



Diagnóstico FACIL Empresarial, Finanzas, Auditoría, Contabilidad, Impuestos, Legal



DIVISIÓN DE CONTADURÍA
CENTRO UNIVERSITARIO DE CIENCIAS
ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

Pilar 1 de BEPS: estimación del impuesto potencial en plataformas de streaming en México

BEPS Pillar 1: Estimating the Potential Tax On Streaming Platforms in Mexico

Fecha de recepción: 31/05/2025
Fecha de revisión: 18/06/2025

Fecha de aceptación: 03/09/2025
Fecha de publicación: 15/12/2025

Ricardo Salvador Partida Islas [Investigación]. Universidad de Guadalajara /Jalisco/México | ricardo.partida@cucea.udg.mx | <https://orcid.org/0009-0008-7279-5769>. César Corona Pacheco [Investigación]. Universidad de Guadalajara /Jalisco/México | cesar.pacheco@cucea.udg.mx | <https://orcid.org/0000-0003-2299-3827>. Dante Moreno Flores [Investigación]. Universidad de Guadalajara /Jalisco/México | dante.moreno@cucea.udg.mx | <https://orcid.org/0009-0008-9039-0765>.

Resumen

En este estudio se analiza el posible impacto que tendría para México la implementación del Pilar 1 del proyecto BEPS, con un enfoque en las plataformas digitales de streaming que dominan el mercado nacional: Netflix, Prime Video, HBO Max y Disney+. A través de una simulación basada en datos financieros disponibles y los lineamientos técnicos de la OCDE, se estima que, bajo un escenario base, el país podría recaudar alrededor de 21.2 millones de dólares anuales en impuesto sobre la renta, con Netflix como la principal fuente de ingreso potencial.

Sin embargo, el análisis también pone en evidencia una serie de obstáculos que limitan ese potencial recaudatorio. Entre ellos se encuentran el umbral del 10% de rentabilidad exigido por el modelo del Pilar 1, la escasa transparencia financiera de algunas empresas, y la necesidad de realizar ajustes legales dentro del marco fiscal mexicano. Para que México pueda aprovechar plenamente esta herramienta internacional, será crucial establecer reglas más claras, exigir mayor apertura a las multinacionales y contar con una estrategia política decidida para reformar la legislación vigente.

Para obtener los resultados se realizó un análisis en cuatro etapas, calculando: rentabilidad global, determinación del amount A global, asignación del amount A a México, y la estimación del ISR potencial. Los resultados se presentan

Abstract

This study analyzes the potential impact on Mexico of implementing Pillar 1 of the BEPS project, focusing on the digital streaming platforms that dominate the national market: Netflix, Prime Video, HBO Max, and Disney+. Through a simulation based on available financial data and OECD technical guidelines, it is estimated that, under a baseline scenario, the country could collect approximately US\$21.2 million annually in income tax, with Netflix being the primary potential source of revenue.

However, the analysis also highlights several obstacles that limit this revenue potential. These include the 10% profitability threshold required by the Pillar 1 model, the lack of financial transparency of some companies, and the need for legal adjustments within the Mexican tax framework. For Mexico to fully leverage this international tool, it will be crucial to establish clearer rules, demand greater transparency from multinational corporations, and implement a decisive political strategy to reform existing legislation.

To obtain the results, a 4-stage analysis was performed calculating: where Global Profitability, Determination of Global Amount A, Allocation of Amount A to Mexico, and the Estimation of Potential ISR, the results are presented in tables for each of the companies, this allows estimating

en tablas por cada una de las empresas, esto permite estimar su potencial recaudatorio y la distribución fiscal bajo el marco del Pilar 1.

Palabras clave: Pilar 1, BEPS, fiscalidad internacional, servicios de streaming.

JEL Classification Codes: H3, K2, M4, H2.

Introducción

En este artículo se explora cuánto podría recaudar México si se implementara el Pilar 1 del proyecto BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) impulsado por la OCDE, tomando como estudio de caso a las principales plataformas de streaming que operan en el país. El análisis se enfoca en los cuatro gigantes del mercado de video bajo demanda por suscripción (svod): Netflix, Prime Video, HBO Max y Disney+, que en conjunto concentran más del 86% del mercado nacional.

Mediante un enfoque cuantitativo y con información financiera pública disponible, se estimó el ingreso tributario que México podría obtener si se aplicara el esquema internacional de redistribución de utilidades. En el caso de Netflix, por ejemplo, se calcula una posible recaudación de alrededor de 20.88 millones de dólares. Sin embargo, más allá de las cifras, el estudio revela algunas limitaciones importantes del diseño actual del Pilar 1. Una de las más relevantes es el umbral del 10% de rentabilidad operativa que se requiere para que exista una “ganancia residual” sujetada a redistribución. Además, muchas empresas reportan sus ingresos de forma agregada, sin distinguir claramente qué parte proviene de sus servicios de streaming, lo que entorpece los cálculos fiscales.

Este problema no es nuevo. Zucman (2014) ha mostrado cómo las multinacionales utilizan estructuras corporativas opacas para mover sus ganancias entre jurisdicciones y reducir su carga fiscal, obligando a los gobiernos a recurrir a estimaciones y aproximaciones para defender sus bases fiscales. En este contexto, la falta de información desagregada representa un obstáculo serio para que países como México puedan ejercer su legítimo derecho a gravar la actividad económica que ocurre dentro de su territorio, incluso si es de forma digital.

La urgencia por adaptar el sistema fiscal se acentúa si consideramos cómo la economía digital ha cambiado la manera en que se generan ingresos a nivel mundial. Hoy, las grandes plataformas tecnológicas pueden operar en múltiples países sin necesidad de instalar oficinas o infraestructura, desafiando los principios clásicos de la tributación internacional (OCDE, 2018).

their collection potential and tax distribution under the framework of Pillar 1.

Keywords: Pillar 1, BEPS, International taxation, Streaming services.

Para enfrentar este reto, la OCDE desarrolló la iniciativa BEPS, dentro de la cual el Pilar 1 propone un nuevo paradigma: redistribuir una parte de las ganancias de las grandes multinacionales hacia los países donde realmente se encuentran sus consumidores, aunque no haya presencia física en ellos (OCDE, 2021). Para México esta propuesta representa una oportunidad concreta. Como economía emergente con un mercado digital en crecimiento, el país podría beneficiarse si logra adaptar su marco normativo para capturar parte de esos ingresos.

En este estudio se propone analizar precisamente ese escenario: qué tanto podría ganar México con la implementación del Pilar 1, cuánto tendría que cambiar para hacerlo posible, y cuáles serían las implicaciones económicas, fiscales y de equidad en un entorno global donde la competencia entre plataformas digitales es cada vez más intensa.

Marco contextual

Evolución de la tributación internacional y desafíos de la economía digital

Los sistemas fiscales tradicionales han operado bajo el principio de territorialidad, lo que implica que la tributación de las empresas se basa en su presencia física dentro de una jurisdicción. No obstante, con el avance de la digitalización se ha argumentado que algunas multinacionales pueden operar y generar ingresos en países donde no cuentan con una sede física, lo que ha generado debates sobre la aplicación de impuestos sobre sus beneficios. Informes de organismos internacionales, como la OCDE (2021), han analizado cómo este fenómeno podría contribuir a la erosión de la base imponible y al traslado de beneficios hacia jurisdicciones con baja o nula tributación, lo que ha motivado la búsqueda de nuevas estrategias fiscales a nivel internacional.

El marco legal en México establece en el artículo 4 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta:

Los beneficios de los tratados para evitar la doble tributación sólo serán aplicables a los contribuyentes que acrediten ser residentes en el país de que se trate y cumplan con las disposiciones del propio tratado y de las demás disposiciones de procedimiento contenidas en esta Ley, incluyendo la de presentar la información sobre su situación fiscal en los términos del artículo 32-H del Código Fiscal de la Federación, o bien, la de presentar el dictamen de estados financieros cuando se esté obligado o se haya ejercido la opción a que se refiere el artículo 32-A del citado Código, y de designar representante legal (del H. Congreso de la Unión, 2024).

Por otro lado, dicha ley menciona que en los casos en que los tratados para evitar la doble tributación establezcan tasas de retención inferiores a las señaladas en esta ley, las tasas establecidas en dichos tratados se podrán aplicar directamente por el retenedor; en el caso de que el retenedor aplique tasas mayores a las señaladas en los tratados, el residente en el extranjero tendrá derecho a solicitar la devolución por la diferencia que corresponda (del H. Congreso de la Unión, 2024).

Otro aspecto importante es que el artículo 4-A. observa:

Para efectos de esta Ley, las entidades extranjeras transparentes fiscales y las figuras jurídicas extranjeras sin importar que la totalidad o parte de sus miembros, socios, accionistas o beneficiarios acumulen los ingresos en su país o jurisdicción de residencia, tributarán como personas morales y estarán obligadas al pago del impuesto sobre la renta de conformidad con el Título II, III, V o VI de esta Ley, en caso que les sea aplicable. Para efectos de lo anterior, cuando actualicen lo dispuesto por la fracción II del artículo 9 del Código Fiscal de la Federación se considerarán residentes en México (del H. Congreso de la Unión, 2024).

Según estimaciones de la OCDE, las prácticas de BEPS provocan pérdidas en la recaudación del impuesto sobre sociedades que oscilan entre el 4 y el 10% a nivel mundial, lo que equivale a entre 100,000 y 240,000 millones de dólares anuales (OCDE, 2021).

Para abordar estos desafíos, la OCDE y el Grupo de los Veinte (G20) han desarrollado el proyecto BEPS, que busca garantizar que las ganancias se graven donde se realizan las actividades económicas y se crea valor. Este proyecto incluye 15 acciones destinadas a combatir la elusión fiscal y asegurar una mayor transparencia en las prácticas fiscales internacionales.

Presencia física vs. presencia digital: un reto estructural para la fiscalidad internacional

Durante décadas, la figura del establecimiento permanente ha sido la piedra angular para que un país determine si puede o no cobrar impuestos a una empresa extranjera (OCDE, 2017).

Como lo especifica el “Convenio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América para evitar la doble imposición e impedir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta”:

A efectos del presente Convenio, la expresión “establecimiento permanente” significa un lugar fijo de negocios mediante el cual una empresa realiza toda o parte de su actividad. La expresión “establecimiento permanente” comprende, en especial: a) las sedes de dirección; b) las sucursales; c) las oficinas; d) las fábricas; e) los talleres; f) las minas, los pozos de petróleo o de gas, las canteras o cualquier otro lugar de extracción de recursos naturales.

En dicho convenio se aclara lo siguiente:

El término “establecimiento permanente” también incluye una obra o construcción, o un proyecto de instalación o montaje, o las instalaciones o plataformas de perforación o barcos utilizados en la exploración o explotación de recursos naturales, o las actividades de supervisión relacionadas con ellas, pero sólo cuando dicha obra, construcción o actividad tenga una duración superior a seis meses (Relaciones Exteriores, 2018).

La lógica era sencilla: si una empresa tiene oficinas, empleados o instalaciones dentro de una nación, entonces existe una conexión real que justifica que se le imponga una carga tributaria. Pero esa lógica, pensada para un mundo físico, ya no basta en una economía cada vez más digitalizada. Hoy, empresas como Netflix, Amazon o Disney+ pueden generar millones de dólares en ingresos provenientes de usuarios mexicanos sin tener una sola oficina en el país.

Este desfase ha provocado una creciente desconexión entre los lugares donde realmente se crea valor y aquellos que tienen la facultad legal de gravarlo. No es que haya un vacío legal, sino que seguimos operando con una arquitectura fiscal global que no ha evolucionado al ritmo de la digitalización. Devereux y Vella (2018) advierten que esta rigidez pone en riesgo la legitimidad misma del sistema tributario internacional. Para ellos, seguir exigiendo presencia física es aferrarse a un modelo del siglo xx que no responde a las dinámicas actuales.

Esta desconexión también ha abierto la puerta para que muchas multinacionales trasladen sus beneficios a territorios con impuestos bajos o nulos. Cobham y Janský (2017) documentan cómo este tipo de prácticas no sólo erosiona las bases fiscales de los países de consumo, sino que también limita su capacidad de inversión pública y acentúa las desigualdades en la distribución global del ingreso tributario.

Como respuesta, ha tomado fuerza el concepto de “presencia digital significativa”. Desde 2006, Cockfield ya advertía que el auge del comercio electrónico obligaría a repensar los esquemas fiscales clásicos, y que la OCDE desempeñaría un papel clave como estandarizador informal en este nuevo entorno. El Pilar 1 del proyecto BEPS 2.0 se inspira justamente en esa idea: si una empresa mantiene una interacción sostenida con usuarios de un país, aunque sea a través de medios digitales, eso debería ser suficiente para justificar el cobro de impuestos.

Sin embargo, esta propuesta también ha sido objeto de críticas. Cobham (2020) cuestiona que se exija un umbral del 10% de rentabilidad para que una empresa entre en el esquema de redistribución, y que sólo entre el 20 y el 30% del beneficio residual se reparta. En su opinión, más que una reforma estructural, el Pilar 1 representa una concesión limitada, diseñada para no alterar demasiado el *status quo* fiscal de las grandes economías.

Aun así, como señalan Devereux et al. (2019), el simple hecho de que se reconozca que los países de mercado y sus consumidores deben tener un lugar en la asignación del derecho de imposición, es ya un avance. Para países como México, puede que esta puerta apenas se esté entreabriendo, pero representa una oportunidad concreta para empezar a corregir el desequilibrio en el reparto fiscal dentro de la economía digital.

El Pilar 1 de BEPS y su implementación

El Pilar 1 del proyecto BEPS propone una reasignación parcial de los derechos de imposición sobre las ganancias de las grandes empresas multinacionales, especialmente aquellas que operan en la economía digital, hacia las jurisdicciones donde se encuentran sus mercados y usuarios, independientemente de su presencia física en esos lugares (KPMG, 2020).

Los componentes clave del Pilar 1 incluyen (OCDE, 2019):

- **Criterios de elegibilidad.** Aplica a empresas con ingresos globales superiores a 20,000 millones de euros y una rentabilidad superior al 10%.
- **Reasignación de beneficios (“amount A”).** Se redistribuye entre el 20 y el 30% del beneficio residual (es decir, las ganancias que exceden el 10% de rentabilidad) a las jurisdicciones de mercado.

- **Método de cálculo.** La asignación se basa en la proporción de ingresos generados en cada país en relación con los ingresos globales de la empresa.

Este enfoque representa un cambio significativo en la tributación internacional, ya que reconoce la importancia del mercado y de los usuarios en la generación de valor para las empresas digitales.

Metodología

El presente estudio parte de un enfoque cuantitativo, de carácter exploratorio, basado en simulaciones. Su finalidad es estimar cuánto podría recaudar México en caso de implementarse el esquema de redistribución propuesto en el Pilar 1 del proyecto BEPS, tomando como referencia a las principales plataformas de streaming que operan en el país.

Dado que este mecanismo aún no ha sido adoptado formalmente ni por México ni por muchas otras jurisdicciones, el análisis se desarrolla en escenarios contrafactuales que permiten modelar de forma hipotética su impacto fiscal. La metodología se estructura en cuatro etapas, aplicables a cada empresa de la muestra:

1. Cálculo de la rentabilidad global, con el fin de identificar si se supera el umbral del 10% exigido por el Pilar 1 para que exista beneficio residual.
2. Determinación del beneficio residual, es decir, la parte de la utilidad operativa que excede el retorno considerado rutinario.
3. Estimación del “Amount A” global, que representa la fracción redistribuible del beneficio residual.
4. Asignación del Amount A a México y cálculo del ISR potencial, tomando como base la tasa del 30% prevista en la legislación nacional.

Debido a que algunas empresas no publican de manera desagregada los ingresos y utilidades de sus servicios de streaming, fue necesario recurrir a estimaciones indirectas (proxies). En estos casos se utilizaron datos del Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT), informes financieros consolidados, y estimaciones de participación de mercado, a fin de aproximar de manera razonable los ingresos generados en México por cada plataforma.

Un caso particular es el de Prime Video, ya que Amazon no reporta de forma separada sus cifras para este servicio. En consecuencia, se tomó como base el segmento de “servicios por suscripción”, que incluye Prime Video junto con otras prestaciones digitales como Prime Music y Prime Reading. Para efectos del análisis, se asumió un margen operativo del

10.1%, tomando como referencia el comportamiento promedio de empresas similares en el sector Direct-to-Consumer. Este supuesto no busca establecer un dato definitivo, sino permitir una simulación comparativa con otras plataformas que sí cumplen el umbral exigido por el Pilar 1.

Asimismo, dado que el porcentaje de redistribución del beneficio residual aún está sujeto a negociaciones internacionales, se trabajó con tres escenarios distintos: uno conservador (20%), uno intermedio (25%) y uno optimista (30%). Esta estrategia de análisis de sensibilidad permite observar con mayor claridad el rango de variación en la recaudación potencial, según el parámetro que finalmente se adopte.

Es importante subrayar que los resultados obtenidos no deben interpretarse como una predicción exacta de lo que México podría recaudar, sino como una estimación ilustrativa basada en los criterios técnicos definidos por la OCDE. El objetivo es ofrecer un primer acercamiento cuantitativo que visibilice tanto el potencial recaudatorio como las limitaciones estructurales —principalmente normativas y de transparencia— que enfrenta el país al tratar de gravar a estas plataformas bajo las reglas actuales.

Fuentes de información y datos

Este análisis se construyó con base en datos oficiales y estudios previos, con el propósito de estimar el impacto fiscal potencial del Pilar 1 del proyecto BEPS en México. Se recurrió a reportes financieros de plataformas como Netflix, Disney+, Warner Bros, Discovery y Amazon Prime Video, así como a informes técnicos de la OCDE, el IFT y la consultora OMDIA, centrados en el mercado de video bajo demanda por suscripción (svod).

Uno de los retos principales fue analizar Prime Video, ya que Amazon no reporta sus ingresos de manera separada. Este servicio está incluido en la categoría de “servicios por suscripción”, junto con otros beneficios como Prime Music y Reading. Ante esta falta de transparencia, fue necesario recurrir al uso de proxies: datos indirectos utilizados para hacer estimaciones razonadas. Para garantizar su validez, se exigió que estuvieran directamente relacionados con el servicio analizado, que existiera coherencia entre participación de mercado e ingresos estimados con base en fuentes como el IFT, y que fueran comparables con plataformas que sí reportan cifras específicas, como Netflix o Disney+.

Aunque esta técnica implica un margen de error de entre 10 y 20%, se consideró más adecuado incluir a Prime Video bajo este enfoque, que dejarlo fuera del análisis, dado su peso en el mercado mexicano.

México es uno de los mercados digitales más relevantes de América Latina. Se estima que el valor del sector svod

superará los 3,288 millones de dólares en 2024. Las cuatro principales plataformas —Netflix, Prime Video, HBO Max y Disney+— concentran más del 86% del mercado nacional (IFT, 2024). Sin embargo, muchas de ellas generan ingresos en México sin presencia física local, lo que revela las limitaciones del modelo tributario basado en el establecimiento permanente.

El Pilar 1 busca cambiar esta lógica al permitir que los países donde se encuentran los usuarios puedan gravar parte de las utilidades generadas digitalmente, incluso sin infraestructura local. Para México representa una oportunidad concreta para recuperar parte del valor económico que hoy se genera en su territorio, pero que no se traduce en ingresos fiscales.

Etapa 1. Cálculo del beneficio residual global

El primer paso para estimar el impacto fiscal del Pilar 1 consiste en identificar si la empresa objeto de análisis genera un beneficio residual, es decir, si su rentabilidad supera el umbral técnico definido por la OCDE. De acuerdo con el diseño del Pilar 1, únicamente aquellas empresas cuya utilidad operativa global excede el 10% de sus ingresos totales estarán sujetas a la redistribución parcial de sus ganancias.

Para determinar esto, se parte del cálculo de la rentabilidad global, que se expresa como el cociente entre la utilidad operativa (antes de impuestos) y los ingresos globales de la empresa:

$$\text{Rentabilidad global} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ingresos totales globales}} \times 100$$

Si el resultado de esta operación es superior al 10%, se considera que existe una ganancia residual, la cual es susceptible de redistribución. Esta ganancia residual representa la fracción de la utilidad que supera lo que se considera un “beneficio rutinario” y, por tanto, puede ser asignada a los países donde se generan los ingresos, independientemente de la presencia física de la empresa en dichos territorios. El beneficio residual se calcula mediante la siguiente expresión:

$$\text{Beneficio residual global} = \frac{\text{Utilidad operativa} - (10\% \times \text{Ingresos globales})}{\text{Utilidad operativa}}$$

Este valor será la base para aplicar posteriormente el porcentaje de redistribución (Amount A), como se explica en los siguientes pasos del procedimiento.

Etapa 2. Determinación del Amount A global: el monto redistribuible

Una vez calculado el beneficio residual, es decir, la parte de las utilidades que excede el umbral del 10% de rentabilidad sobre los ingresos globales, el siguiente paso es identificar qué proporción de ese excedente será efectivamente redistribuida entre los países donde la empresa genera ingresos.

De acuerdo con las disposiciones del Pilar 1 del proyecto BEPS, se establece que entre el 20 y el 30% de ese beneficio residual deberá asignarse a las jurisdicciones de mercado. Ese porcentaje, representado en este análisis como α , depende de decisiones multilaterales aún en proceso de definición. No obstante, para efectos metodológicos y con fines de simulación, se trabaja con distintos escenarios utilizando valores dentro de ese rango. La operación para obtener este monto redistribuible es directa:

$$\text{Amount A global} = \text{beneficio residual} \times \alpha$$

Este resultado refleja el total que estaría disponible para repartirse entre los países consumidores del servicio, de acuerdo con su participación proporcional en los ingresos globales de la empresa analizada.

Etapa 3. Asignación del Amount A a México

Una vez obtenido el Amount A global, se determina qué parte corresponde específicamente a México. Para ello, se toma en cuenta la proporción de los ingresos que la empresa genera en el mercado mexicano respecto a sus ingresos globales. Esta participación relativa refleja el peso económico que tiene México como consumidor dentro del modelo de negocio de la empresa.

La fórmula utilizada es la siguiente:

$$\text{Amount A}_\text{México} = \text{Amount A global} \times \frac{\text{Ingresos en México}}{\text{Ingresos globales}} \times 100$$

Con este cálculo se estima el monto de utilidad atribuible a México bajo el esquema de redistribución del Pilar 1. Este valor representa, en términos prácticos, la base potencial sobre la cual se podría aplicar el impuesto sobre la renta corporativo en México, siempre y cuando el esquema internacional sea adoptado e implementado conforme a la normativa local.

Etapa 4. Estimación del ISR potencial en México

Una vez determinado el monto del Amount A que corresponde a México, se procede al cálculo del impuesto que el país podría recaudar si el esquema del Pilar 1 fuera implementado en términos legales y operativos. Para ello, se toma como base la tasa del impuesto sobre la renta (ISR) corporativo vigente en México, que es del 30%.

El procedimiento es directo: se aplica dicha tasa sobre el monto atribuido a México bajo el esquema de redistribución de beneficios. Esto permite estimar una posible recaudación adicional que el Fisco mexicano podría obtener por parte de empresas digitales extranjeras que, sin necesidad de contar con presencia física en el país, generan ingresos a partir de su base de usuarios local.

La fórmula utilizada es la siguiente:

$$\text{ISR potencial en México} = \text{Amount A de México} \times 0.30$$

Este resultado representa una estimación teórica de la recaudación fiscal que México podría recibir en caso de implementarse plenamente el Pilar 1 del proyecto BEPS. Cabe señalar que se trata de una simulación basada en supuestos técnicos y no implica, por el momento, una obligación fiscal efectiva para las empresas analizadas.

Análisis de sensibilidad y escenarios alternativos

Dado que el porcentaje de redistribución del beneficio residual bajo el Pilar 1 aún no está completamente definido, y que la OCDE ha propuesto un rango que va del 20 al 30%, se consideró pertinente simular tres escenarios posibles. Esta aproximación permite explorar cómo podría variar el impacto fiscal para México según el grado de ambición con el que se implemente el mecanismo internacional.

Los escenarios considerados son:

1. Escenario conservador: aplica un porcentaje mínimo de redistribución del 20%.
2. Escenario intermedio o realista: utiliza el 25% como punto medio dentro del rango propuesto.
3. Escenario optimista: proyecta una redistribución del 30% del beneficio residual.

La comparación entre estos tres casos permite visualizar con mayor claridad el margen de variación que tendría la recaudación fiscal potencial para México, dependiendo de la proporción que finalmente se acuerde a nivel multilateral.

Limitaciones del estudio

Aunque el presente ejercicio permite aproximarse al monto potencial que México podría recaudar si se implementara el Pilar 1 del proyecto BEPS, es necesario reconocer varias limitaciones que deben tomarse en cuenta al interpretar los resultados.

En primer lugar, uno de los principales desafíos fue la disponibilidad limitada de datos financieros desagregados. Muchas de las plataformas digitales analizadas no reportan sus ingresos por país, ni mucho menos distinguen entre líneas de negocio específicas, como el servicio de streaming. Esta opacidad obligó a construir estimaciones indirectas a partir de la participación de mercado y otras fuentes secundarias, lo cual introduce inevitablemente un margen de incertidumbre en los cálculos.

En segundo lugar, la implementación efectiva del Pilar 1 dependerá de cómo se adapte en cada país, tanto a nivel normativo como operativo. En el caso mexicano aún no existe un marco legal que permita incorporar formalmente este mecanismo, lo que implica que los montos estimados en este estudio no se traducen, por ahora, en una recaudación real. La adopción del esquema también podría enfrentar resistencias políticas o limitaciones técnicas dentro del sistema tributario nacional.

Además, es importante considerar que las propias empresas podrían ajustar sus estrategias fiscales una vez que el Pilar 1 entre en vigor. Las multinacionales suelen contar con márgenes de maniobra para reorganizar sus estructuras contables o modificar la forma en que reportan sus ingresos, lo que podría reducir el impacto efectivo de la medida. Como señalan Rivera Lima y Guerrero Mercado (2023), muchas plataformas operan bajo esquemas de economía de opción que, si bien son legales, dificultan la fiscalización y la atribución precisa de utilidades por jurisdicción.

Resulta particularmente relevante en el caso de Prime Video, cuya información financiera está integrada dentro de un segmento más amplio (“Subscription Services”) y no permite conocer con precisión ni sus ingresos ni su rentabilidad específica. Por esa razón, se recurrió a estimaciones proporcionales basadas en su peso dentro del mercado mexicano. De igual forma, se incluye el caso de Disney+, que si bien no fue considerado en los cálculos del Amount A por no superar el umbral del 10% de rentabilidad, se incorpora en la tabla con fines de transparencia metodológica y para facilitar la lectura comparativa.

Resultados

Netflix

Este apartado inicia con el análisis de Netflix, ya que no sólo es la plataforma con mayor participación en el mercado mexicano, sino también la única, dentro del grupo estudiado, que cumple con los criterios de rentabilidad exigidos por el Pilar 1. Su caso resulta ilustrativo para dimensionar el potencial recaudatorio que México podría obtener bajo este nuevo esquema fiscal.

De acuerdo con el informe sobre el mercado SVOD en México, el sector alcanzó un valor de 3,288 millones de dólares en 2024, de los cuales Netflix concentró el 50.6% de los ingresos. Esto implica que la compañía generó aproximadamente 1,664.93 millones de dólares en el mercado mexicano.

Dado que los ingresos globales de Netflix en 2024 fueron de 39,000.97 millones de dólares, se calcula que México representó el 4.27% del total de sus ingresos a nivel mundial.

Etapa 1: Determinación del beneficio residual de Netflix

En el ejercicio fiscal de 2024, Netflix reportó ingresos globales por 39,000.97 millones de dólares y una utilidad operativa de 10,417.6 millones de dólares. La rentabilidad global se obtiene al dividir la utilidad entre los ingresos totales:

$$\text{Rentabilidad global} = \frac{10,417.60}{39,000.97} \times 100 = 26.7\%$$

Como este porcentaje supera ampliamente el umbral del 10%, se procede a calcular el beneficio residual, es decir, la parte de la utilidad que excede ese umbral y que será considerada para la redistribución:

$$\text{Beneficio residual}=10,417.6-(0.10\times39,000.97)=\\ 6,517.5 \text{ millones de dólares}$$

Este resultado representa el monto de ganancia que, bajo el esquema del Pilar 1, no se considera un retorno rutinario y puede ser distribuido entre los países donde Netflix obtiene ingresos, independientemente de si tiene o no presencia física en ellos.

Etapa 2. Determinación del Amount A global

En esta etapa se estima qué parte del beneficio residual será redistribuida entre los países donde la empresa genera ingresos. Según los lineamientos del Pilar 1, dicha proporción debe ubicarse entre el 20 y el 30%. Para esta simulación se adopta un enfoque intermedio, utilizando el 25% como valor base, por considerarse un punto razonable dentro del rango propuesto por la OCDE.

Aplicando este porcentaje al beneficio residual de Netflix, que asciende a 6,517.5 millones de dólares, se obtiene el siguiente resultado:

$$\text{Amount A global} = 6,517.5 \times 0.25 = \\ 1,629.4 \text{ millones de dólares}$$

Este monto representa el total de utilidad redistribuible, y servirá como base para asignar a cada país su proporción correspondiente según su participación en los ingresos globales de la empresa.

Etapa 3. Asignación del Amount A a México

Una vez calculado el Amount A global, el siguiente paso es determinar qué parte corresponde a México. Para ello se usa la proporción de los ingresos que la empresa obtiene en el país en relación con sus ingresos globales.

En el caso de Netflix, se estima que en 2024 generó 1,664.93 millones de dólares en México, lo que representa el 4.27% de sus ingresos globales:

$$\text{Amount A México} = 1,629.40 \times \frac{1,664.93}{39,000.97} = 69.6 \text{ millones de dólares}$$

Etapa 4. Estimación del ISR potencial en México

Con el monto atribuible a México ya determinado, el último paso consiste en aplicar la tasa del impuesto sobre la renta, que en México es del 30%, para estimar cuánto podría recaudar el país si el Pilar 1 estuviera en funcionamiento.

$$\text{ISR potencial} = 69.6 \times 0.30 = 20.88 \text{ millones de dólares}$$

Éste sería el ingreso fiscal que México podría obtener por parte de Netflix, únicamente bajo el mecanismo del Pilar 1 y en un escenario intermedio de redistribución.

Simulación de recaudación fiscal para México: escenarios alternativos

Con base en los datos estimados para Netflix, se realizó una simulación de recaudación fiscal en México considerando tres escenarios de redistribución del beneficio residual bajo el Pilar 1.

En el escenario conservador, se asume una redistribución mínima del 20%; en el escenario intermedio o realista se aplica un valor del 25% (utilizado como caso base en este análisis); y en el escenario optimista se proyecta una redistribución del 30%. Los resultados de dicha simulación se muestran en la tabla 1.

TABLA 1. Escenarios para Netflix

Escenario	Redistribución (% α)	Amount A global (USD)	Amount A México (USD)	ISR potencial México (USD)
Conservador	20%	1,303.5 millones	55.6 millones	16.7 millones
Intermedio / realista	25%	1,629.4 millones	69.6 millones	20.88 millones
Optimista	30%	1,955.3 millones	83.5 millones	25.0 millones

Fuente: elaboración propia.

Warner Bros. Discovery en 2024

Para este ejercicio de simulación fiscal se utilizaron datos provenientes de fuentes públicas y reportes financieros oficiales. En el caso de Warner Bros. Discovery (WBD), se recurrió a su informe anual de resultados correspondiente al ejercicio

fiscal 2024, disponible en su sitio oficial de relaciones con inversionistas. Según dicho informe, la empresa reportó ingresos globales por 41,000 millones de dólares y una utilidad operativa de 3,485 millones de dólares, correspondiente a sus distintas unidades de negocio, incluida la división de streaming que agrupa HBO Max, Discovery+ y otras plataformas.

Dado que la empresa no presenta una desagregación geográfica detallada de sus ingresos por país, se estimaron los ingresos generados específicamente en México a partir de su participación en el mercado nacional de plataformas SVOD. De acuerdo con datos del Instituto Federal de Telecomunicaciones, y con reportes de consultoras del sector, se estimó que HBO Max representó alrededor del 11.1% del total del mercado mexicano en 2024. Con base en una estimación del valor total del mercado SVOD en México de 3,288 millones de dólares, se calculó que HBO Max generó aproximadamente 365 millones de dólares en México ese año.

Etapa 1. Cálculo del beneficio residual global

El primer paso consiste en verificar si Warner Bros. Discovery genera un beneficio residual conforme a los criterios del Pilar 1. Para ello, se calcula su rentabilidad global, es decir, la proporción entre su utilidad operativa y sus ingresos totales a nivel mundial.

Con base en datos estimados para el año 2024, la empresa registró ingresos globales por 41,000 millones de dólares y una utilidad operativa de 3,485 millones de dólares. La rentabilidad global resultante es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad global} = \frac{3,485}{41,000} \times 100 = 8.5\%$$

Etapa 2. Determinación del Amount A global (simulación con umbral cumplido)

Si bien en el cálculo real Warner Bros. Discovery presenta una rentabilidad estimada de 8.5%, por debajo del umbral del 10% exigido por el Pilar 1, para fines de análisis comparativo se ha optado por simular un escenario en el que la empresa alcanza exactamente el mínimo requerido de rentabilidad, permitiendo así estimar de manera hipotética el Amount A global redistribuible.

Bajo esta suposición, el beneficio residual se obtiene restando el 10% de los ingresos globales a la utilidad operativa simulada.

Etapa 2a. Determinación del Amount A global

Aunque en su resultado real Warner Bros. Discovery presentó una rentabilidad estimada del 8.5%, para efectos de este estudio se simula un escenario en el que la empresa supera ligeramente el umbral del 10% de rentabilidad exigi-

do por el Pilar 1. Esta suposición permite estimar un beneficio residual y continuar con el cálculo del Amount A como ejercicio comparativo con otras plataformas.

Bajo este supuesto, se proyecta una utilidad operativa simulada de 4,510 millones de dólares, equivalente a una rentabilidad del 11% sobre ingresos globales de 41,000 millones de dólares:

$$\text{Rentabilidad global} = \frac{4,510}{41,000} \times 100 = 11\%$$

El beneficio residual, es decir, el excedente por encima del 10%, se calcula restando el retorno rutinario:

$$\text{Beneficio residual} = 4,510 - (0.10 \times 41,000) = \\ 410 \text{ millones de dólares}$$

A partir de este monto, y utilizando el escenario intermedio de redistribución del 25%, se obtiene el Amount A global:

$$\text{Amount A global} = 410 \times 0.25 = 102.5 \text{ millones de dólares}$$

Etapa 3. Asignación del Amount A a México

Con el Amount A global estimado en 102.5 millones de dólares, el siguiente paso consiste en calcular qué parte de ese monto correspondería a México. Para ello se toma como referencia la proporción de los ingresos que la empresa generó en el país respecto a sus ingresos globales.

Con base en datos de participación de mercado y estimaciones del valor total del sector SVOD en México, se proyecta que HBO Max generó aproximadamente 365 millones de dólares en México durante 2024. Este monto representa cerca del 0.89% de los ingresos globales de Warner Bros. Discovery:

$$\text{Amount A México} = 102.5 \times \frac{365}{41,000} = 0.91 \text{ millones de dólares}$$

Etapa 4. Estimación del ISR potencial en México

Una vez determinado el monto atribuible a México bajo el esquema del Pilar 1, el siguiente paso consiste en calcular el impuesto que el país podría recaudar si dicho mecanismo estuviera en vigor. Para ello, se aplica la tasa del impuesto sobre la renta corporativo vigente en México, que es del 30%.

Con un Amount A asignado a México de 0.91 millones de dólares, el cálculo del ISR potencial es el siguiente:

$ISR_{potencial} = 0.91 \times 0.30 = 0.27$ millones de dólares

Esto significa que en este escenario simulado en el que Warner Bros. Discovery alcanza una rentabilidad lige-

mente superior al 10%, México podría obtener una recaudación aproximada de 270,000 dólares anuales derivada de esta empresa.

TABLA 2. Escenarios para HBO

Escenario	Redistribución (%)	Amount A global (USD)	Amount A México (USD)	ISR potencial México (USD)
Conservador	20%	82.0 millones	0.73 millones	0.22 millones
Intermedio / realista	25%	102.5 millones	0.91 millones	0.27 millones
Optimista	30%	123.0 millones	1.09 millones	0.33 millones

Fuente: elaboración propia.

Disney

Según el informe anual de The Walt Disney Company para el ejercicio fiscal 2024 señala que su segmento Direct-to-Consumer (DTC), que agrupa plataformas como Disney+, Hulu y ESPN+, generó ingresos globales por 22,776 millones de dólares. De esa cifra, 18,796 millones provinieron de suscripciones y 3,707 millones de publicidad (The Walt Disney Company, 2024).

No obstante, desde la óptica del Pilar 1 del proyecto BEPS, Disney+ enfrenta una limitante clave: no alcanza el umbral mínimo de rentabilidad del 10% establecido por la OCDE. Este umbral es un requisito esencial, ya que sólo aquellas empresas con una rentabilidad operativa superior están sujetas a redistribuir parte de sus utilidades hacia los países donde obtienen ingresos, aun sin presencia física directa.

En concreto, el segmento DTC de Disney reportó una utilidad operativa de apenas 143 millones de dólares, lo que representa una rentabilidad de sólo 0.63%. En consecuencia, Disney+ queda fuera del alcance del Pilar 1 bajo su formulación actual, lo que impide que países como México puedan beneficiarse fiscalmente, a pesar de la significativa presencia de la plataforma en su mercado.

$$Rentabilidad\ global = \frac{143}{22,776} \times 100 = 0.63\%$$

Este porcentaje no sólo está por debajo del umbral técnico, sino que refleja una rentabilidad marginal, prácticamente nula. Bajo estas condiciones, no se genera beneficio residual; por lo tanto, no existe monto redistribuible ni base fiscal atribuible a México ni a ningún otro país de mercado bajo los criterios del Pilar 1.

A diferencia de Warner Bros. Discovery, cuya rentabilidad se estimó en 8.5%, es decir, cercana al umbral mínimo, y permitió construir una simulación razonable, en el caso de Disney+ la distancia respecto al umbral es demasiado amplia. Por esta razón, en este estudio se considera que no procede realizar una simulación ni proyección fiscal para esta plataforma, ya que no se cumplirían las condiciones mínimas que justificarían su inclusión en el esquema de redistribución.

Esta omisión no representa una falta de relevancia económica de la empresa, sino una limitación técnica derivada directamente del diseño del Pilar 1, que excluye a aquellas plataformas que, aun teniendo presencia significativa en mercados como el mexicano, no superan los niveles de rentabilidad exigidos.

Prime Video

El caso de Prime Video presenta retos importantes para su análisis fiscal bajo el Pilar 1, principalmente por la ausencia de información financiera desagregada. Aunque es la segunda plataforma de streaming con mayor número de suscriptores en México, Amazon no reporta de manera individual los ingresos ni la cantidad de usuarios específicos de Prime Video. En su lugar, agrupa este servicio con otros como Amazon Music y Prime Reading dentro del rubro de “servicios de suscripción”, que en 2024 alcanzó un total de 44,370 millones de dólares (Amazon, 2024).

Ante esta falta de transparencia, la estimación de ingresos atribuibles a Prime Video debe basarse en proxies y datos indirectos. Por ejemplo, según el IFT (2024), Prime Video cuenta con el 15.2% de los suscriptores en México, superando a Disney+ (8.5%) y HBO Max (8.8%). Sin embar-

go, mientras estas últimas plataformas aparecen con cifras específicas de ingresos, Prime Video se encuentra diluido dentro de un 18.8% clasificado como “Otros”.

Dado que tiene mayor participación de mercado que otras plataformas que sí reportan ingresos cercanos al 9%, resulta razonable inferir que Prime Video representa una fracción considerable de ese 18.8%. En este contexto, la estimación fiscal bajo el Pilar 1 se construye a partir de inferencias proporcionales, reconociendo que Prime Video no opera como una unidad financiera autónoma, lo cual introduce un margen de incertidumbre inevitable. Esta opacidad en la información limita la precisión del análisis y pone en evidencia la necesidad de mayor transparencia corporativa para una fiscalidad más equitativa.

Determinación de la ganancia residual de Amazon Prime Video

Amazon no reporta por separado los ingresos ni la utilidad operativa exclusiva de Prime Video, ya que esta plataforma forma parte del ecosistema de beneficios que ofrece Amazon Prime. Por esa razón se recurrió a una estimación indirecta, utilizando como referencia el segmento de “Subscription Services”, que incluye Prime Video junto con otros servicios digitales.

Para efectos de esta simulación se asumió que Prime Video opera con una ganancia operativa estimada del 10.1% sobre sus ingresos, un margen que permite explorar su posible impacto fiscal bajo el esquema del Pilar 1.

Etapa 1. Cálculo del beneficio residual

Amazon reportó 44,370 millones de dólares en ingresos en su segmento de servicios por suscripción. Tomando como referencia una rentabilidad operativa estimada del 10.1%, se calcula una utilidad operativa aproximada de 4,481.37 millones de dólares:

$$\text{Rentabilidad operativa} = 44,370 \times 0.101 = 4,481.37$$

De ese total, sólo la parte que supera el 10% de los ingresos se considera ganancia residual:

$$\begin{aligned}\text{Beneficio residual} &= 4,481.37 - (0.10 \times 44,370) = \\ &44.37 \text{ millones de dólares}\end{aligned}$$

Etapa 2. Redistribución bajo el esquema del Pilar 1

De acuerdo con el diseño técnico del Pilar 1, entre el 20 y el 30% del beneficio residual debe redistribuirse entre los países donde la empresa genera ingresos. Para este estudio se tomó como base el escenario intermedio, es decir, una redistribución del 25%:

$$\text{Amount A global} = 44.37 \times 0.25 = 11.09 \text{ millones de dólares}$$

Este monto sería el que Amazon estaría obligada a distribuir entre las jurisdicciones de mercado.

Según datos del Instituto Federal de Telecomunicaciones, Prime Video representa alrededor del 18.8% del mercado SVOD en México, lo que se traduce en \$618.14 millones de dólares en ingresos estimados en el país. Al compararlo con los ingresos globales de Amazon por suscripciones, México representa el 1.39% del total:

$$\begin{aligned}\text{Amount A} &= 102.5 \times \frac{365}{41,000} = 0.91 \text{ millones de dólares} \\ \text{México} &\end{aligned}$$

Es decir, aproximadamente \$154,000 dólares serían atribuibles a México bajo este esquema.

Finalmente, se estima la recaudación potencial para México aplicando la tasa del ISR corporativo del 30% sobre el monto redistribuido:

$$\text{ISR potencial} = 0.154 \times 0.30 = 0.046 \text{ millones de dólares}$$

Lo que equivale a aproximadamente \$46,000 dólares en impuestos que México podría recaudar en un año.

TABLA 3. Escenario Amazon Prime Video

Escenario	Redistribución (%)	Amount A global (USD)	Amount A México (USD)	ISR potencial México (USD)
Conservador	20%	8.87 millones	0.12 millones	0.04 millones
Intermedio / realista	25%	11.09 millones	0.15 millones	0.05 millones
Optimista	30%	13.31 millones	0.19 millones	0.06 millones

Fuente: elaboración propia.

A continuación se presenta una tabla comparativa que resume los resultados obtenidos en cada una de las cuatro etapas del análisis fiscal bajo el esquema del Pilar 1 de la OCDE, aplicado a las principales plataformas de streaming: Netflix, Warner Bros Discovery (HBO Max), Disney+ y Amazon Prime Video. En ella se detallan, de manera estimada, el beneficio residual global (es decir, la utilidad que excede el umbral del 10% sobre ingresos), el monto redistribuible total (Amount A), el monto que correspondería a México con base en su participación proporcional en ingresos, y

finalmente el ISR potencial que el país podría recaudar aplicando la tasa corporativa vigente del 30%. Todas las cifras están expresadas en millones de dólares estadounidenses y corresponden al escenario intermedio, que asume una redistribución del 25% del beneficio residual, conforme a los rangos propuestos por la OCDE.

(Cifras en millones de dólares estadounidenses,
USD – Escenario intermedio: 25%)

TABLA 4. Comparativa entre plataformas

Plataforma	Etapa 1: Beneficio residual (millones USD)	Etapa 2: Amount A global (millones USD)	Etapa 3: Amount A México (millones USD)	Etapa 4: ISR México (millones USD)
Netflix	6,517.50	1,629.40	69.60	20.88
Warner Bros Discovery	410.00	102.50	0.91	0.27
Disney+	0.00	0.00	0.00	0.00
Prime Video	44.37	11.09	0.15	0.05

Fuente: elaboración propia.

Si México aplicara el Pilar 1 con una redistribución del 25% del beneficio residual, podría recaudar aproximadamente 21.2 millones de dólares anuales, siendo Netflix la plataforma con mayor aporte. Warner Bros Discovery y Prime Video tendrían una contribución marginal, y Disney+ quedaría fuera por no cumplir el umbral mínimo de rentabilidad.

Este resultado pone de relieve una realidad preocupante: existen ingresos generados dentro del país que no se gravan, no por falta de actividad económica, sino por vacíos

normativos y por la escasa transparencia en la información financiera de las empresas. Sin lineamientos claros ni desgloses adecuados, las estimaciones fiscales son limitadas y se desperdicia parte del potencial recaudatorio.

Además, el umbral de rentabilidad del 10% que establece el Pilar 1 carece de una justificación técnica sólida en los documentos de la OCDE. Como advierten Cobham (2020) y Devereux y Vella (2018), este límite obedece más a negociaciones políticas que a criterios económicos. Christians y van

Apeldoorn (2018) también critican que el diseño del marco inclusivo de la OCDE favorece a las economías desarrolladas y deja en segundo plano a los países de mercado.

Para ilustrar cómo podrían cambiar las cifras con un diseño más flexible, se simuló una reducción del umbral de rentabilidad al 5%. En ese escenario, el beneficio residual de Warner Bros Discovery aumentaría de 410 a 2,460 millones de dólares, mientras que el de Amazon Prime Video llegaría a 2,263.87 millones. Esto implicaría una recaudación mucho más alta para México.

Más que proponer un nuevo umbral, con esta simulación se busca demostrar cómo los parámetros actuales limitan la equidad fiscal. Tal como está diseñado, el Pilar 1 protege los intereses de los países donde están domiciliadas las multinacionales, reduciendo las oportunidades de los países de mercado para gravar el valor que allí se genera.

Implementación del Pilar 1 en el marco legal mexicano

Más allá de las estimaciones fiscales, el verdadero reto para que México pueda beneficiarse del Pilar 1 del proyecto BEPS 2.0 está en su marco legal. Actualmente, ni la Ley del ISR ni el Código Fiscal de la Federación permiten integrar ingresos provenientes de mecanismos internacionales como los que plantea este nuevo esquema propuesto por la OCDE. Si bien los primeros esfuerzos de adaptación se dieron a partir de la Acción 1 del proyecto BEPS original, como señalan Zambrano Brambila, Arana Galán y Rodríguez Arana (2020), la legislación mexicana aún presenta rezagos importantes, especialmente en el reconocimiento del nexo digital y la atribución de utilidades en ausencia de presencia física. Estas limitaciones persisten y se vuelven más evidentes con la evolución hacia el Pilar 1 de BEPS 2.0, cuya implementación requerirá una actualización normativa mucho más profunda. Aunque en principio México tendría derecho a una porción del beneficio residual generado por plataformas digitales, en la práctica no existe aún un camino legal definido para hacerlo efectivo.

El problema radica en que el sistema fiscal mexicano aún depende del concepto de establecimiento permanente, es decir, sólo se grava a las empresas que tienen presencia física en el país. Pero el Pilar 1 rompe con esta lógica, al reconocer valor generado en mercados de consumo incluso sin infraestructura local. Para implementar este esquema sería necesario reformar la Ley del ISR e incluir expresamente estas utilidades como base gravable (Ley del ISR, 2024, art. 2).

Además, se tendrían que modificar disposiciones del Código Fiscal para definir cómo identificar y fiscalizar a estos contribuyentes digitales, cómo coordinarse con otras

autoridades tributarias y cómo auditar los ingresos generados. No se trata sólo de ajustes técnicos, sino de decisiones políticas que pueden generar resistencias. México debe decidir si quiere ser protagonista en el rediseño de las reglas fiscales globales o seguir operando bajo un marco que lo deja en desventaja.

Conclusión general

En este trabajo se concluye que el Pilar 1 del proyecto BEPS puede convertirse en una vía concreta para que países como México obtengan ingresos fiscales de grandes plataformas digitales, incluso sin que éstas tengan presencia física en su territorio. Al centrarse en Netflix, Prime Video, HBO Max y Disney+, que juntas dominan más del 86% del mercado mexicano de streaming, el estudio enfoca el análisis en los actores con mayor potencial recaudatorio.

De las cuatro plataformas, únicamente Netflix supera el umbral de rentabilidad del 10% requerido por el Pilar 1, lo que permitiría a México captar aproximadamente 21.2 millones de dólares anuales. Sin embargo, esta cifra se ve limitada por el diseño restrictivo del mecanismo, que excluye a empresas con márgenes más bajos, como Disney+ o HBO Max, pese a su significativa presencia en el país. A esto se suma la falta de transparencia financiera, ya que compañías como Amazon y Warner Bros Discovery no desglosan los ingresos específicos de sus servicios de streaming, dificultando la estimación precisa de los beneficios atribuibles.

Otro punto crítico es que la OCDE no ha explicado por qué se estableció el umbral del 10%. Existen indicios de que fue una decisión política, no técnica, pensada para equilibrar intereses entre países desarrollados y economías de mercado. Esto deja fuera a muchas plataformas relevantes para países como México, perpetuando una brecha entre el consumo digital local y los ingresos efectivamente recaudados.

Las simulaciones realizadas con un umbral más bajo, del 5%, muestran que los ingresos fiscales podrían incrementarse notablemente, lo que subraya la importancia de revisar los parámetros técnicos actuales.

Referencias bibliográficas

- Amazon. (2024). Fourth Quarter Results. <https://ir.aboutamazon.com/news-release/news-release-details/2025/Amazon.com-Announces-Fourth-Quarter-Results/>
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2024). Código Fiscal de la Federación. Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión.

- Christians, A. (2018). The OECD Inclusive Framework. *Intertax*, 46(6/7), 441-446. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3393140>
- Cobham, A. (2017). Global distribution of revenue loss from tax avoidance. *United Nations University–Wider Working Paper 2017/55*. <https://www.taxobservatory.eu/repository/global-distribution-of-revenue-loss-from-tax-avoidance/>
- . (2020). Is it time to ditch the OECD? Tax Justice Network Blog. <https://taxjustice.net/2020/06/19/us-blows-up-global-project-to-tax-multinational-corporations-what-now/>
- Cockfield, A. J. (2006). The Rise of the OECD as Informal “World Tax Organization” Through National Responses to E-Commerce Tax Challenges. *Yale Journal of Law and Technology*, 8(1), 136-187. <https://ssrn.com/abstract=916555>
- Devereux, M. P. (2018). Taxing the Digitalised Economy: Targeted or System-Wide Reform? *British Tax Review*, 4, 387-406. https://oxfordtax.web.ox.ac.uk/files/wp18-23pdf?utm_source=chatgpt.com
- IFT. (2024). *Informe Denabda de Plataforma OTT en México*. Instituto Federal de Comunicaciones.
- KPMG. (2020). *BEPS 2.0: Pillar One and Pillar Two Insights and perspectives into BEPS 2.0*. <https://kpmg.com/xx/en/home/insights/2020/10/beps-2-0-pillar-one-and-pillar-two.html>
- OCDE. (2013). *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*. OECD Publishing: <https://doi.org/10.1787/9789264202719-en>
- . (2017). *Modelo de convenio tributario sobre la renta y sobre el patrimonio. artículo 5: Establecimiento permanente*.
- . (2018). *Fairness and Tax Policy. In Tax Policy Reforms 2018*. https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/tax-policy-reforms-2018_9789264304468-en
- . (2019a). *Secretariat Proposal for a “Unified Approach” under Pillar One*. Public Consultation Document.
- . (2019b). *Secretariat Proposal for a “Unified Approach” under Pillar One*. <https://www.oecd.org/tax/beps/public-consultation-document-secretariat-proposal-unified-approach-pillar-one.pdf>
- . (2021). *Proyecto sobre erosión de la base imponible y traslado de beneficios (BEPS) de la OCDE y el G20. Enfoque de dos pilares para abordar los desafíos fiscales derivados de la digitalización de la economía*: <https://www.oecd.org/tax/beps/puntos-destacados-enfoque-de-dos-pilares-para-abordar-los-desafios-fiscales-derivados-de-la-digitalizacion-de-la-economia-octubre-2021.pdf>
- Rivera Lima, L. (2023). La economía de opción en el diseño de servicios en México: Legitimate tax mitigation in service design in Mexico. *Diagnóstico Fácil Empresarial Finanzas Auditoría Contabilidad Impuestos Legal*, 19, 20-29. doi:<https://doi.org/10.32870/dfe.vi19.131>
- The Walt Disney Company. (2024). *Fiscal Year 2024 Annual Financial Report*. doi: <https://thewaltdisneycompany.com/app/uploads/2025/01/2024-Annual-Report.pdf>
- Warner Bros Discovery. (2024). *Trending Schedule & Non-GAAP*. <https://ir.corporate.discovery.com/financials/quarterly-results/default.aspx>
- Yahoo Finance. (2025). Warner Bros. Discovery Turns \$677M DTC Profit for 2024, Streaming Subs Grow to 116.9M. <https://finance.yahoo.com/news/warner-bros-discovery-turns-677m-120650689.html>
- Zambrano Brambila, H. A. (2020). Análisis de la Acción 1 BEPS en la legislación fiscal federal mexicana a partir de 2020: Aspectos legislativos pendientes. (Analysis of the action 1 “BEPS” in the tax federal Mexican law starts in 2020: Aspects laws pending). *Diagnóstico Fácil Empresarial Finanzas Auditoría Contabilidad Impuestos Legal*, 13, 5-12. doi:<https://doi.org/10.32870/dfe.vi13.88>
- Zucman, G. (2014). Taxing across Borders: Tracking Personal Wealth and Corporate Profits. *Journal of Economic Perspectives*, 28(4), 121-148. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.28.4.121>



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS