

¿Solucionará el acuerdo del G20 la elusión fiscal de las multinacionales?

20 julio 2021 20:50 CEST

Shutterstock / alleachday

Autores



José M. Durán Cabré
Profesor de Economía Pública y Sistema Fiscal, Universitat de Barcelona



Alejandro Esteller-Moré
Catedrático de Economía & Director del área de imposición del IEB, Universitat de Barcelona

Hace nada más y nada menos que 45 años un libro blanco del Ministerio de Hacienda de España señalaba:

“Otra forma análoga [de elusión fiscal] consiste en el desplazamiento de beneficios entre diversas sociedades constitutivas de un grupo, de forma que estos aparezcan en los lugares más convenientes”.

La expresión “lugares más convenientes” hacía referencia a países de baja tributación o, directamente, a paraísos fiscales. Desde entonces, las multinacionales han venido realizando ese “desplazamiento de beneficios” a través de diversas estrategias fiscales siendo la de los precios de transferencia la más habitual.

Con los años, este problema se ha ido acentuando favorecido, entre otros, por la digitalización. Curiosamente, la digitalización ha sido la “gota que ha colmado el vaso” de la elusión fiscal por parte de muchas empresas.

¿Le gusta lo que lee? ¿Quiere más?

Suscribirme al boletín

El origen de los cambios que se están produciendo en la actualidad se retrotrae a 2015, con el [proyecto BEPS](#) (en inglés, *Base Erosion and Profit Shifting*) de la OCDE y el G-20. En este proyecto se establecen hasta quince recomendaciones (*Acciones*) para evitar las [estrategias de elusión fiscal](#) en el impuesto sobre sociedades por parte de las multinacionales.

Algunas de esas recomendaciones ya están incorporadas a la legislación del impuesto sobre sociedades español (Acción 4, 5 o 13). En este sentido, pues, España ha sido especialmente proactiva.

La última gran novedad a nivel global se dio el pasado 1 de julio cuando, bajo la coordinación de la OCDE, [132 países](#) (entre ellos EE.UU. y China, pero de momento sin Irlanda, uno de los principales beneficiados por la situación actual) se comprometieron con la Acción 1 (“Abordar los retos de la economía digital para la imposición”), a través del desarrollo de dos pilares fundamentales, brevemente explicados en una [declaración institucional](#).

Tributar allá donde se obtiene el beneficio

El primer pilar persigue que al menos una parte de los beneficios de las grandes multinacionales tribute en los países donde se utilizan o consumen sus productos, sin necesidad de tener ninguna presencia física en los mismos. En otras palabras, se tributarán en función de dónde esté el consumidor, al margen de dónde se sitúe la sociedad que vende el producto.

Para que este pilar se aplique a los beneficios de una multinacional, deben cumplirse dos circunstancias:

1. Que el nivel de facturación global de la multinacional supere los 20 000 millones de euros y aquella obtenga una rentabilidad superior al 10%, entendida como beneficios antes de impuestos sobre nivel de facturación.
2. Que la cifra de facturación obtenida por la multinacional en el país de los consumidores sea de al menos un millón de euros (250 000 euros en pequeños estados).

Si se dan esas dos circunstancias, entre el 20 y 30% del beneficio de la multinacional por encima de la rentabilidad mencionada del 10% se atribuirá a los países donde se utilicen o consuman los productos, quienes, en consecuencia, lo podrán gravar.

La aplicación práctica de este primer pilar requerirá el desarrollo de nuevas normas como, por ejemplo, la definición del lugar donde se considera que se utiliza o consume un producto o la manera de calcular el beneficio que queda finalmente gravado en un territorio.

Se prevé que el trabajo pendiente de desarrollo para poder aplicar este primer pilar se desarrollará a lo largo de 2022, de manera que ya resulte de aplicación en 2023. Sin duda, este acuerdo supone un importante avance en tributación a nivel internacional, pues implica establecer un criterio de asignación del impuesto sobre sociedades diferente al que ha imperado en los últimos cien años. Una parte de los beneficios se asigna allá donde se sitúa la demanda y no el productor.

Establecer un tipo mínimo común de tributación

El segundo pilar del acuerdo consiste en el establecimiento de un tipo mínimo efectivo del 15% sobre los beneficios de aquellas multinacionales que facturen más de 750 millones de euros.

Así, cuando el tipo efectivo de un país, calculado de manera homogénea, según prevé el acuerdo, no alcance el mínimo de 15%, esos beneficios se gravarán con un tipo impositivo complementario hasta alcanzar dicho nivel. Por lo tanto, en el acuerdo se especifica que el nivel mínimo de imposición se establece tomando el tipo efectivo, calculado de manera homogénea y estimado país por país.

El desarrollo de este doble pilar hará innecesaria la existencia de los tributos que han ido introduciendo de manera unilateral diversos países, [entre ellos España](#), sobre determinados servicios digitales. Se crea así un marco fiscal menos distorsionador para las inversiones.

El diablo está en los detalles

Lo que no se llegó a resolver en 40 años parece, pues, haber cogido velocidad de crucero en los últimos cinco. Eso sí, hay que estar pendiente de dos aspectos:

1. La concreción de los detalles legales e institucionales, así como de su posterior aplicación por parte de las respectivas administraciones tributarias.
2. Este cambio no implica necesariamente que sean las sociedades (sus propietarios) quienes efectivamente acaben pagando el incremento de la factura fiscal (esto es, lo que pagarían ahora menos lo que pagaban antes, cuando trasladaban sus beneficios a los "lugares más convenientes", que podía llegar a ser cero).

Quién pague este incremento es una cuestión de incidencia impositiva tal que, dependiendo de la sensibilidad de la demanda a cambios en el precio, puede ser que lo acabe pagando el propio consumidor o los proveedores de bienes y servicios a esas multinacionales. Un ejemplo lo tenemos en el caso de [Amazon y la tasa Google](#).

Ajustes contables

Independientemente de quién lo acabe pagando, lo que está claro es que alcanzar este cambio provocará que países como España vean aumentar su recaudación. En [un estudio anterior al acuerdo del G20](#), miembros de la Universidad de California en Berkeley y de la Universidad de Copenhague desarrollaron una metodología que permite estimar los beneficios *perdidos*, así como la recaudación que se obtendría corrigiendo el desplazamiento de beneficios por motivos fiscales.

Los investigadores estimaron que, para 2015, la recaudación en España se habría incrementado en 4 242 millones de dólares, esto es, un 14%. Casi 3,5 veces más de lo que se espera recaudar por la *tasa Google*.

Ahora bien, aquí también hay que ser cautos. Por un lado, estos cálculos se han realizado aplicando a los beneficios desplazados el tipo nominal (25%), por lo que el importe estimado sería un máximo. Si se aplicara el tipo efectivo, la recaudación extra serían unos 2 375 millones de dólares.

Por otro lado, los beneficios desplazados están cuantificados a partir de la [contabilidad nacional](#), que no incorpora ganancias de capital. Además, la depreciación allí consignada no tiene por qué coincidir con la fiscal y tampoco las pérdidas empresariales se compensan igual que en la normativa fiscal. En estos casos, la corrección podría ser tanto al alza como a la baja.



globalización economía digital fiscalidad OCDE beneficios empresariales acuerdos
empresas multinacionales paraíso fiscal evasión fiscal