la retención del Impuesto a la Renta.

4.3 Obligaciones fiscales, operativas y de cumplimiento para empresas TIC en Perú

Además de los impuestos analizados en los apartados anteriores, las empresas TIC que operan en Perú deben atender un conjunto de obligaciones fiscales y operativas que inciden directamente en la ejecución del negocio y en el cumplimiento normativo, especialmente cuando se actúa mediante una **sociedad local**.

En Perú, **la facturación electrónica es obligatoria** para todas las operaciones comerciales realizadas por empresas domiciliadas, sin excepciones por tamaño o sector. La emisión, validación y reporte de comprobantes electrónicos ante la SUNAT forman parte del cumplimiento ordinario de cualquier sociedad local que facture servicios TIC, software o hardware en el país.

Cuando la empresa opera mediante una sociedad local, esta queda sujeta al **Impuesto a la Renta corporativo, con una tasa general del 29,5%** aplicada sobre el beneficio neto anual. La determinación, declaración y pago de este impuesto constituye una obligación fiscal recurrente y requiere una adecuada planificación financiera y contable. Asimismo, la importación y comercialización de hardware TIC exige el cumplimiento de procedimientos aduaneros específicos, incluyendo la correcta clasificación arancelaria y el pago del IGV a la importación, obligaciones que recaen en la práctica sobre el importador peruano.

En operaciones transfronterizas, aunque el proveedor extranjero no asume obligaciones formales directas ante la SUNAT, la correcta práctica de la retención del Impuesto a la Renta y la autoliquidación del IGV por utilización de servicios por parte del cliente peruano es un elemento crítico para evitar contingencias fiscales y comerciales.

Obligación	Aplica a	Regla general	Impacto operativo
Impuesto a la Renta corporativo	Sociedad local en Perú	29,5% sobre el beneficio neto anual	Impacto directo en la rentabilidad y planificación fiscal
Facturación electrónica	Sociedad local en Perú	Obligatoria en todas las operaciones	Requiere sistemas y cumplimiento SUNAT
Registro tributario (RUC)	Sociedad local en Perú	Obligatorio	Condición para operar y facturar
Importación de hardware TIC	Importador peruano	Cumplimiento aduanero e IGV a la importación	Impacto en costos y tiempos
Retenciones del IR	Cliente peruano	Obligatorias en pagos a no domiciliados	Afecta el cobro del proveedor extranjero
Autoliquidación de IGV por servicios	Cliente peruano	Obligatoria cuando aplica	Neutral si existe derecho a crédito fiscal

Con ello, el marco fiscal y operativo peruano presenta **reglas claras y predecibles para las operaciones TIC**. En modelos transfronterizos, el impacto principal se concentra en la retención del Impuesto a la Renta y en la autoliquidación del IGV por utilización de servicios. En esquemas con presencia local, el foco se traslada hacia la tributación corporativa, la gestión del IGV y el cumplimiento formal ante la SUNAT.

La siguiente sección desarrolla ejemplos prácticos que ilustran cómo se aplican estas reglas en soluciones TIC habituales.

5. EJEMPLOS ILUSTRATIVOS APLICADOS A SOLUCIONES TIC

Los siguientes ejemplos tienen como objetivo traducir las reglas fiscales descritas en la sección anterior a situaciones reales de negocio, habituales en empresas TIC españolas. Se presentan desde una perspectiva práctica, mostrando qué impuestos se activan, quién los asume y cuál es el impacto económico efectivo en cada componente de la solución.

5.1. Ejemplo 1: Implementación de ERP desde España a cliente peruano

Escenario: Empresa TIC española vende a una empresa peruana una solución ERP compuesta por:

- Licencia de uso del software
- Servicio de implementación y parametrización remota
- Servicio recurrente de mantenimiento y soporte
- La empresa española no cuenta con sociedad local en Perú y factura desde España.

Ejemplo 1: Tratamiento fiscal de un ERP facturado desde España a Perú

Componente	Calificación fiscal en Perú	Impuesto aplicable	Quién practica / paga	Impacto para empresa española
Licencia de uso del ERP	Regalía, renta de fuente peruana	Retención IR 30%	Cliente peruano	Recibe el 70% del valor facturado
Implementación remota	Servicio digital utilizado en Perú	Retención IR 30%	Cliente peruano	Recibe el 70% del valor facturado

Componente	Calificación fiscal en Perú	Impuesto aplicable	Quién practica / paga	Impacto para empresa española
Mantenimiento y soporte	Servicio digital	Retención IR 30%	Cliente peruano	Recibe el 70% del valor facturado
IGV por servicios	Utilización de servicios	Autoliquidación IGV 18%	Cliente peruano	Generalmente neutral como crédito fiscal

Resumen numérico orientativo ejemplo 1:

Factura total: 100.000

Retención IR (30%): 30.000

Importe neto recibido por la empresa española: 70.000

Mensaje clave: En este esquema, el impacto fiscal relevante para la empresa española es la retención del 30% de IR sobre todos los pagos vinculados al software y a los servicios. El IGV no se factura por el proveedor extranjero y es gestionado por el cliente peruano mediante autoliquidación.

5.2. Ejemplo 2: Solución de monitoreo de calidad de agua (hardware + software + servicio)

Escenario: Empresa TIC española comercializa una solución integrada compuesta por:

- Sensor físico para medición de calidad del agua
- Software de análisis y visualización en la nube
- Servicio de monitoreo y soporte continuo
- La empresa española factura desde España y el cliente peruano importa el hardware.

Ejemplo 2: Tratamiento fiscal de solución Tic integrada con hardware

Componente	Tratamiento fiscal	Impuesto aplicable	Quién lo asume	Observación práctica
Sensor (hardware)	Compraventa internacional de bienes	IGV a la importación	Importador peruano	Requisito para nacionalizar
Software en la nube	Servicio digital	Retención IR 30%	Cliente peruano	Uso económico en Perú
Servicio de monitoreo	Servicio digital	Retención IR 30%	Cliente peruano	Aunque el procesamiento sea fuera
IGV por servicios	Utilización de servicios	IGV 18%	Cliente peruano (autoliquidación)	Neutral si hay crédito fiscal

Mensaje clave: La presencia de hardware no elimina ni sustituye el tratamiento fiscal de los componentes intangibles. La importación del hardware genera IGV a la importación, mientras que el software y los servicios digitales mantienen su calificación como renta de fuente peruana, sujetos a retención del 30%. En soluciones integradas, resulta crítico separar contractual y documentalmente los componentes para aplicar correctamente cada impuesto y evitar recalificaciones fiscales.

Nota sobre separación contractual y documental: Cuando una solución TIC integra hardware, software y servicios, la separación contractual y documental permite identificar correctamente el tratamiento fiscal de cada componente, pero no elimina por sí misma la aplicación de retenciones sobre el software y los servicios digitales cuando su uso económico ocurre en Perú. La correcta estructuración contractual resulta relevante para evitar contingencias fiscales, facilitar la fiscalización, y delimitar responsabilidades entre las partes.

Estos ejemplos muestran que, para empresas TIC españolas, el impacto fiscal en Perú se materializa principalmente en el momento del cobro, a través de retenciones practicadas por el cliente local, y en la importación de hardware mediante el IGV. La elección del modelo de entrada y la estructura de la oferta condicionan directamente la rentabilidad y el flujo de caja de la operación.

6. RIESGOS, LÍMITES Y PUNTOS CRÍTICOS DE ATENCIÓN PARA EMPRESAS TIC EN PERÚ

La operación de empresas TIC españolas en el mercado peruano presenta oportunidades relevantes, pero también una serie de riesgos y límites que deben ser considerados desde la fase de diseño del modelo de entrada, especialmente cuando se trata de servicios digitales, software, licencias y soluciones tecnológicas integradas con hardware.

6.1. Situación del Convenio para Evitar la Doble Imposición entre España y Perú

Perú y España suscribieron un Convenio para Evitar la Doble Imposición en el año 2006. Sin embargo, **dicho convenio no ha entrado en vigor**, al no haber sido ratificado por el Congreso peruano, por lo que no resulta aplicable en la actualidad a las operaciones realizadas entre ambos países.

En consecuencia, las rentas obtenidas en el marco de operaciones transfronterizas entre empresas españolas y contrapartes peruanas se encuentran sujetas exclusivamente a la normativa tributaria interna del Perú, sin que exista base legal para la aplicación de beneficios convencionales, tales como reducciones de retenciones o mecanismos de eliminación de la doble imposición.

La inexistencia de un convenio vigente tiene un impacto directo en la tributación de los servicios prestados desde el exterior, particularmente en lo relativo a las retenciones aplicables a contribuyentes no domiciliados, las cuales deben analizarse conforme a las disposiciones del Impuesto a la Renta peruano.

Si bien en distintos momentos se ha mencionado la posibilidad de reactivar el proceso de ratificación del convenio, e incluso se ha aludido a un eventual escenario de entrada en vigor en el futuro, cualquier referencia a dicha posibilidad debe entenderse como meramente prospectiva, dado que, a la fecha de elaboración del presente anexo, no existe confirmación oficial ni un calendario cierto para su ratificación o aplicación.

6.2. Impacto de las retenciones en la rentabilidad y el flujo de caja

El principal factor de impacto fiscal en operaciones transfronterizas es la retención del Impuesto a la Renta del 30%, aplicable a servicios digitales, licencias de software y otros intangibles utilizados económicamente en Perú. Esta retención, practicada por el cliente peruano al momento del pago, reduce de forma inmediata el importe neto recibido por el proveedor no domiciliado, afectando directamente la rentabilidad y el flujo de caja de la operación para la empresa TIC española.

Para empresas TIC con márgenes ajustados o modelos de ingresos recurrentes, este impacto puede resultar significativo si no se incorpora desde el inicio en la estructura de precios y en la negociación contractual.

6.3. Límites de los modelos de venta transfronteriza sin presencia local

Si bien la venta directa desde España permite una entrada rápida al mercado con menor carga administrativa, este modelo presenta limitaciones estructurales cuando el volumen de operaciones crece o cuando la oferta incluye implementación local, mantenimiento presencial o comercialización directa de hardware TIC.

En estos supuestos, la prolongación del modelo transfronterizo puede generar una carga fiscal acumulada por retenciones, dificultades operativas en la ejecución de contratos, y una menor competitividad frente a proveedores con presencia local.

6.4. Riesgos en modelos combinados de hardware y servicios

Las soluciones TIC que integran hardware, software y servicios requieren una estructuración contractual clara que permita identificar cada componente de la operación. No obstante, debe tenerse en cuenta que la separación contractual no elimina la aplicación de retenciones sobre el software y los servicios digitales cuando su uso económico ocurre en Perú.

Asimismo, la importación de hardware implica obligaciones aduaneras y el pago de IGV a la importación, que deben ser gestionadas por el importador local y consideradas en la planificación logística y financiera del proyecto.

6.5. Importancia de la planificación previa y del modelo de entrada

La experiencia práctica muestra que muchos de los riesgos identificados no derivan de la complejidad del sistema fiscal peruano, sino de la ausencia de una planificación fiscal y operativa previa, alineada con el modelo de negocio TIC.

La definición temprana del modelo de entrada, la estructura contractual y la política de precios resulta clave para anticipar el impacto fiscal real, evitar contingencias, y asegurar la sostenibilidad de la operación en el tiempo.

El mercado peruano ofrece un entorno relativamente previsible para empresas TIC españolas, especialmente en comparación con otros mercados de la región. No obstante, la fiscalidad aplicable a servicios digitales, software y modelos tecnológicos integrados exige una lectura práctica y orientada a la ejecución, en la que la retención del 30% y las obligaciones asociadas al IGV juegan un papel central en la rentabilidad de la operación.

Anexo 1. Referencias normativas y administrativas Perú

Marco Normativo	Descripción / Ámbito de Aplicación	Fuente Oficial
CDI España-Perú	Decreto Supremo N° 045-2005-RE (aún no ha sido ratificado por el Congreso Peruano).	Ministerio de Relaciones Exteriores
Ley del Impuesto a la Renta	Decreto Supremo N° 179-2004-EF. Rige la tasa corporativa (29,5%) y la retención a no domiciliados.	SUNAT

Marco Normativo	Descripción / Ámbito de Aplicación	Fuente Oficial
Ley del IGV y Devolución	Decreto Supremo N° 055-99-EF (Artículo 33, Ley del IGV). Rige la inafectación y la devolución para exportadores.	SUNAT
Régimen Cambiario	Ley Orgánica del Banco Central de Reserva del Perú. Rige el mercado libre y la repatriación sin restricciones.	BCRP
Ley de Precios de Transferencia	Rige la obligación de documentación para partes vinculadas.	SUNAT

Anexo 2. Glosario de siglas y términos utilizados Perú

- **CDI:** Convenio para Evitar la Doble Imposición. Acuerdo internacional destinado a evitar que una misma renta sea gravada en dos jurisdicciones. A la fecha de elaboración de este informe, no existe un CDI vigente entre España y Perú.
- **IGV:** Impuesto General a las Ventas. Impuesto indirecto que grava el consumo de bienes y servicios en Perú. Su tasa general es del 18%.
- **IR:** Impuesto a la Renta. Impuesto directo que grava las rentas obtenidas en Perú. En operaciones con no domiciliados, se aplica mediante retención; en sociedades locales, mediante tributación corporativa.
- **Proveedor no domiciliado:** Persona natural o jurídica que presta servicios o cede derechos desde el exterior, sin tener domicilio fiscal en Perú, y cuyos ingresos pueden quedar sujetos a retención en la fuente.
- **Renta de fuente peruana:** Renta que, conforme a la normativa peruana, se considera generada en Perú por razón del uso económico del bien, servicio o derecho en el territorio peruano, con independencia del lugar desde el cual se preste o facture.
- **RUC:** Registro Único de Contribuyentes. Número de identificación tributaria obligatorio para personas y empresas que realizan actividades económicas en Perú.

- **Servicios digitales:** Servicios prestados a través de medios digitales, incluyendo software, SaaS, licencias de uso, acceso a plataformas, soporte remoto y otros servicios tecnológicos prestados desde el exterior.
- **Sociedad local:** Entidad jurídica constituida conforme a la legislación peruana, utilizada por una empresa extranjera para operar de manera directa en el mercado peruano. El término se utiliza en este informe en sentido amplio, sin referencia a una forma societaria específica.
- **SUNAT:** Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. Autoridad fiscal y aduanera del Perú.
- **Utilización económica del servicio:** Criterio fiscal según el cual un servicio se considera utilizado en Perú cuando genera efectos económicos o es aprovechado en el territorio peruano, independientemente del lugar de prestación.



conetic

Confederación Española de Empresas de Tecnologías
de la Información, Comunicaciones y Electrónica.



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA, COMERCIO
Y EMPRESA

iCEX