



**UNIVERSIDAD
DEL PACÍFICO**

Derecho
Facultad de Derecho

**ANÁLISIS DE LA TRIBUTACIÓN DE LA
ECONOMÍA COLABORATIVA EN EL PERÚ**

**Trabajo de Suficiencia Profesional
presentado para optar al Título Profesional de
Abogado**

**Presentado por
Sebastián Carbajal Friedrich**

Asesor: Roberto Edward Polo Chiroque
[0009-0009-4381-5772](tel:0009-0009-4381-5772)

Lima, febrero de 2025

REPORTE DE EVALUACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO

FACULTAD DE DERECHO

A través del presente documento la Facultad de Derecho deja constancia de que el Trabajo de Suficiencia Profesional “ANÁLISIS DE LA TRIBUTACIÓN DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA EN EL PERÚ” presentada por el Sr. Sebastián Carbajal Friedrich, con DNI 70304831, para optar el Título Profesional de Abogado, fue sometido al análisis del sistema antiplagio Turnitin el 21 de marzo del año 2025; obteniendo el siguiente resultado:




10% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text

Top Sources

- 10%  Internet sources
- 1%  Publications
- 3%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

Top Sources

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

1	Internet	cdn.www.gob.pe	<1%
2	Internet	repositorio.ucv.edu.pe	<1%
3	Internet	repositorioacademico.upc.edu.pe	<1%
4	Internet	docplayer.es	<1%
5	Internet	pirhua.udel.edu.pe	<1%
6	Internet	www.coursehero.com	<1%
7	Internet	es.scribd.com	<1%
8	Internet	ebiz.pe	<1%
9	Student papers	Universidad Continental	<1%
10	Internet	tesis.pucp.edu.pe	<1%
11	Internet	openaccess.uoc.edu	<1%

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::1:3156382352

Fecha de entrega

15 feb 2025, 7:31 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

21 mar 2025, 12:12 p.m. GMT-5

Nombre de archivo

Carbajal_Friedrich_Sebastian_Trabajo_de_suficiencia_profesional_Derecho_2025.docx

Tamaño de archivo

290.1 KB

49 Páginas

14.928 Palabras

81.823 Caracteres

De acuerdo con la política vigente, el porcentaje obtenido de similitud con otras fuentes está dentro de los márgenes permitidos.

Se emite el presente documento para los fines estipulados en el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad al que pertenece el interesado.

Lima, 21 de marzo de 2025



Roberto Edward Polo Chiroque

Asesor

ORCID 0009-0009-4381-5772

RESUMEN

La economía colaborativa es un fenómeno que cada vez tiene mayor presencia en el mercado peruano. Su reciente crecimiento genera dudas respecto a la normativa aplicable a la misma, y a la eficacia que tiene la administración tributaria en ejecutarla. En un país como el Perú, donde la presión tributaria es baja a causa de una cultura tributaria caracterizada por la informalidad, es necesario contar con reglas de juego claras para maximizar la recaudación. A través de un análisis de la tributación en las principales plataformas digitales en las que opera la economía tributaria en el país, las oportunidades y brechas que presenta el marco normativo actual, y la experiencia internacional legislando sobre la materia, la presente investigación busca determinar cuál es el estado actual de la tributación de la economía colaborativa en el Perú, y proponer mejoras que debe incluir la tan necesaria legislación específica al respecto, que contribuya al incremento de la presión tributaria.

ABTRACT

The sharing economy is a phenomenon that is increasingly present in the Peruvian market. Its recent growth raises doubts regarding the regulations applicable to it, and the effectiveness of the tax administration in executing them. In a country like Peru, where tax pressure is low due to a tax culture characterized by informality, it is necessary to have clear rules to maximize tax collection. Through an analysis of taxation on the main digital platforms on which the tax economy operates in the country, the opportunities and gaps presented by the current regulatory framework, and the international experience legislating on the matter, this investigation aims to determine the current state of taxation of the collaborative economy in Peru, and propose improvements that must include the much-needed specific legislation in this regard, which will contribute to the increase in tax pressure.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	ii
ABTRACT	v
TABLA DE CONTENIDO.....	vi
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I. EL MARCO NORMATIVO DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA EN EL PERÚ	3
1.1. Definiciones y características de la economía colaborativa.....	3
Economía digital	4
Economía colaborativa.....	5
1.2. Evolución normativa de la economía colaborativa en el Perú.....	5
1.3. Evasión tributaria, elusión tributaria y falta de cultura tributaria	7
Evasión tributaria.....	7
Elusión tributaria	7
Cultura tributaria.....	8
1.4. Implicancias de la falta de regulación específica.....	9
Dificultad para identificar a los contribuyentes	9
Desigualdad de fiscalización.....	9
Falta de incentivos tributarios.....	10
CAPÍTULO II. PRINCIPALES SERVICIOS EN LA ECONOMÍA COLABORATIVA	11
2.1. Servicios de transporte – Uber y análogos.....	11
Servicios de transporte de personas.....	11
Servicios de envío de correspondencia	12
2.2. Servicios de hospedaje y alojamiento – Airbnb y análogos.....	13
Servicios de hospedaje	13
Servicios adicionales de hospitalidad.....	15
2.3. Servicios profesionales – Fiverr y análogos	15
2.4. ¿Beneficios tributarios o ventaja competitiva?.....	17

2.5. Naturaleza de colaboración empresarial de la economía colaborativa	19
CAPÍTULO III. PRINCIPIOS TRIBUTARIOS Y LA APLICACIÓN DEL IGV E IMPUESTO A LA RENTA	21
3.1. Principios tributarios aplicables a la economía colaborativa	21
Principio de solidaridad	21
Principio de capacidad contributiva	21
Principio de igualdad	22
Principio de generalidad	22
3.2. Rol de la administración tributaria	23
3.3. IGV – aspectos normativos y brechas en su aplicación	25
3.4. Impuesto a la renta – aspectos normativos y brechas en su aplicación	27
CAPÍTULO IV. LEGISLACIÓN COMPARADA.....	29
4.1. Francia – Ley para una república digital	29
4.2. España – Ley de medidas de prevención y lucha contra el fraude fiscal y Ley Rider	30
4.3. México – Régimen de Plataformas Digitales de 2020 y Reforma laboral en materia de plataformas digitales de 2024	32
CONCLUSIONES.....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
RECOMENDACIONES	38
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	40

INTRODUCCIÓN

En los últimos años, el avance de la tecnología y el acceso a las comunicaciones ha generado una nueva evolución en la prestación de servicios. Con los aplicativos colaborativos, como Uber y Airbnb, clientes pueden acceder de manera directa a servicios de transporte y hospedaje, sin la necesidad de un actor que interceda entre el proveedor del servicio y el cliente, ya que tienen contacto directo a través de la plataforma. Y, si bien estos dos rubros han sido los pioneros en facilitar el desarrollo de la economía colaborativa, es una realidad que los servicios profesionales, desde el diseño gráfico de un logo a la asesoría legal en el registro de una marca, se están democratizando mediante estos aplicativos.

En el Perú, el Banco Interamericano de Desarrollo estima que la economía colaborativa puede llegar a aportar un 2% del PBI nacional. Sin embargo, el crecimiento de esta actividad económica presenta nuevos desafíos tributarios, tanto para la administración tributaria como para la legislación vigente.

El principal problema que se puede apreciar es la baja recaudación tributaria. Con el crecimiento de la economía colaborativa, este problema se verá reflejado en una menor presión tributaria. La falta de regulación específica crea un vacío en la aplicación de la norma, y, en ese sentido, es necesaria la creación de normativa que se adapte a la realidad y sea aplicable. No obstante, es aquí donde encontramos una disyuntiva, ¿se debe tratar de manera especial a los participantes de la economía colaborativa? ¿un trato especial colocará en desventaja competitiva a aquellas personas que no se encuentran en este sistema?

La aplicación de los dos principales tributos nacionales, el impuesto a la renta (IR) y el impuesto general a las ventas (IGV) ya se encuentra afectada por la informalidad que afecta al país, por lo que es necesaria una ponderación entre las oportunidades laborales y económicas y demás generación de riqueza que la economía colaborativa traiga con sí, y la necesidad de legislar de manera específica a este grupo de contribuyentes y los desincentivos que ello pueda traer.

En la legislación comparada, podemos observar los casos de México, España y Francia, países en donde, a diferentes alcances, se ha modificado la normativa para poder adaptarla a la realidad. Con casos desde el reporte de ingresos obligatorio a la administración hasta el designar a las plataformas como agentes de retención, se analizará el efecto de estas normas sobre el desarrollo de sus participantes.

Esta investigación tratará los hechos imposables realizados en el Perú, y no son objeto de esta los temas de tributación internacional, la determinación del domicilio y la doble tributación, que son materia de su propia investigación, sin perjuicio de su mención en cuanto sea pertinente.

En el presente trabajo, se presentará el por qué la regulación peruana actual en materia de economía colaborativa resulta insuficiente, se darán las posiciones respecto a la necesidad de la administración tributaria de tener un rol más fiscalizador, y de qué tan necesario es un trato diferenciado para los participantes de esta economía colaborativa. Con aportes de la experiencia en otros países, se determinará una receta adecuada para un desarrollo eficiente de la economía colaborativa en el Perú.

CAPÍTULO I. EL MARCO NORMATIVO DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA EN EL PERÚ

La economía colaborativa, al igual que muchas materias, ha evolucionado con el avance de la tecnología y la comunicación. En su origen, los trueques materiales e intercambios de servicios configuraban la economía colaborativa ('sharing economy', en inglés), en cuanto las personas complementaban sus necesidades con las posesiones y conocimientos de otros. Ya en la segunda mitad del siglo XX, da el primer paso evolutivo, con conceptos como el 'carpooling' y los tiempos compartidos, donde la economía compartida va teniendo un rol más constante con la vida cotidiana. Con la democratización del internet, a finales del siglo XX e inicios del siglo XXI, y el desarrollo de plataformas digitales como 'eBay' y 'Craiglist', aparecen intermediarios que conectan a sus usuarios para realizar transacciones, ya sean de compraventa o servicios, y perfeccionarlas con participación de la economía tradicional, es decir, con presencia o contacto físico.

A finales de la década del 2000, luego de la crisis financiera de 2008, se desarrolla la economía bajo demanda ('gig economy', en inglés) en plataformas digitales, como Uber y Airbnb. Y, lo que empezó como opciones de fuente de ingreso alternativa al trabajo diario de muchas personas, pasó a ser su trabajo y fuente de ingreso principal (García Núñez, 2019). Así, múltiples plataformas intermediarias se fueron creando durante la década del 2010, desde el alquiler de ropa o herramientas, hasta la prestación de servicios profesionales.

1.1. Definiciones y características de la economía colaborativa

La economía colaborativa (también conocida como economía compartida) es un modelo económico que tiene como base el intercambio de bienes y servicio entre sus usuarios, mediante la utilización de una plataforma digital como intermediaria. Inicialmente, empresas en sí no tenían lugar esta economía, siendo un modelo ideado para conectar a consumidores que fueran personas naturales con proveedores que también lo fueran, llegando en un momento a conocerse como economía de pares ('peer-to-peer economy', en inglés). Sin embargo, en su evolución, hoy en día encontramos empresas que utilizan estos medios como su principal forma de captación e

interacción con clientes. Para poder entender mejor el desarrollo y concepto de la economía colaborativa, es necesario atender a la economía digital.

Economía digital

El desarrollo del internet y otras tecnologías de comunicación han facilitado la creación de nuevos negocios, caracterizados por ser más productivos, con menos costos de producción, y, en consecuencia, más eficientes (Álamo Cerrillo & Romero Saiz, 2023). Así, diferentes actividades empresariales han podido acercarse a sus consumidores finales sin la necesidad de presencia física, creando nuevas modalidades de actividad y trabajo. Entre estas, destacamos la concepción del nómada digital, que se caracteriza por ser un profesional que, gracias al uso de las nuevas tecnologías, puede realizar su labor si necesidad de permanecer en un único domicilio y, por lo contrario, poder trabajar desde cualquier espacio físico.

En el plano peruano, el impacto de la economía digital sobre la economía nacional ha sido tan extenso que es de los pocos modelos empresariales con una definición institucional:

(La economía digital) es la innovación y la transformación de la economía basada en el uso estratégico y disruptivo de las tecnologías digitales. Desarrolla la capacidad de incrementar la eficiencia, productividad, transparencia, seguridad y eficacia de los procesos y actividades económicas y sociales, sustentada en el uso intensivo de tecnologías digitales, redes de datos o comunicación y plataformas digitales. Conlleva a la generación de beneficios económicos y sociales, prosperidad y bienestar para la sociedad.

(D.U. N° 007-2020, 2020)

Dentro de este marco, podemos afirmar que la economía digital es un género de economía, abarcando dentro de ella distintas especies en función a su modelo de negocio. Entre estas, podemos destacar al comercio digital ('e-commerce'), los servicios en la nube, el desarrollo de las criptomonedas, entre otras. En este contexto, se presenta a la economía colaborativa como una de sus especies.

Economía colaborativa

Respecto a la economía colaborativa, hay diversas posturas respecto a qué es lo que comprende. Existen autores que consideran a la economía colaborativa que no solo se caracteriza por la intermediación en plataformas digitales, sino que lo determina como un modelo que optimiza el uso de activos subutilizados a través de la participación de personas en su uso, y, consecuentemente, en generación de valor económico (Hernández Carrión, 2022). Por otra parte, hay quienes consideran que, en lugar de una intermediación, nos encontramos frente a una desintermediación, ello siendo la eliminación de los intermediarios tradicionales. Es decir, bien existe una empresa operadora de la plataforma digital, pero la dependencia, que puede llegar a ser subjetiva, para acceder a los servicios de intermediación es eliminada, al tener una plataforma intermediaria abierta, sin (relativamente) límite de acceso de usuarios ya sea por tiempo o espacio. Y ello lleva a otra característica, que es la flexibilidad. Esta caracteriza a la economía colaborativa por permitir un acceso que se adapta a los tiempos, necesidades y capacidad del consumidor (Russell, 2014).

Con ello en consideración, para el desarrollo de este trabajo, la economía colaborativa se entenderá bajo el concepto de un modelo económico que tiene como esencia el intercambio directo de bienes y servicios entre personas, sean ya naturales o jurídicas, a través de plataformas digitales de intermediación, donde actúan el proveedor, el intermediario, y el consumidor. Se caracteriza por el aprovechamiento de activos (bienes y servicios) subutilizados dentro de un modelo flexible y con bajas barreras de entrada.

Por último, es necesario precisar que no es objeto de esta investigación el ‘crowdfunding’, término en inglés que suele recibir una traducción homónima, más está vinculada a la actividad de financiamiento.

1.2. Evolución normativa de la economía colaborativa en el Perú

A pesar de que la economía colaborativa es una realidad del día al día en el Perú, el marco regulatorio con el que cuenta el país continúa siendo ineficiente desde un punto de vista tributario. En los últimos años sí se han creado nuevas normas para adaptar la realidad tecnológica al marco regulatorio, pero estas no alcanzan la naturaleza del modelo económico objeto de esta investigación.

Las normas en mención regulan la economía digital. Primero, tenemos al D.U. N° 007-2020, norma que tiene como objeto garantizar la confianza en el uso de la tecnología digital. De manera más reciente, tenemos al Decreto Legislativo N° 1623, también conocido como la tasa Netflix. Este hace referencia a los servicios digitales de suscripción, que podemos referir como servicios digitales de consumo masivo, y cómo poder hacer que este servicio, proveído generalmente por entidades no domiciliadas en el Perú, tributen ante la administración tributaria nacional. En el caso de Netflix, vemos cómo es que, en diciembre de 2024, un plan de S/ 24.90 pasó a S/ 28.90, causando que la nueva carga tributaria adjudicada a la plataforma recaiga sobre el cliente final. Además, en su intención de abordar la economía colaborativa, o más bien a las plataformas que actúan de intermediarias, el mismo Decreto Legislativo acota que las comisiones de estas empresas por su servicio de intermediación están sujetas al IGV. Es decir, no se ha abarcado a la actividad principal de la economía colaborativa en la nueva regulación, llámese el intercambio de servicios entre que dan en las plataformas; solo se regula el servicio de intermediación. No obstante, es necesario notar que, en cuanto las comisiones varían en función al servicio intercambiado, de manera indirecta, e insuficiente, se está gravando la actividad principal. Es un avance válido para la economía digital, pero un paso corto para el alcance de la economía colaborativa.

Sin perjuicio de ello, es evidente que las actividades de la economía colaborativa deberían de tributar dentro del margen del Impuesto a la Renta (en adelante, IR) y el Impuesto General a las Ventas (en adelante, IGV). Un ejemplo es el caso de Airbnb, donde la actividad principal realizada por los usuarios, arrendamientos que generan renta de primera categoría, están comprendidas dentro del IR. Sin embargo, dos factores, la informalidad y la falta de conocimiento respecto a las obligaciones tributarias, llevan a una subdeclaración de ingresos (Achahui Gamarra, 2020).

1.3. Evasión tributaria, elusión tributaria y falta de cultura tributaria

En el Perú, la baja tributación, que conlleva a una baja presión fiscal, es un desafío que persiste desde antes de la creación de la actual administración tributaria, la SUNAT. Los problemas que trae consigo se pueden identificar desde una baja capacidad del tesoro nacional hasta ser matriz de la desigualdad económica que afecta al país (Cabrera Sánchez, Sánchez Chero, Cachay Sánchez, & Rosas Prado, 2021). La economía colaborativa no es esquivada a esta realidad porque, en un mayor grado que en la economía tradicional, hoy, sus usuarios operan, en su mayoría, de manera informal. Teniendo en consideración que el principal problema en estudio es la baja recaudación tributaria en la economía colaborativa, es necesario conocer las principales prácticas que hacen desafiante incrementar la presión fiscal.

Evasión tributaria

La evasión tributaria se define como el acto deliberado de no cumplir las obligaciones tributarias (Cornejo Espinoza, 2017). Es decir, siendo que el acto debe ser deliberado, significa que la persona evasora tiene conocimiento de la normativa tributaria, y que conoce que sus actos están yendo en contra de ellos. En cuestiones cuantitativas, la evasión tributaria ha llegado a contemplar 3,000 millones de soles, es decir, un 8% del producto bruto interno (PBI) peruano (Peñaranda Castañeda, 2019).

Dentro de las distintas modalidades de evasión tributaria, la más común es la de la subdeclaración de ingresos, donde los contribuyentes declaran menos ingresos de los que obtienen en la práctica, con el fin de ver reducir su base imponible. Nuevamente, es necesario hacer hincapié en que la evasión tributaria es deliberada, por lo que si los contribuyentes, en este caso, los participantes de la economía colaborativa, no tuvieron conocimiento de la normativa aplicable, no podemos abordar una solución a este problema únicamente desde esta perspectiva.

Elusión tributaria

Por otra parte, tenemos a la elusión tributaria, que es el uso de estrategias legales, ya sean tributarias o contables, para reducir el pago de impuesto, aprovechándose de las ambigüedades de las normas (Echaiz Moreno & Echaiz Moreno, 2014). Si bien las estrategias son legales, dentro del marco de la norma XVI del Título Preliminar del Código Tributario, también conocida como la norma antielusiva general, se determina que la SUNAT tiene que combatir esta conducta, ya que es una clara vulneración a los principios constitucionales del deber y de la capacidad contributiva.

A un alcance mayor que la evasión tributaria, la elusión requiere un conocimiento de la normativa para actuar de manera deliberada.

Cultura tributaria

La evasión y elusión tributaria, si bien son prácticas que podemos observar a lo largo del mundo, varían significativamente en cuánto se aplican acorde a la cultura tributaria de cada país. La cultura tributaria la podemos abordar como el conjunto colectivo de prácticas, creencias y normas sociales que tiene una sociedad frente a la tributación (Linnington, 2020). Es decir, es cómo aborda una sociedad el tributar, de modo que llegan a existir actos (evasión y elusión) que puedan ser costumbres.

Un estudio peruano de 2024 señala la correlación positiva entre el nivel de cultura tributaria y el cumplimiento de las obligaciones tributarias. La clave para incrementar la presión fiscal está en una mejor cultura tributaria, lo cual conlleva mejor educación tributaria, mayor divulgación de la normativa tributaria y confianza en las instituciones fiscales (Gómez, Elías Quinde, & Vásquez de la Cruz, 2024).

Es válido afirmar que la cultura tributaria en el Perú es baja, lo cual conlleva, aún en la economía tradicional, a una baja tributación de los contribuyentes, ya sea de manera deliberada o no. Sin embargo, es necesario cuestionarse, ¿es justo atribuir responsabilidad a los contribuyentes que no han tenido acceso a la información necesaria para saber sus obligaciones y pagar sus impuestos? Si la normativa actual es ineficiente para recaudar los impuestos en actividades tradicionales, es

de esperarse que la falta de regulación específica sobre la economía colaborativa tendrá un impacto negativo en la recaudación de la misma. La falta de regulación específica lleva a un nuevo espacio donde las malas prácticas descritas puedan ser puestas en práctica con menor restricción.

En un emergente modelo económico, como lo es la economía colaborativa, no cabe duda de que las reglas de juego tributarias vigentes no han sido suficientes para abordarlo.

1.4. Implicancias de la falta de regulación específica

La falta de regulación específica de la economía colaborativa genera problemas que no se reducen solo al ámbito tributario y laboral, que son los más comúnmente discutidos, sino que puede llegar al extremo de fomentar una competencia desleal (Pastor del Pino, 2017). Dentro del marco del estudio en materia, podemos encontrar las siguientes principales implicancias tributarias, dentro del principal problema que es la baja tributación:

Dificultad para identificar a los contribuyentes

En vista que muchas veces las plataformas intermediarias son descentralizadas, y la administración tributación no tiene acceso directo a estas, al ser no domiciliadas, o a la información de las actividades y transacciones que se realizan dentro de las mismas, el identificar a los contribuyentes es una tarea difícil, la cual no puede realizarse sin la colaboración, que no se concreta a menos que exista ley que lo especifique como obligación, de las plataformas. Existiendo plataformas de intermediación financiera (como 'Paypal'), que no requieren a un contribuyente estar registrado en el sistema bancario, los fondos de las transacciones pueden nunca llegar a ser identificados por las autoridades. Y, más destacado aún, es el hecho que los contribuyentes en las plataformas pueden operar bajo un alias, lo cual eleva la dificultad de identificación,

Desigualdad de fiscalización

Los contribuyentes de la economía tradicional suelen tener un lugar físico de operaciones, donde no solo sus clientes o proveedores los pueden encontrar, sino que también la administración

tributaria los puede fiscalizar. En contraparte, quienes operan en la economía colaborativa pueden no llegar a ser identificados, y menos encontrados e intervenidos. Esto se puede mostrar como un incentivo de los servidores públicos de la administración tributaria a fiscalizar a los contribuyentes a los que puedan llegar con más facilidades, en lugar de expedir recursos en vano contra quienes pueden nunca llegar a encontrar.

Falta de incentivos tributarios

Dentro de un análisis económico de costo y oportunidad, los contribuyentes que operan dentro de la economía colaborativa y al margen de la administración tributaria se encuentran en capacidad de ponderar su beneficio propio entre cumplir con la normativa o continuar al margen de esta. Si ellos observan que no existe un imperio de la ley tributaria, y no hay consecuencias reales, no existe motivación económica para cumplir y contribuir. En línea con las implicancias mencionadas previamente, entramos en un ciclo revolvente que invita a la informalidad.

En síntesis, si bien existe una postura en la doctrina internacional que reconoce que, en general, la legislación nacional de cada país puede ser aplicable a la economía colaborativa, resaltando que puede ser una tarea confusa, pero es lo necesario hoy en día (Oei & Ring, 2016), es la postura de esta investigación que ello resulta equivocado. Cuando hablamos de grandes empresas, la aplicación puede ser análoga, pero cuando lo hacemos con individuos, ya sean profesionales o trabajen de manera independiente, o negocios informales que utilizan estas plataformas, es necesario tener un régimen tributario que se adecúe de mejor manera a este nuevo modelo económico (Thomas, 2018).

CAPÍTULO II. PRINCIPALES SERVICIOS EN LA ECONOMÍA COLABORATIVA

En este capítulo, se abordará el estado actual de tres plataformas, cada una operando en un sector específico, en el Perú, cómo es que se está aplicando la imposición tributaria en cada una y cuáles son las oportunidades normativas donde se puede mejorar la fiscalización.

2.1. Servicios de transporte – Uber y análogos

Servicios de transporte de personas

Uber es la plataforma de economía colaborativa más reconocida, y, siendo una empresa que opera a nivel global, ha desarrollado un esquema societario que le brinda eficiencia tributaria. En el caso del Perú, hay tres empresas vinculadas a Uber que podemos tomar como relevantes: Uber Perú, Uber International C.V. y Uber B.V. La primera es la única registrada en el país, y otorga únicamente servicios de marketing para la marca, esto es, no está vinculada a la operación principal de la plataforma, y se desvincula de cualquier relación laboral posible con los conductores. Las otras dos, radicadas en Países Bajos, operan la aplicación y gestionan el cobro de los viajes, dos actividades distintas. De ambas, Uber B.V. paga al conductor al Perú, y Uber International C.V. cobra las regalías a Uber B.V. por el uso de la aplicación (Ulas, 2020). Es válido destacar que en Países Bajos no hay impuestos a las regalías, y, más importante aún, que la empresa que transfiere sus ganancias (ya que Uber no *paga*) a los conductores se encuentra domiciliada en un país distinto a donde se brinda servicio.

Los conductores, a quienes Uber determina como contratistas, no mantienen relación laboral con la empresa, lo cual no obliga a esta a actuar como agente de retención del impuesto a la renta que los conductores podrían alcanzar.

Por otra parte, en lo que respecta al servicio de taxi en el Perú, el apéndice II de la Ley del IGV señala que el “servicio de transporte público de pasajeros dentro del país (...)” como servicio exonerado del impuesto general a las ventas. Ello quedó reafirmado en el informe N° 094-2010-SUNAT/2B0000 (2010) de la administración tributaria, donde concluye, efectivamente, que “el

servicio de taxi, (...), se encuentra exonerado del IGV...” Sin embargo, es válido tener en consideración que la norma y el informe fueron redactados en una época donde el impacto de Uber no era concebido.

La normativa peruana ya ha dado un paso para empezar con la adaptación tributaria de la economía colaborativa. El Decreto Legislativo N° 1623 ya realizó las primeras adecuaciones para poder fiscalizar esta plataforma, siendo que determinó un cobro a las comisiones de manera específica, señalando que, dentro de los servicios digitales sujetos al IGV, está comprendida “(...) la intermediación en la oferta y demanda de bienes y servicios.” (Decreto Legislativo N° 1623, 2024)

Respecto al impuesto a la renta que corresponde a los conductores, a la fecha, ellos se encuentran en la obligación de declarar sus propios ingresos. Sin embargo, hay posturas en la doctrina que señalan que no toda persona tiene capacidad contributiva, y que es solo desde que esta obtenga un nivel de ingresos superior al mínimo que se le puede atribuir la obligación tributaria (Armijos González, 2021). Por un lado, para evaluar la necesidad de si los conductores de Uber o plataformas análogas se encuentran en la obligación de pagar el impuesto a la renta, es válido señalar que el promedio de sueldo mensual es de S/ 1,950 (WageIndicator.org, 2025), es decir, menor al monto mínimo para encontrarse exonerado del tributo (7 UIT, equivalentes a S/ 37,450 en 2025).

Sin embargo, existen diferentes variables que hacen la fiscalización del impuesto a la renta un desafío. Primero, ello no considera que los algunos conductores brindan el servicio de taxi como un ingreso adicional, por lo que este monto puede ser una cantidad parcial del sueldo total de algunos. Sobre ello, está la disyuntiva que, si existe la necesidad de un ingreso adicional, es probable que el ingreso principal sea insuficiente y, consecuentemente, menor al monto mínimo para pagar el impuesto a la renta.

Servicios de envío de correspondencia

Por otra parte, los aplicativos de transporte de personas han desarrollado una línea de negocio adicional, que contempla plataformas dedicadas de manera exclusiva a ello (Rappi, PedidosYa):

el envío de correspondencia y sistema de entrega. Muchos aplicativos tienen ambos servicios, taxi y envíos, cuando este segundo no se encuentra exonerado del IGV. En este caso, nos encontramos con un alto grado de informalidad tributaria, en cuando el servicio de entrega no está siendo fiscalizado.

2.2. Servicios de hospedaje y alojamiento – Airbnb y análogos

Servicios de hospedaje

Otra de las plataformas de economía colaborativa es Airbnb, un servicio de hospedaje y alojamiento que inicialmente permitía a sus usuarios ofrecer desde inmuebles completos hasta habitaciones dentro de su misma vivienda en alquiler. La plataforma funciona como intermediaria, y en su operación cobra comisión tanto al anfitrión como al huésped (Fonseca Saldaña & Estela Estela, 2020).

Por parte de la comisión, al igual que con Uber, esta es una materia que ya ha sido abordado mediante el Decreto Legislativo N° 1623, y el cobro del IGV sobre estas ya es mandatorio.

Ahora bien, a primera impresión parecería que nos encontramos frente a un caso de aplicación del impuesto a la renta de primera categoría en el Perú. Es impuesto, que grava los ingresos obtenidos de arrendamiento, subarrendamiento y cesión de bienes inmuebles, es aplicable tanto a personas naturales como a personas jurídicas que generan rentas pasivas sin que se encuentren en el ejercicio de actividad empresarial. Con una tasa de 5%, la obligación de este impuesto recae sobre el arrendador.

Asumiendo que, efectivamente, la actividad intermediada por Airbnb es una de arrendamiento directo, no cabe duda de que el impuesto a imponer es el de la renta de primera categoría. Los usuarios de la plataforma, lamentablemente, omiten, en su mayoría, realizar la declaración y pago correspondiente. Mediante el pago del IGV sobre la comisión, se argumentó la norma iba a poder identificar cuál es el monto que correspondería pagar al arrendador. No obstante, solo vio afectado

el IGV, no el impuesto a la renta. Además, para haber podido cumplir con este propósito, correspondía un traslado adicional de información hacia la administración tributaria, y ello no se dio con la norma.

Por otra parte, también se debe de considerar el supuesto que los usuarios de la Airbnb utilizan la plataforma como medio de actividad empresarial. Cuando nos encontramos en la combinación de las dos fuentes de renta (capital y trabajo), surge la empresa como fuente de renta (Medrano Cornejo, Derecho tributario - Impuesto a la renta: aspectos significativos, 2018). En ese sentido, existen arrendadores, convertidos en empresarios, que no solo dan en alquiler su propiedad, sino que pueden administrar otras, realizar la limpieza recurrente del alojamiento, utilizar técnicas de mercadotecnia para posicionar mejor sus inmuebles, y conformar un equipo que trabaje en la recepción y entrega de estos hospedajes. Por supuesto, no todo usuario maneja una operación que combine su capital y trabajo para formar una entidad que se vea beneficiada por economías de escala, pero el grado de diferenciación es complejo dentro de la misma plataforma: esta no hace distinción, solo actúa de intermediaria.

Con la normativa como está, en conjunto de la capacidad de fiscalización actual de la administración tributaria, la informalidad para este rubro se encuentra en una situación de ventaja. Sí bien existe una Ley Penal Tributaria, y diversas sanciones y multas administrativas por el incumplimiento de la normativa tributaria, la realidad es que su ejecución no resulta eficaz, y atribuir responsabilidad resulta muchas veces complejo ya que se debe evaluar cada vez el contexto en el que actúan los intervinientes (Reaño Peschiera, 2003).

Por último, hay que considerar que, cuando se redactó la Ley del Impuesto a la Renta, el arrendamiento a corto plazo no estaba contemplado, y menos que existiera una plataforma que permita esta transacción con la facilidad que lo hace, mientras que la actividad de hospedaje mediante hoteles y similares siempre fue considerada actividad empresarial. En ese sentido, continúa existiendo debate entre la administración y la doctrina respecto a la necesidad de esta distinción, ya que podría traer más carga administrativa para el contribuyente, lo cual es un desincentivo para la declaración tributaria (Sanguinetti, 2024).

Servicios adicionales de hospitalidad

En su evolución, la plataforma permite ofrecer servicios adicionales, desde el alquiler de bicicletas hasta la realización de visitas guiadas en la ciudad por el anfitrión del inmueble, o la limpieza durante la estadía y servicio de alimentación. Por una parte, el servicio de visita guiada puede verse clasificado dentro del impuesto de cuarta categoría, o puede verse subcontratado, entrando nuevamente a un ámbito empresarial. La determinación de en qué impuesto se debe determinar cada operación de Airbnb presenta desafíos: si se brinda el alquiler de una habitación y se coordina con alguien para que agencie la visita guiada, ¿nos encontramos frente a renta de primera y cuarta categoría, respectivamente, o todo debe considerarse renta de tercera categoría?

2.3. Servicios profesionales – Fiverr y análogos

Fiverr es una plataforma de economía colaborativa que une a trabajadores independientes con clientes. A diferencia de Uber y Airbnb, donde la plataforma intermedia y los usuarios ejecutan la transacción físicamente, en Fiverr, los trabajadores independientes suelen nunca tener contacto físico con sus clientes. Desde la traducción de documentos hasta la programación de nuevas páginas web, los servicios objeto de contrato son, en su mayoría, transacciones que se realizan de manera digital. Para incentivar a sus usuarios, funciona con un sistema de comisión regresiva (de 20% a 5%). Si bien la plataforma está ideada para usuarios individuales, es una práctica común que empresas se asocien a la plataforma bajo el nombre de un profesional y operen con el nombre de un individuo.

Como empresa, Fiverr reconoce que sus usuarios generan obligaciones tributarias, por lo que, a diferencia de otras plataformas, esta sí opera empresas subsidiarias en distintos países, de modo que se pueda adaptar al marco normativo local. Para ello, Fiverr ha determinado que el lugar de realización de la operación es la del cliente, por lo que el IGV (o Impuesto sobre el Valor Agregado, IVA) aplicable a la ubicación del cliente es la que la plataforma cobra adicional en la operación. Esta decisión se alinea con el Decreto Legislativo N° 1623, que, además de tratar el IGV sobre comisiones, señala lo siguiente respecto a los servicios:

(...) se considera que los servicios se consumen o emplean en el territorio nacional si el usuario del servicio tiene su residencia habitual en el país. (Esta) se entiende ubicada en el país cuando (...):

- i. La dirección de protocolo de internet (IP) u otro medio de geolocalización (...) corresponda al Perú.*

(...)

Con ello, se abarca a toda operación de servicios que se consuma de manera digital dentro de la economía colaborativa. Sin embargo, para ello se tiene que determinar si el servicio lo provee una profesional independiente, o una empresa.

Por otra parte, cuando se trata de la exportación de los servicios, es decir, cuando el cliente se encuentra en otro país, pero el proveedor, siendo empresa, dentro del Perú, la operación no se encuentra gravada. La doctrina acierta en señalar que ello no solo fomenta la exportación de los servicios, sino que también cumple con la neutralidad del IGV y el principio de imposición exclusiva en el país de destino (Ezeta Carpio, 2018).

Ahora bien, teniendo en consideración que el mercado peruano es el caso de estudio de esta investigación, se analizará la presencia societaria de Fiverr en el país. La plataforma no cuenta con operaciones locales, lo cual dificulta la fiscalización de la empresa, además de las actividades que esta intermedia. En ese sentido, cuando los servicios profesionales se realizan en el Perú, bajo la premisa que el cliente se encuentre físicamente en el país, corresponde aplicar el IGV, siempre y cuando el servicio sea prestado por un grupo o sociedad, pero en la práctica no se recauda. Al respecto, es relevante discutir el IGV ya que, como se comentará más adelante, existe debate respecto a la naturaleza asociativa en las plataformas de economía colaborativa.

Ahora, el Decreto Legislativo N° 1623 sí señala que, en esta situación, la obligación de retener el IGV recae sobre el sujeto facilitador de pago, es de decir, la empresa que brinda el servicio de medio de pago en la operación. Si bien es un intento razonable el atribuir la obligación de retener el tributo a un sujeto, (i) los medios de pago (como 'Paypal') operan fuera del país, lo cual generaría dificultad en su fiscalización, y (ii) no hay obligación de revelar la información de la

transacción, por lo que, si el medio de pago sí tuviera representación nacional, sería aún difícil de fiscalizar. Asimismo, la norma también crea los mecanismos para que empresas no domiciliadas se puedan registrar en línea como contribuyentes y adquirir su RUC, y estas pagar el IGV correspondiente. A la fecha, la SUNAT ha publicado una lista con las empresas que se han inscrito para pagar el IGV, la cual ha incrementado a 64 empresas registradas en febrero (SUNAT, 2025), de más de 400 que estima la SUNAT. Es válido acotar que, al analizar la lista, se identifican más que nada servicios de transmisión de video, de nube o de suscripción, y solo tres aplicativos colaborativos de transporte.

Respecto al intercambio de servicios profesionales, en caso los usuarios estén, efectivamente, utilizando la plataforma en su naturaleza de profesionales independientes, nos encontramos únicamente frente al impuesto a la renta de cuarta categoría. El proveedor del servicio (contribuyente) es quien se encuentra obligado al pago del impuesto. Al igual que en otras plataformas, el desafío de la administración tributaria radica en poder identificar quiénes son los usuarios de estas plataformas para poder fiscalizarlos.

En caso los proveedores sean empresas, no solo es el impuesto a la renta de tercera categoría que se tiene que aplicar, sino también el IGV, como mencionado en líneas anteriores. Y, respecto al servicio de la plataforma y su comisión, como indicado en relación con otras plataformas, el alcance del Decreto Legislativo N° 1623 es suficiente para determinar la base imponible del IGV sobre esta.

2.4. ¿Beneficios tributarios o ventaja competitiva?

El Banco Interamericano de Desarrollo (en adelante, BID) ha señalado que la economía colaborativa presenta oportunidades para las economías de desarrollo, como es el caso del Perú, para no solo ver una optimización en los recursos y generación de empleo, sino también para un incremento en la presión fiscal. Sin embargo, para cumplir con este objetivo tributario, el BID destaca que es necesario presentar medidas de legislación atractivas para que los contribuyentes se vean incentivados a participar, en comparación con la economía tradicional (Fondo Multilateral de Inversiones; IE Business School, 2016).

Los argumentos para un régimen tributario específico no son limitados, y estos no solo señalan un incremento en la presión fiscal, sino que se pueden traducir en mejor eficiencia productiva y una disminución en la desigualdad económica. La implementación de beneficios tributarios se puede reflejar en menores costos operativos para las plataformas y sus usuarios, lo cual fomentarán el intercambio de servicios por este medio. Ello, a su vez, permitirá mayor alcance de servicios en general, lo cual, eventualmente, se puede ver reflejado en innovaciones que beneficien a la sociedad. Es decir, el facilitar la interacción entre los contribuyentes, y, en lugar de aislarlos, integrarlos a la economía formal, permitirá un flujo más libre de conocimiento.

Por otro lado, no solo se justifica en las ventajas que trae una legislación específica con beneficios, sino también en las desventajas para la sociedad que se presentan a falta de ella. La regulación debe encontrar su razón en la existencia actual de fallas en el mercado, desde la información asimétrica hasta la existencia de externalidades (Sobrino Ruiz & Maudes Gutiérrez, 2016). El presentar barreras legales y tributarias, como un alto costo de ingreso y permanencia en la operación a través de tributos pagados, justificaría a los usuarios a mantenerse al margen de la formalidad.

Sin perjuicio de lo anterior, también se debe tener en consideración, además de la ventaja competitiva inherente de la economía colaborativa de accesibilidad, el presentar beneficios tributarios a este modelo económico lo colocaría en una posición adicional de ventaja frente a la economía tradicional. El BID, dentro de sus recomendaciones para abordar la legislación de la economía tributaria, señala que la política tributaria de cada país debe de procurar que las actividades e ingresos equivalentes sean gravados de manera similar, independientemente de su modelo de negocios (Rasteletti, 2017); con lo que encontramos concordancias con los principios constitucionales tributarios, que se abordarán más adelante, sobre todo el de igualdad horizontal. Si los usuarios de la economía colaborativa tienen beneficios tributarios que no podrían encontrar en la economía tradicional, esto puede llevar a desincentivar la inversión en actividades que no se pueden realizar mediante las plataformas y afectar la competencia que ya existe dentro de estas. Y, en cuanto se trate de servicios análogos que se pueden brindar tanto en la economía colaborativa como en la tradicional, de tener beneficios tributarios, no cabe duda de que la primera podrá ofrecer

sus servicios a menor precio, colocando en desventaja a la economía tradicional. Por lo tanto, esto abre la posibilidad que los beneficios tributarios puedan ser aplicados de manera no exclusiva a la economía colaborativa, ponderando que haya equidad en el sector empresarial, y que no genere una disminución en la recaudación tributaria de la economía tradicional.

2.5. Naturaleza de colaboración empresarial de la economía colaborativa

Es constante objeto de debate la relación laboral que pueda existir entre los usuarios proveedores de las plataformas, como Uber, y las mismas plataformas. Ello no es materia de esta investigación, pero sí brinda una cuestión relevante para la tributación de los usuarios: la relación que existe entre ellos, y la naturaleza de la actividad económica que se formaría en consecuencia.

Como ya mencionado, para producir renta, hay dos fuentes: o el capital o el trabajo. Cuando estas convergen y producen su producto o servicio a razón de su unión, nos encontramos frente a la empresa como generadora de renta (Medrano Cornejo, Derecho tributario - Impuesto a la renta: aspectos significativos, 2018; Medrano Cornejo, Derecho tributario - Impuesto a la renta: aspectos significativos, 2018). En la economía colaborativa, como descrito, tenemos tres actores: la plataforma, el proveedor y el cliente. El proveedor, en la mayoría de los servicios, genera la renta a través del su trabajo directo con el cliente, mientras que la plataforma lo hace mediante su capital, representado por su servicio digital de intermediación. Es relevante notar que, tanto plataforma sin proveedor, como proveedor sin plataforma, estos no podrían generar renta de manera independiente dentro de la economía colaborativa.

Sí, se puede argumentar que, por ejemplo, un proveedor de transporte de Uber puede dejar la plataforma y seguir operando de manera independiente y autónomo, y es verdad. Pero cuando observamos este supuesto no estamos alejando del fenómeno materia de estudio, la economía colaborativa. Dentro de este modelo económico, es únicamente mediante la mezcla de ambos actores que se genera la renta. Y, yendo al otro lado del pasillo, se ha mencionado que Uber opera solo como agencia de marketing en el Perú. Acaso, ¿no se beneficia el proveedor por la publicidad que hace Uber? ¿Este beneficio es un resultado residual de que Uber quiera promocionar su propia

marca, o, en efecto, el objetivo de Uber con el fin de que la empresa pueda generar mayor ingreso por comisiones?

Este umbral, que nos presenta un panorama difuso, no se escapa de traer consecuencias. En caso definamos esta situación como actividad empresarial, ¿el proveedor tendrá derecho a reducir gasto alguno? Nos podríamos encontrar frente a un proveedor como empresa unipersonal, y dentro de un contrato de colaboración empresarial implícito. Y, si bien esta figura cuenta con una definición explícita en nuestro ordenamiento legal, encontramos definiciones en la doctrina que son reflejo de la situación descrita:

“Se considera contrato asociativo aquel que crea y regula relación de participación e integración en negocios o empresas determinadas, en interés común de los intervinientes.”

(Araoz Villena & Ramírez-Gastón Seminario, 2007)

Nuevamente, nos encontramos frente a un supuesto que carece de claridad en cuanto a su aplicación tributaria. Es necesario que el legislador pueda aclarar esta situación, y ello es obtenible únicamente mediante la regulación específica para la economía colaborativa.

CAPÍTULO III. PRINCIPIOS TRIBUTARIOS Y LA APLICACIÓN DEL IGV E IMPUESTO A LA RENTA

3.1. Principios tributarios aplicables a la economía colaborativa

El artículo 43 de la Constitución Política del Perú (en adelante, la Constitución) señala lo siguiente:

“La República del Perú es de democrática, social, independiente y soberana.”

Dentro del derecho constitucional tributario, y, en consecuencia, de la tributación de la economía colaborativa, es de especial relevancia que nos encontremos dentro de un Estado social de derecho. Esto significa que es esencial, para que el Estado cumpla con su deber de poder atender a las necesidades de la sociedad, que este tenga una capacidad económica suficiente para dar respuesta, y el medio para lograrlo es mediante la recaudación tributaria (Ruiz de Castilla, 2017). El Estado debe de poder contar con las herramientas adecuadas para poder incrementar su recaudación, y, para ello, existe una serie de principios que justifican y, a su vez, delimitan su marco de actuación.

Principio de solidaridad

Si bien este principio no se encuentra redactado de manera expresa en la Constitución, el Tribunal Constitucional, mediante su sentencia 004-2004-AI/TC, ha señalado que este se extiende del mismo artículo 43. En ese sentido, por un lado, tenemos que este principio conlleva un deber de la ciudadanía de velar por que el Estado pueda cumplir con su obligación social y, consecuentemente, debe de participar en el financiamiento de esta. Por otra parte, y es esto lo que es materia principal de esta investigación, es que este principio determina prácticas que son contrarias a este: la evasión, la elusión y la informalidad (Sevillano Chávez, 2014). Podemos notar que mientras la economía colaborativa no encuentre un marco regulatorio que le sea aplicable, y resulte eficiente en su función recaudatoria, nos encontraríamos en un modelo económico que escapa, casi en su totalidad, al principio de solidaridad.

Principio de capacidad contributiva

El principio de capacidad contributiva establece que los impuestos con los que uno contribuye deben de ser proporcionales a la capacidad económica de cada quien. Esto implica que las personas con mayores recursos deben contribuir más y, a su vez, las personas que tienen menores ingresos tributarán menos. Nuevamente, a pesar de no estar explícito en la Constitución, el Tribunal Constitucional, mediante la sentencia 33-2004-2004-AI/TC, señala que este principio es derivado del principio igualdad del artículo 74 de la Constitución, siendo este reflejo de tratar igual a los iguales y desigual a los desiguales. Asimismo, la misma autoridad, mediante la sentencia, 8349-2006-PA/TC, señala que también se deriva del principio de no confiscatoriedad, señalando que la carga tributaria no debe disminuir la capacidad de que un deudor pueda participar con normalidad en su vida económica. Con ello en consideración, este principio presenta argumentos para materializar legislación específica sobre la economía colaborativa, en cuanto, en general, nos encontramos frente a contribuyentes que no están formalizados, y esto suele ser indicador de menores ingresos.

Principio de igualdad

Expreso en el artículo 74 de la Constitución, el Tribunal Constitucional, mediante la sentencia 5970-2006-PA/TC, ha señalado la relación que existe entre la riqueza económica y la carga tributaria, determinando que existen dos igualdades: la igualdad horizontal y la igualdad vertical. Respecto a la primera, esta señala que, si dos contribuyentes tuviesen el mismo nivel de riqueza, estos deberían de contribuir con la misma carga tributaria. La igualdad vertical, por su parte, está vinculada al principio de capacidad contributiva, y señala que los contribuyentes deben de soportar una mayor carga tributaria en cuanto tengan mayor riqueza económica (Ruiz de Castilla, 2017). De manera similar, este principio nos brinda un marco constitucional que puede habilitar un trato diferenciado mediante legislación específica de la economía colaborativa.

Principio de generalidad

Si bien el principio de generalidad señala que todos los hechos que generan el nacimiento de una obligación tributaria deben de alcanzar a todos los contribuyentes de la misma manera, y este

presentaría un caso para no postular un trato diferenciado a la economía colaborativa, podemos encontrar postulaciones en la doctrina tributaria que validan excepciones al respecto, esto, claramente, respaldado por el artículo 103 de la constitución:

“Pueden expedirse leyes especiales porque así lo exige la naturaleza de las cosas, pero no por razón de la diferencia de personas. (...)”

En ese sentido, se señala que, cuando se encuentren razones objetivas, los hechos que se encuentran regulados pueden ser liberados de las cargas tributarias (Hernández Berenguel, 1993). No queda duda que la naturaleza que presenta la economía colaborativa presenta una realidad económica y de interacción que no podía ser prevista al momento de la redacción de las normas tributarias vigentes, y, consecuente, se justifica que se le aplique nueva normativa en función a la realidad.

3.2. Rol de la administración tributaria

Una pregunta clave que se debe de considerar es cuál es el hecho imponible que está generando la obligación tributaria. Si bien no hay duda de que las comisiones que cobran las plataformas generan una obligación tributaria indirecta (IGV), queda en un espacio nebuloso respecto a las actividades que realizan los usuarios de la plataforma. En ese sentido, la administración tributaria tiene una oportunidad de poder trabajar con las plataformas (Gil García, 2019) y, en base a la información que estas colectan, realizar una fiscalización más eficiente sobre las actividades.

En términos de acción práctica, la doctrina señala que existen tres enfoques que puede adoptar la administración tributaria para abordar a la economía tributaria: un enfoque de orientación, un enfoque de colaboración, y un enfoque de adaptación (Ruiz Hidalgo & Siota Álvarez, 2021).

El artículo 84 del Código Tributario señala lo siguiente:

“La administración tributaria proporcionará orientación, información verbal, educación y asistencia al contribuyente. (...)”

Esto señala el deber, que precede a la economía colaborativa, de brindar información y asistencia a los contribuyentes. La administración tributaria debe transmitir, de manera clara, las obligaciones tributarias que tienen los usuarios de las plataformas colaborativas. En principio, la SUNAT puede señalar que estas obligaciones ya existían antes de las plataformas, por lo que la información que ya brindaban actúa como suficiente dentro de este deber administrativo. Sin embargo, la SUNAT debe contemplar que se encuentra en un espacio económico distinto, y los actores de la mismo son diferente a ellos de la economía tradicional: tienen otra forma de operar, y tienen otra forma de aprender. Alguno señala la necesidad de generar guías específicas (Antón Antón & Bilbao Estrada, El consumo colaborativo en la era digital: un nuevo reto para la fiscalidad, 2016), que es una práctica que la SUNAT ya realiza en cuanto, por ejemplo, a los distintos regímenes tributarios. No obstante, acá nos enfrentamos a una disyuntiva: si no hay régimen específico, ¿por qué habría de haber trato específico?

Por otro lado, también hay que considerar que la tarea de informar a los contribuyentes, entre otras obligaciones que tiene la administración tributaria, puede quedar un poco extensa para su capacidad operativa, llevando desde a que la cumpla de manera deficiente, al extremo de omitir esta tarea. En ese sentido, se presenta el enfoque de colaboración de la administración tributaria con las plataformas.

Quienes tienen un canal de comunicación directo con los contribuyentes, estén estos debidamente registrados en el sistema tributario o no, son las plataformas colaborativas. Estas tienen la potestad de poder generar campañas informativas dentro de sus sistemas, que presenta mayor accesibilidad con los contribuyentes. Dentro del marco de principio de solidaridad, las plataformas no se deben desentender de las obligaciones tributarias de sus usuarios, y la administración tributaria debe de hacer provecho de esta situación para poder cumplir con su deber de informar (Vega García, 2017).

Asimismo, la colaboración puede presentar otro enfoque más allá del rol orientador de la SUNAT, y puede aplicarse a su rol recaudador. Las plataformas, con el acceso a la identificación de sus usuarios, pueden proveer, de manera directa, la información a la administración tributaria, de modo que esta pueda empezar con su rol fiscalizador, o, por lo contrario, identificar las obligaciones tributarias de sus usuarios y comunicárselas directamente, o ambos aspectos (Pastor del Pino,

2017). Sin embargo, no es más que válido notar que más allá de una voluntad de querer colaborar o respetar determinados principios constitucionales tributarios, las plataformas digitales pueden decidir no colaborar con la administración tributaria y simplemente operar sus plataformas como lo vienen haciendo. Ello nos lleva al tercer enfoque con el cual la SUNAT debe abordar su tratamiento de la economía colaborativa: la adaptación.

En la práctica, podemos notar que, en el Perú, los usuarios de las plataformas colaborativa operan, en su mayoría, fuera del radar de la administración tributaria, y esta no tiene medio para llegar a fiscalizarlos y, menos, hacer eficaz la recaudación de los tributos. Un argumento de la doctrina española señala que, por mayor disposición que exista de parte de estas empresas colaborativas a trabajar en conjunto con la administración tributaria, estas no podrán reemplazar las funciones de la última en cuanto siempre tendrán que poner los intereses de sus partes (generar ingresos y ganancias) sobre los de la recaudación tributaria (Correcher Mato, 2018).

En ese sentido, hay consenso de que, sin una legislación específica que se adapte a la realidad de la economía colaborativa, cualquier intento de recaudación dentro de este modelo económico presentará más costos que beneficios, que de otra manera podrían ser utilizados de manera más eficiente.

3.3. IGV – aspectos normativos y brechas en su aplicación

El artículo 1 de la Ley del IGV señala, de manera taxativa, las operaciones que se encuentran gravadas con este impuesto indirecto. Entre estas, para la materia de estudio tiene relevancia su literal c) la prestación o utilización de servicios en el país. En ese sentido, la doctrina ha señalado un hecho clave que debe tener especial consideración con la economía colaborativa: el divorcio entre lo jurídico y lo económico (Villanueva Gutiérrez, 2023). Con ellos, tenemos que, jurídicamente, indica gravar las ventas empresariales, mientras que, en la práctica, la parte económica, el IGV recae sobre el consumidor final.

Como desarrollado, una de las características principales de la economía colaborativa es los costos disminuidos en comparación a la economía tradicional, de modo que es más accesible para las

personas con menos riqueza económica. El requerir de un incremento en casi una quinta parte (el 18% del IGV) al servicio provisto para poder ser parte de la economía formal postula una barrera que desincentiva a muchos usuarios, quienes, en la práctica, pueden seguir operando al margen de la formalidad.

En ese sentido, nos encontramos frente a otra razón de regulación. La legislación nacional debe prever que este modelo económico, que puede seguir funcionando sin su intervención, tiene una población que no encuentra beneficio en la formalidad, y recae en la administración tributaria el deber de hacérselo saber. En cambio, si se le presenta un incentivo en forma de una menor tasa, no solo permitirá la SUNAT el incremento en su recaudación, sino que abre las puertas al crecimiento económico de los contribuyentes, con las oportunidades financieras que conlleva y mayores posibilidades de tener un impacto positivo en la sociedad.

La segunda brecha identificada es que, como mencionado reiteradas veces, la administración tributaria no tiene autoridad sobre las plataformas intermediarias, quienes deben ser el aliado principal de la administración tributaria en materia de orientación y recaudación. El desarrollo de una legislación específica, que bien no tiene que contener obligaciones tributarias, que atribuya una obligación hacia la administración es de inminente necesidad. En otras palabras, si se determina una carga administrativa a las plataformas de enviar información relevante, dentro del marco de privacidad correspondiente, a la administración tributaria, no se genera una carga mayor sobre las plataformas que tengan que trasladar a sus usuarios. Con esta información, la SUNAT, con los contribuyentes ya identificados, tendría mejor manejo de recursos para enfocarse en la recaudación.

Por último, con relación al Decreto Legislativo N° 1623, la norma presenta un retroceso en la determinación del IGV, pues contempla supuestos que van más allá de su alcance. Señala la norma que el origen (país de emisión) del medio de pago determinará la residencia habitual del usuario del servicio, y de ser esta en el Perú, el facilitador de pago deberá retener el impuesto. Primero, indica un supuesto que no es acorde a la primacía de la realidad, en cuanto este supuesto no tiene relación alguna con el hecho imponible, e invita a imponer una carga tributaria a sujeto no

domiciliados. Asimismo, corre el riesgo de causar una doble imposición, esto en caso el país de donde se acceda a la plataforma grave la operación.

3.4. Impuesto a la renta – aspectos normativos y brechas en su aplicación

En la doctrina nacional, podemos identificar una postura que retoma relevancia dentro del marco de la economía colaborativa. Se señala la necesidad de que, para que exista una obligación tributaria, especialmente del impuesto a la renta, debe de existir una relación clara entre los hechos imponible y las personas sujetas a la obligación. Este nexo, o criterio de vinculación, tiene que encontrar justificación, caso contrario, la norma puede llegar a ser impráctica (Medrano Cornejo, Derecho tributario, 1991).

En este caso, el criterio de vinculación relevante para la economía colaborativa, específicamente para los servicios profesionales, es la fuente de la renta. El artículo 9 de la Ley del IR señala lo siguiente:

“...se considera renta de fuente peruana:

i) Las obtenidas por servicios digitales prestados a través del Internet, cuando el servicio se utilice económicamente, use o consuma en el país. (...)”

Aquí debemos resaltar que la última modificación a este texto de la norma se realizó en el año 2003. Su reglamento, modificado de manera más reciente en 2007, presenta una lista taxativa de supuestos que abordan el servicio digital casi relacionado de manera exclusiva a servicios vinculados a la tecnología, y no aborda otros servicios que hoy se pueden dar por este medio, y, por lo contrario, excluye a servicios de publicidad y marketing, tal vez los más solicitados en la economía colaborativa, de su alcance.

Como mencionado en el primer capítulo de este trabajo, la definición de la economía digital no llegó a plasmarse sino hasta el año 2020, y esta última abarca la realización de servicios profesionales y los servicios digitales descritos en la Ley del IR. Entonces, si nos encontramos en el supuesto de un servicio profesional de creación de un video para su uso en México, no solo no

estaría gravado el IGV al ser una importación, sino que, al ser consumido en otro país, no se consideraría renta de fuente peruana, y, si el contribuyente a su vez es un nómada digital que ha logrado no tener domicilio tributario en el Perú, nos encontramos en un supuesto donde su trabajo no se encontraría gravado por el impuesto a la renta.

La situación descrita es posible porque las normas aplicables no solo se encuentran desfasadas con la realidad laboral y tecnológica. La regulación específica se presenta, nuevamente, como una solución para evitar estas operaciones esquivas a la recaudación tributaria.

Por otra parte, al igual que con el IGV, el principal desafío en la recaudación del impuesto a la renta en la economía colaborativa es la informalidad, caracterizada por la carente identificación de contribuyentes en las plataformas. Ello no solo ocurre con identificar a la persona, sino también en la determinación de la categoría de renta en la que se encuentra la obligación. Al respecto, tomando de ejemplo el caso de Airbnb, a primera vista podríamos creer que nos encontramos frente a renta de primera categoría, en cuanto el núcleo de la operación es el arrendamiento de viviendas. No obstante, la administración tributaria no cuenta con la información detallada respecto a otras actividades que el contribuyente puede haber realizado para concretar el alquiler, lo cual dificulta la fiscalización y recaudación (Pérez Guerra, 2021).

A manera de cierre, y como el IGV, las plataformas pueden desempeñar un papel activo en la recopilación de información, y transmitir esta información a la administración tributaria, pero requieren ser obligadas a realizarlos normativa mediante. La recaudación del impuesto a la renta, para garantizar que sea justa y se cumpla con los principios constitucionales, debe realizarse de manera eficiente, esto es, maximizando la colaboración de los actores y sus recursos (Martínez F. Cué, 2018).

CAPÍTULO IV. LEGISLACIÓN COMPARADA

4.1. Francia – Ley para una república digital

La República Francesa es uno de los estados pioneros, y que se encuentra a la vanguardia en la materia, de legislación sobre la economía colaborativa. En 2016, mediante la Ley para una República Digital (Loi 2016 - 1321, 2016), la legislación francesa, de manera proactiva, promulgó esta nueva normativa para velar por los participantes la economía digital. Ello lo realizó con dos objetivos, descritos en la misma ley: brindar a Francia una ventaja competitiva frente a otros mercados en el ámbito digital y adoptar un enfoque progresista del mundo digital.

En definitiva, esta ley abarca más que a la economía colaborativa, llegando al alcance de la digitalización de la economía, legislando sobre temas que se complementan el uno al otro, o que ven avances simultáneos. Dos ejemplos de ello son la protección de datos personales y la accesibilidad digital. Mediante el primero, se buscó fortalecer las medidas de seguridad para salvaguardar la privacidad y proteger los datos de sus ciudadanos que operen en el entorno digital. El segundo, respecto a la accesibilidad digital, busca garantizar el acceso a los servicios digitales a todos sus ciudadanos, buscando implementar mejores capacidades de conexión ya sea para las personas con discapacidades o aquellas que no están familiarizados con el mundo digital.

En lo que respecta a la economía colaborativa en sí, la ley en mención describe el origen de la economía colaborativa, viéndola como una necesidad social emergente dentro de la transformación digital por la que atraviesa la sociedad (La Rédaction, 2021). Como primera medida, la ley establece un marco normativo que obliga a las plataformas colaborativas a ser más transparentes con sus usuarios, como con la administración (la tributaria y demás instituciones públicas). A esta causa, determina que las plataformas deben actuar como sujetos obligados a proporcionar información tributaria detallada a las autoridades que correspondan (sean locales o nacionales), y a retener los impuestos y tasas nacionales y locales, entre los cuales se encuentra el IVA (Impuesto al Valor Agregado) de las operaciones, mas no el impuesto a la renta de los usuarios.

Es válido señalar que, un año previo a esta norma, ya existía regulación respecto a Airbnb. Esta obligó a la plataforma a recaudar una tasa de estancia, con lo que la administración tributaria francesa buscaba no solo facilitar la recolección de este tributo, sino que este sirva para poder identificar otras obligaciones tributarias de los usuarios (Pastor del Pino, 2017). Sin embargo, dentro de los argumentos para la ley para una república digital, se señalaba que los usuarios desconocían sus obligaciones tributarias, y que ello llevaba no solo a la evasión tributaria, sino que a una competencia desleal.

A pesar de este argumento, la legislación francesa determinó que la obligación de pagar el impuesto a la renta debía de recaer sobre el contribuyente, es decir, los usuarios de las plataformas.

Una crítica positiva a esta norma se encuentra en la inclusión de los usuarios de estas plataformas al sistema formal. Se señala que, si bien considera que los usuarios son autónomos, este avance contribuye a poder brindar protección social a los usuarios en cuanto su actividad pasa a ser parte del sistema formal tributario (CNIL, 2016).

Por lo contrario, si bien este avance en la legislación francesa ha sido saludado por su adaptación a la realidad económica, también existe un sector en Europa que señala que, en lugar de tomar posturas que faciliten este modelo económico, se debería de prohibir este tipo de actividad. Más allá de la tributación, este sector postula que estas plataformas intermediarias son, en realidad, empleadores que no cumplen con los derechos laborales fundamentales con sus colaboradores. Teniendo en cuenta que no es materia de esta investigación el aspecto laboral, es importante señalar que el estado francés, respondiendo a esta crítica, señaló la necesidad de empadronar a los usuarios de Uber y Airbnb en agencias locales para poder supervisar un trato justo a sus actividades (Mandel, 2016).

4.2. España – Ley de medidas de prevención y lucha contra el fraude fiscal y Ley Rider

En el Reino de España, la legislación sobre la economía colaborativa se abordó desde una motivación distinta a la de su vecino europeo. A diferencia de Francia, y a legislar por iniciativa propia, España debió adaptarse al Derecho de la Unión Europea (UE) y, sobre la Directiva

2016/1164 de la UE (en adelante, la directiva), que establecía la normas contra las prácticas de elusión fiscal que afectasen al mercado europeo, fue que debió legislar al encontrarse dentro de límite para hacerlo como estado miembro de la UE. La directiva, además, buscaba garantizar una tributación más equitativa en las plataformas intermediarias. Es así que, en julio de 2021, se promulga la Ley de medidas de prevención y lucha contra el fraude fiscal (, Ley Antifraude), y, un mes después, en agosto de 2021, se promulga la Ley Rider.

Lo primero que determina esta Ley Antifraude es que los usuarios de las plataformas se encuentran obligados a declarar sus ingresos, sin importar la cuantía de estos. Es decir, la norma, en línea con formalizar a los participantes de la economía colaborativa, busca dar una obligación base a todos los contribuyentes, y esto es el brindar la información de los ingresos, más allá que se consigne la obligación de pagar tributos sobre estos.

El segundo punto relevante es la responsabilidad atribuida a las plataformas. La norma señala que estas serán consideradas como responsables solidarios en la recaudación y remisión del IVA. Al igual que la norma francesa, las plataformas se ven sujetas a añadir el cobro de este tributo indirecto no solo por su propia actividad de intermediación, sino que también por la misma actividad que intermedian.

El tercer, y más costoso, punto para la economía colaborativa es la adaptación tecnológica de las plataformas al sistema de facturación y contabilidad español. Como se ha mencionado, las plataformas de economía colaborativa se caracterizan por tener una matriz en un país que favorezca su organización societaria y tributaria mundial, por lo que una sucursal que se encargue de operaciones en cada país es una práctica poco común. Esta nueva obligación incrementaría los costos de operación de cada plataforma, y estos se podrían ver trasladados a los usuarios finales.

A su vez, la Ley Antifraude también introduce nuevas infracciones tributarias que, en principio, tienen el objeto de hacer que los contribuyentes sean más diligentes (Wolter Kluwer España, 2024). Siendo unos de los objetivos de esta ley fomentar los pagos tributarios voluntarios, esta introduce recargos (penalidades) progresivos por pagos fuera de plazo. En lugar de incentivar a los nuevos contribuyentes autónomos a ponerse al día con su carga tributaria, esta norma actuaría

de manera disuasiva en la actualización de obligaciones de los usuarios en caso no hayan pagado, ya sea que no lo hayan hecho de manera adrede o por falta de conocimiento.

Por parte de la Ley Rider, con la llegada de esta ley se da un golpe a la economía colaborativa. Esta norma, brindado un plazo de adaptación a las plataformas intermediarias de tres meses, determinó que en el rubro de transporte y correspondencia no presentaban a usuarios proveedores autónomos, y, por lo contrario, estos debían ser asalariados de las empresas intermediarias.

Esta medida ha sido objeto de crítica en España, ya que, a la fecha, no ha mejorado las condiciones laborales de los trabajadores, y, en materia tributaria, esta norma ha generado un incremento en prácticas de subcontratación (contratación informal), que carecen del beneficio de la flexibilidad que brindaban las plataformas de intermediación (Novoa González, 2023). Esto no solo imposibilita la fiscalización tributaria, sino que también presenta casos de cierre de plataformas en el país, pudiendo llevar a una limitada oferta de plataformas respecto a este servicio, que, por complemento de la Ley Antifraude, ya podía presentar mayor formalidad tributaria de los usuarios.

Aun cuando España se encontró obligada como miembro de la UE a legislar la materia a grandes rasgos, y la Ley Rider tuvo un objeto más laboral, a pesar de haber tenido consecuencias tributarias, vemos que no se legisló sobre la materia en concreto. En la doctrina española podemos apreciar en que hay consensos conque el fin de una legislación específica sobre los retos tributarios que plantea la economía colaborativa deber realizarse sobre los términos de eficiencia en la recaudación y la equidad entre los contribuyentes, y no debe tratarse como accesoria a otra materia (Antón Antón & Bilbao Estrada, El consumo colaborativo en la era digital: un nuevo reto para la fiscalidad, 2016).

4.3. México – Régimen de Plataformas Digitales de 2020 y Reforma laboral en materia de plataformas digitales de 2024

Mientras que en España y Francia la tasa de empleo informal es de 15.30% y 13.10% respectivamente, en México la informalidad se encuentra en 31.80% (International Labour Organisation, 2024), con estimaciones que llegan a 54.5% (BBVA Research, 2024), muy similar

a la tasa de 51.90% del Perú. Es decir, nos encontramos frente a un país donde la informalidad tiene una presencia importante, sino mayoritaria, en su actividad económica. En ese sentido, es prudente considerar que el acercamiento a la economía colaborativa se habría de dar dentro de un margen que se adapte a la cultura tributaria del país.

En los Estados Unidos Mexicanos sí existe un tratamiento diferenciado para los usuarios de las plataformas digitales. El Régimen de Plataformas Digitales (en adelante, RPD) fue anunciado por el Servicio de Administración Tributaria (en adelante, SAT) de México en 2019, y entró en vigencia en junio de 2020. De acuerdo con el mismo SAT, el RPD fue establecido para regular las operaciones que se den en plataformas tecnológicas que actúen como intermediarias en la prestación de servicios, o la venta de bienes, en internet (Medina & Flores, 2022).

Como parte de la normativa que preciso el RPD, se determinó a las plataformas intermediarias como sujeto obligado a retener el IVA de las operaciones que se realizarán en su plataforma. A diferencia de los otros países mencionados, en México se da un paso adicional respecto al rol de las plataformas: estas se encuentran obligadas a retener el impuesto a la renta de las personas físicas que brindan sus servicios a través de ellas. Asimismo, brindan la obligación a estas plataformas de emitir los certificados de retención en un plazo de cinco días hábiles luego del mes comprendido.

Como primer punto, podemos observar cómo es que el PDT impone un incremento en la carga administrativa de las plataformas intermediarias. Nuevamente, nos vemos en un escenario que incrementaría los costos de operación de la plataforma, los cuales se verán trasladados a sus usuarios, y esto se puede interpretar como un obstáculo al libre y, en principio, poco costoso acceso a la economía colaborativa.

Por otra parte, una innovación que encuentra su razón en el principio de igualdad, en línea de tratar igual a los iguales y desigual a los desiguales, es las tasas diferenciadas para el IVA. En principio, la tasa es de 16%, y se señala que el cliente debe retener este monto, solo la mitad si el proveedor está cuenta con una identificación tributaria, o su totalidad de este no proveer una. Sin embargo, se brinda la opción al proveedor de la plataforma digital de ser este mismo quien retenga el IVA,

pero la tasa aplicable en este supuesto pasaría a ser de 8%. Por supuesto, ello requiere de ciertas condiciones, y limita al proveedor a no poder efectuar disminución alguna dentro de lo permitido respecto al IVA (Servicio de Administración Tributaria, 2025). Pero, a pesar de ello, se aprecia una simplificación significativa en el pago este impuesto, y un incentivo que invita a formalizarse mediante este régimen.

Por parte del impuesto a la renta, el RPD señala que el cliente también deberá retener este tributo, y esta retención puede ir de 20% hasta el 36%. No obstante, el SAT brinda, nuevamente, beneficios a aquellas personas que cuenten con identificación tributaria y gestionen su autoretención. Se brindan tasas diferenciadas para diferentes rubros: 4% para arrendamiento de inmuebles, 2.1% para servicios de transporte, y 1% para venta de bienes o servicios, siempre y cuando el contribuyente cuente con identificación tributaria y participe en el RPD (Editorial Konta, 2023). Estas autoretenciones del SAT los determina como pagos definitivos: si contribuyentes optan por esta formalización, se considera que las retenciones como pago único del impuesto a la renta. El límite está, porque de lo contrario múltiples personas quisieran optar por este régimen, en un ingreso anual máximo de 300,000 pesos mexicanos (aproximadamente, 54,000 soles peruanos, al cierre de 2024).

A pesar de estos avances y especificaciones, el régimen tributario que México presenta para la economía colaborativa no se escapa de una crítica recurrente. Esta es que a la normativa sobre la materia le falta de una definición clara respecto a lo que es la economía colaborativa. Una definición clara no solo permitiría clasificar y sistematizar las actividades que comprenden a la economía colaborativa, que se han dado hasta cierto alcance, sino que también abrirá las puertas a una regulación específica acorde con las necesidades de la operación (Arley Orduña, 2019).

Sin perjuicio de ello, vemos cómo México ha optado por brindar beneficios significativos por la formalización tributaria de sus contribuyentes. Esto, en cuanto la formalización de este grupo de contribuyentes sí tendría un impacto significativo sobre la presión fiscal, a diferencia del impacto que tendría en economías más desarrolladas como la de España y Francia.

Ahora bien, como en los otros países estudiados, México ha complementado el marco normativo que afecta a la tributación en la economía colaborativa con normativa laboral, que a su vez tiene impacto sobre lo tributario. La reforma a la Ley Federal de Trabajo de 2024 se brinda de manera específica para las operaciones que requieran la presencia física del proveedor para la prestación del servicio y se gestionen a través de una plataforma digital. Es decir, el servicio de transporte y correspondencia.

La innovación legislativa se encuentra en determinar si existe una relación laboral o no en función a los ingresos del usuario: si estos, mediante la plataforma únicamente, son mayores a un sueldo mínimo en el periodo de un mes, el usuario será considerado colaborador de la plataforma digital. Asimismo, si la persona pasara a no tener actividad en la plataforma, o a tener ingresos menores al sueldo mínimo, la relación laboral se entenderá como terminada (Morales, et al., 2024).

Esta posible inconsistencia en la materia postula desafíos tributarios, tanto para el colaborador como para el empleador. Sin tener en consideración horas laboradas, se crea una obligación para la empresa que puede ser pasada por desapercibida. Si el colaborador cumple con el sueldo mínimo el último día del mes, ¿ha de recibir todos los beneficios laborales? Si la empresa tiene obligaciones tributarias proyectadas, en lo que concierne a retenciones y pagos correspondientes, ¿se debe ajustar de manera repentina a administrar a un usuario que calificó como colaborador el último día? Y, por parte del colaborador, o trabajador autónomo, en caso de no llegar a la remuneración mínima vital en esta plataforma, y tener otras fuentes de ingreso de otras plataformas de fin similar (por ejemplo, Uber y Cabify), puede ingresar al RPD, o se mantiene dentro del régimen regular. Por último, cómo puede anticipar el usuario de la plataforma cuánto será su ingreso, de modo que a inicio de mes se pueda acoger a las autoretenciones del RPD y obtener sus beneficios, ¿o deberá quedar este sujeto a la administración de la plataforma? Esta norma, en lugar de facilitar la introducción al sistema formal, puede llegar a obstaculizar la misma.

CONCLUSIONES

De lo expuesto en la presente investigaciones, podemos determinar las siguientes conclusiones:

La economía colaborativa presenta el desafío de una baja presión fiscal, con raíces en la cultura tributaria del país, identificada por la elusión y evasión tributaria, de la cual esta última tiene como principal modalidad a la subdeclaración de ingresos.

El marco normativo vigente en el Perú resulta insuficiente para abordar la complejidad de la economía colaborativa. Y, si bien existen normas, como el Decreto Legislativo N° 1623, que pueden aplicarse a determinados elementos del modelo económico, al no haber sido este el objeto de la misma, resultan ineficientes al no haberse creado de manera específica para esta, empezando desde una falta de definición del fenómeno de la economía colaborativa y sus actores.

La falta de regulación específica presenta distintos desafíos tributarios, incluyendo la dificultad para identificar a los contribuyentes, la desigualdad en la fiscalización y la falta de formalización (a causa de falta de incentivos tributarios). En el marco económico, que los actores de la economía colaborativa actúen al margen de la formalidad limita su crecimiento económico, lo cual a su vez limita combatir las brechas económicas y sociales que hay en el país.

Con respecto a las plataformas que operan en el Perú, de las cuales se analizaron a Uber, Airbnb y Fiverr, se puede apreciar que la economía colaborativa abarca diferentes actividades económicas, de las cuales todas tienen la similitud de contar con una plataforma digital intermediaria. La actividad de intermediación de estas plataformas ya cuenta con legislación desarrollada, sin embargo, ella cuenta con desafíos en su aplicación al ser las plataformas no domiciliadas. El Decreto Legislativo N° 1623 innovó con nuevos mecanismos para que estos actores no domiciliados puedan cumplir con la normativa nacional. En cuanto a los otros actores, los proveedores de servicios y clientes, a pesar de que tienen obligaciones tributarias dentro del marco de las leyes del IGV e IR, estos no cumplen con ellas, ya sea por falta de conocimiento o de manera adrede, y la SUNAT tiene una desafiante tarea en fiscalizarlos, al no contar con los mecanismos apropiados para hacerlo.

La economía colaborativa, por su naturaleza tecnológica, presenta una ventaja competitiva frente a la economía tradicional. El brindarle un tratamiento tributario distinto puede perjudicar a esta última, generándole una ventaja competitiva tributaria adicional. Asimismo, el modelo económico presenta una naturaleza asociativa entre sus usuarios autónomos, lo cual se presenta como ventaja competitiva adicional. Corresponde a la legislación determinar si, efectivamente, esta ventaja cambia la naturaleza del origen de la renta (de capital o de trabajo a empresarial).

El marco de principios constitucionales del Perú sí presenta una base donde no solo se justifica el contar con un trato diferenciado, mediante regulación específica, hacia la economía colaborativa, sino que también lo presenta como una obligación dentro del Estado social de Derecho que tiene el país.

Para llegar a ello, la administración tributaria debe reforzar su rol como orientador en materia tributaria con los contribuyentes. Esta tarea debe cumplir en colaboración con las plataformas digitales, quienes tienen un alcance más cercano a los contribuyentes.

Por último, en la legislación comparada podemos apreciar cómo es que se tiene un enfoque gradualmente distinto en cada país, pero existe consenso en qué se requiere legislación específica base para identificar a los actores de la economía colaborativa y a sus obligaciones. La colaboración con las plataformas es un aspecto esencial en este tipo de legislación, y se tiene que determinar su grado de obligación, que puede ir desde informar hasta ser agente de retención. No obstante, la sobrerregulación puede llegar a generar confusiones en la materia, como lo es con la Ley Rider en México.

En síntesis, aplicando una regulación específica a la economía colaborativa, que se adapte a la cultura tributaria del país, se podrá incrementar la recaudación tributaria e incrementar la presión fiscal.

RECOMENDACIONES

A partir del análisis realizado en la presente investigación, se postulan las siguientes recomendaciones:

1. Desarrollo de un marco normativo específico

Es necesario contar con legislación que se adecúe a la realidad económica de hoy en día, por lo que un marco normativo que no solo tenga como alcance a la economía colaborativa, sino que sea el objeto del mismo, es imperativo. Lo primero que debe incluir es una clara definición de la economía colaborativa, que haga sencilla la identificación de sus actores y actividades. Asimismo, la norma debe incluir la aplicación del IGV y el IR en la economía colaborativa, la cual debe estar sustentada en la realidad tecnológica de hoy en día, y debe abordar la tributación de todos sus actores: plataforma, proveedor y cliente.

2. Fortalecimiento de cumplimiento tributario y fiscalización

La SUNAT debe implementar mecanismos más eficaces para supervisar las actividades de los usuarios de plataformas colaborativas. La alternativa más recomendada, y aplicada en manera similar en la legislación comparada vista, es la de garantizar el intercambio de información con las plataformas digitales. Ello debe ser acompañado por una posterior fiscalización para lograr hacer efectiva la recaudación, la cual debe ser distinta, en función al perfil que caracteriza a los usuarios de la economía colaborativa.

3. Incentivos tributarios para la formalización

Se recomienda ofrecer incentivos tributarios para los usuarios de la economía colaborativa. Para acceder a estos, los usuarios deberán estar debidamente registrados y cumplir con sus ingresos. Al igual que en el modelo mexicano, se recomienda que estos incentivos se presenten con diferencias significativas que se presenten como una buena oportunidad para los usuarios. Este régimen deberá apoyarse en las plataformas para que las declaraciones se puedan generar de manera automática.

En ese sentido, el desarrollo de un régimen tributario simplificado, que sea aplicable hasta determinado nivel de ingresos, permitirá a los contribuyentes a cumplir con sus obligaciones tributarias sin mayor carga administrativa.

4. Educación tributaria y colaboración con las plataformas

Si bien es el deber de la administración tributaria la educación y orientación de los contribuyentes, esta es una tarea que resulta ineficiente e ineficaz sin el apoyo de las plataformas. Desde la comunicación de las obligaciones tributarias, hasta el acompañamiento en el cumplimiento de estas, la SUNAT debe tener a las plataformas digitales como un aliado que no medie solo las actividades de sus usuarios, pero también su cumplimiento tributario.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álamo Cerrillo, R., & Romero Saiz, M. (2023). Ineficiencia de las normas tributarias ante la economía digital: nuevas reglas de tributación y cumplimiento cooperativo. *Crónica Tributaria*, 11-42.
- Álvarez Paredes, A. B. (2019). *Economía colaborativa y su regulación en el Perú*. Arequipa: Universidad Católica San Pablo.
- Informe 094-2010-SUNAT/2B0000 (Intendencia Nacional Jurídica 06 de julio de 2010).
- Achahui Gamarra, D. R. (2020). *La economía colaborativa y el impuesto a la renta, caso Airbnb, ciudad del Cusco, periodo 2018*,. Cusco: Universidad Andina del Cusco.
- Antón Antón, Á. (2019). El ordenamiento tributario frente a los retos de los modelos de economía colaborativa surgidos en el contexto de la economía digital. *Retos y oportunidades de la administración tri- butaria en la era digital*, 179-214.
- Antón Antón, Á., & Bilbao Estrada, I. (2016). *El consumo colaborativo en la era digital: un nuevo reto para la fiscalidad*. Madrid: Instituto de estudios fiscales.
- Araoz Villena, L. A., & Ramírez-Gastón Seminario, A. (2007). Los contratos de colaboración empresarial y de asociación de participación celebrados entre domiciliados en el país: su tratamiento tributario en la ley del impuesto a la renta y en la ley del impuesto general a las ventas. *Derecho & Sociedad*, 244-254.
- Arley Orduña, A. M. (2019). Economías colaborativas: propuesta de metodología de identificación y regulación en México. *Revista Latinoamericana de Derecho Social*, 3-35.
- Armijos González, P. O. (2021). La importancia del principio de capacidad contributiva en el régimen tributario ecuatoriano. *Foro Revista de Derecho*, 150-168.
- BBVA Research. (2024). *México - Informalidad, el gran ausente en la política pública*. Bilbao: BBVA Research.
- Cabrera Sánchez, M. A., Sánchez Chero, M. J., Cachay Sánchez, L. d., & Rosas Prado, C. E. (2021). Cultura tributaria y su relación con la evasión fiscal en Perú. *Revista de Ciencias Sociales*, 204-218.
- Calderón Corredor, Z. (2020). Economía de plataforma y fiscalidad: estrategias para un cumplimiento tributario sostenible. *Ius et Praxis*, 1-22.

- CNIL. (16 de noviembre de 2016). *CNIL*. Obtenido de Ce que change la loi pour une République numérique pour la protection des données personnelles: <https://www.cnil.fr/fr/ce-que-change-la-loi-pour-une-republique-numerique-pour-la-protection-des-donnees-personnelles>
- Cornejo Espinoza, S. A. (2017). *La evasión tributaria y su impacto en la recaudación fiscal en el Perú*. Lima: Universidad César Vallejo.
- Correcher Mato, C. J. (2018). Economía colaborativa y recaudación tributaria: especial consideración al papel de la plataforma. *Quincena Fiscal*, 81-214.
- Crispin Alva, J. D., & Parra Vásquez, G. M. (2024). *Análisis del impacto en el Impuesto a la Renta de los servicios de intermediación de transporte prestados por plataformas digitales en el Perú: el caso UBER*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- D.U. N° 007-2020. (2020). *Decreto de Urgencia que aprueba el marco de confianza digital y dispone medidas para su fortalecimiento*. Gobierno del Perú.
- Decreto Legislativo N° 1623. (04 de agosto de 2024). Diario Oficial El Peruano.
- Echaiz Moreno, D., & Echaiz Moreno, S. (2014). La elusión tributaria: análisis crítico de la actual normatividad y propuestas para una futura reforma. *Derecho & Sociedad*, 151-167.
- Editorial Konta. (24 de noviembre de 2023). *Konta.com*. Obtenido de Konta.com: ¿Cómo darse de alta en el Régimen de Plataformas Digitales?
- Ezeta Carpio, S. (2018). Tratamiento de la exportación de servicios en el Impuesto General a las Ventas: evolución y régimen actual. *Derecho & Sociedad*, 171-183.
- Fondo Multilateral de Inversiones; IE Business School. (2016). *Economía colaborativa en América Latina*. Madrid: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Fonseca Saldaña, R. R., & Estela Estela, A. H. (2020). El turismo de los Millennials; Airbnb y la economía colaborativa. *Gestión en el Tercer Mundo*, 99-106.
- García Núñez, A. (2019). *La economía colaborativa. Su evolución*. Madrid: Univesidad Pontificia Comillas. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE).
- Gil García, G. (2019). La economía colaborativa en el sector del transporte y del alojamiento: una aproximación desde el derecho tributario. *RJUAM*, 139-161.
- Gómez, G., Elías Quinde, F. A., & Vásquez de la Cruz, M. A. (2024). Cultura tributaria y cumplimiento tributario en personas generadoras de rentas de cuarta categoría en Perú. *Cuaderno de contabilidad*, 1-17.

- Hernández Berenguel, L. (1993). El poder tributario y la nueva Constitución. *Revista del Instituto Peruano de Derecho Tributario*, 17-29.
- Hernández Carrión, J. R. (2022). Deconstruyendo la “peer-to-peer sharing economy”: El desafío de la “economía colaborativa” a las cooperativas de plataforma en la era del pos-trabajo del siglo XXI. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 177-204.
- International Labour Organisation. (2024). *ILO modelled estimate database*. ILOSTAT. Obtenido de World Bank Group - Gender Data Portal: <https://genderdata.worldbank.org/en/indicator/sl-emp-self-zs?gender=total>
- La Rédaction. (9 de marzo de 2021). *L'économie collaborative : un nouveau modèle socio-économique ?* Obtenido de Vie publique: <https://www.vie-publique.fr/eclairage/19381-leconomie-collaborative-un-nouveau-modele-socio-economique>
- Linvigston, M. A. (2020). *Tax and Culture: Convergence, Divergence and the Future of Tax Law*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Loi 2016 - 1321. (7 de octubre de 2016). *Loi pour une République numérique*. Francia: Journal officiel.
- Lucas Durán, M. (2017). Problemática jurídica de la economía colaborativa: especial referencia a la fiscalidad de las plataformas. *Anuario Facultad de Derecho - Universidad de Alcalá*, 131-172.
- Lucas Durán, M. (2020). Fiscalidad en la economía colaborativa. *Información Comercial Española Revista de Economía*, 113-139.
- Mandel, C. (2016). L'économie collaborative: de l'enthousiasme à la vigilance. *Pour la solidarité*, 2-11.
- Martínez F. Cué, D. (2018). Sobre el incierto futuro del trabajo y del rol de los actores sociales. *Economía*, 69-100.
- McGinnis, J. O. (2018). The Sharing Economy as an Equalizing Economy. *Notre Dame Law Review*, 329-370.
- Medina, A. L., & Flores, U. (2022). Tratamiento Fiscal de las Plataformas Digitales en México y su comportamiento en tiempos de COVID 19. *Revista Raites*, 70-90.
- Medrano Cornejo, H. (1991). *Derecho tributario*. Lima: Talleres de Artes Gráficas Espino.

- Medrano Cornejo, H. (2018). *Derecho tributario - Impuesto a la renta: aspectos significativos*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Morales, H., García, F., Muszquiz, S., Marquez, J. M., Torra, J. C., & Gómez, D. (2024). *Reforma a la Ley Federal del Trabajo en materia de plataformas digitales en México*. Ciudad de México: Holland & Knight Alert.
- Novoa González, R. (2023). *La Ley Rider no está funcionando: los repartidores organizan huelgas y critican las irregularidades de Glovo*. Madrid: El Salto.
- Oei, S.-Y., & Ring, D. (2016). Can Sharing Be Taxed? *Washington University Law Review*, 969-1069.
- Pastor del Pino, M. (2017). Economía colaborativa: situación, problemas tributarios y vías de actuación. *Crónica Tributaria*, 155-183.
- Peñaranda Castañeda, C. (23 de Setiembre de 2019). Evasión tributaria en rentas de trabajo supera los S/ 3,000 millones. *La Cámara*, págs. 6-8.
- Pérez Guerra, J. (2021). Vivienda e informalidad urbana: el caso de Airbnb y sus posibles impactos en un distrito de Lima. *La Colmena*, 19-33.
- Priora, G., Postiglione, M., Valerio, S., Sanna, V. S., & Bassetti, C. (2022). Unsettled State of Regulation: Italy's Hard Path Towards Effective Rules for the Sharing Economy. *Palgrave MacMillan*, 305-324.
- Rasteletti, A. (2017). *La economía colaborativa y los retos para la política y administración tributaria*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Finanzas.
- Reaño Peschiera, J. L. (2003). Límites a la atribución de responsabilidad por delitos tributarios cometidos en el ámbito empresarial. *Ius et veritas*, 293-308.
- Ruiz de Castilla, F. (2017). *Derecho tributarios: temas básicos*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Ruiz Hidalgo, C., & Siota Álvarez, M. (2021). La colaboración de las plataformas digitales en la aplicación y en la recaudación de tributos. *Themis - Revista de Derecho*, 175-192.
- Russell, B. (2014). You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online. *Journal of Business Research*, 1595-1600.
- Sanguinetti, D. (21 de octubre de 2024). *Sunat apuntaría a anfitriones de Airbnb por declaraciones del 2023: ¿qué sanciones habría?* Obtenido de PPU Legal: <https://ppulegal.com/ppulegal/sunat-apuntaria-a-anfitriones-de-airbnb-por-declaraciones-del-2023-que-sanciones-habria/>

- Serrano Antón, F. (2020). Las reglas de coordinación fiscal internacional en el marco de la economía colaborativa: los pilares I y II de la OCDE y el cambio de paradigma fiscal. *Información Comercial Española Revista de Economía*, 27-53.
- Servicio de Administración Tributaria. (2025). *Gobierno de México*. Obtenido de Secretaría de Hacienda y Crédito Público: http://omawww.sat.gob.mx/plataformatecnologicas/Paginas/PersonasFisicas/personasfisicas_comprobantes.html
- Sevillano Chávez, S. (2014). *Lecciones de derecho tributario: principios generales y Código Tributario*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Sobrino Ruiz, M., & Maudes Gutiérrez, A. (2016). La regulación debe justificarse por la existencia de fallos de mercado como la información asimétrica o la existencia de externalidades. *Economía Colaborativa en América Latina*, 26-27.
- Sotomayor Hernández, P., & Valverde Casas, N. (2019). La imposición al consumo en la era de los servicios digitales. *Themis Revista de Derecho*, 29-40.
- SUNAT. (febrero de 2025). *Tributación de no domiciliados*. Obtenido de SUNAT: <https://orientacion.sunat.gob.pe/listado-de-sujetos-no-domiciliados-inscritos-en-el-ruc>
- Thomas, K. D. (2018). Taxing the Gig Economy. *University of Pennsylvania Law Review*, 1415-1473.
- Ulas, G. (2020). La tributación de las economías de plataformas: el nuevo desafío global. *Dixi*, 1-20.
- Vega García, A. (2017). Retos fiscales de la economía colaborativa. *Tendencias y desafíos fiscales de la economía digital*, 589-604.
- Villanueva Gutiérrez, W. (2023). *Fundamentos del Impuesto General a las Ventas*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- WageIndicator.org. (enero de 2025). *tusalario.org*. Obtenido de Conductores de automóviles, taxis y camionetas : <https://tusalario.org/peru/carrera-profesional/peru-salario-y-ocupacion/peru-conductores-de-taxis-autos-y-camionetas>
- Wolter Kluwer España. (2024). *Puntos clave de la Ley Antifraude 11/2021*. Madrid: Wolters Kluwer España.
- Wolters Kluwer España. (2018). Actividades con mayor control tributario: economía digital y colaborativa. *Especial Directivos*, 35-38.