
El nuevo marco internacional de la fiscalidad de las multinacionales

José M. Domínguez Martínez y Carmen Molina Garrido

EL NUEVO MARCO INTERNACIONAL DE LA FISCALIDAD DE LAS MULTINACIONALES

RESUMEN

Este trabajo tiene como objetivo ofrecer una visión introductoria acerca del alcance y las implicaciones de la reforma del marco internacional de la fiscalidad de las multinacionales acordada en la reunión del G7 de junio de 2021 y posteriormente asumida por 132 países, así como por el G20. Inicialmente se exponen los fundamentos del sistema que ha estado vigente desde hace un siglo, así como las deficiencias puestas de manifiesto a lo largo del tiempo, acentuadas en un contexto de globalización y digitalización. Posteriormente, tras aludir a los antecedentes sobre la materia, se efectúa un repaso del desarrollo del proyecto impulsado por la OCDE para hacer frente al fenómeno BEPS, en el que se basa el referido acuerdo del G7. Los principales aspectos de éste, sustentando en los denominados Pilares Uno y Dos, son objeto de exposición y análisis. Su implementación representa un hito de gran trascendencia que dará lugar a una importante transformación en el ámbito de la fiscalidad de las multinacionales.

Palabras clave: Tributación multinacionales; Impuesto sobre sociedades; BEPS; G20; G7; OCDE.

ABSTRACT

This paper aims to provide an introductory view on the scope and implications of the reform of the international framework for multinational taxation agreed at the G7 meeting in June 2021 and subsequently assumed by 132 countries, as well as by the G20. Initially, the foundations of the system in place for a century are exposed, as well as the deficiencies revealed over time, accentuated in a context of globalization and digitization. Subsequently, after a brief background on the matter, a review is made of the development of the project promoted by the OECD to deal with the BEPS phenomenon, on which the aforementioned G7 agreement is based. The main aspects of this, based on the so-called Pillars One and Two, are the object of exposition and analysis. Its implementation represents a major milestone of great significance that will lead to an important transformation in the field of multinational taxation.

Keywords: multinational taxation; corporate taxation; BEPS; G20; G7; OECD

JEL Classification: F23; H25; H26.

AUTORES

JOSÉ M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ es Catedrático de Economía Aplicada (Hacienda Pública) de la Universidad de Málaga y Director del proyecto de educación financiera Edufinet.

CARMEN MOLINA GARRIDO es Doctora en Economía por la Universidad de Málaga. Profesor contratado Doctor en el Departamento de Economía Aplicada (Hacienda Pública) de la Universidad de Málaga.

Fecha de envío: *10 de septiembre de 2021*

Fecha de aceptación: *17 de septiembre de 2021*

LICENCIA DE USO

Este documento de trabajo puede ser utilizado bajo licencia Creativecommons



<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/legalcode.es>

ÍNDICE

Índice	4
1. Introducción	5
2. El marco fiscal internacional de las sociedades: una arquitectura vulnerable al cambio económico	7
3. La evolución de la tributación de las sociedades en el contexto internacional: el fenómeno BEPS	11
4. La revisión del marco fiscal internacional de las sociedades: antecedentes	15
5. La adopción del acuerdo del G7 de junio de 2021	19
6. Valoración y perspectivas	24
7. Referencias bibliográficas	29
8. ANEXO	39
Queremos saber su opinión sobre este documento de trabajo	42

1. INTRODUCCIÓN

El análisis de las consecuencias de la fiscalidad en el plano internacional está presente ya en los primeros tratados de los economistas clásicos, y representa una preocupación permanente entre los hacendistas. Así, no es de extrañar que cuando, en la segunda década del siglo XX, se establecieron los principios rectores que habrían de regular la aplicación de los impuestos sobre actividades y flujos económicos transnacionales se recurriera a significados representantes de la academia (League of Nations, 1923).

El marco que rige en la actualidad para el tratamiento fiscal de los beneficios de las sociedades que actúan en el ámbito internacional encuentra sus raíces en el sistema aprobado hace ya casi un siglo por la Liga de las Naciones. Se trata de un sistema que funcionaba bastante bien cuando las economías nacionales estaban poco integradas y el grueso de las transacciones económicas correspondía a bienes materiales. A medida que se fue produciendo una mayor integración económica, se ha ido avanzando en la digitalización y ha aumentado el peso de los intangibles, sus deficiencias se fueron poniendo de manifiesto. En estas circunstancias, acentuadas por los adelantos tecnológicos y la facilidad para la realización telemática de transacciones financieras, la tarea del gravamen de los beneficios de las corporaciones multinacionales se hace mucho más difícil y compleja, en un marco donde, de por sí, viene incrementándose la complejidad de la fiscalidad de las multinacionales (Asen, 2021).

Aun dentro del aparente respeto del marco legal vigente, tales corporaciones tienen la oportunidad de establecer esquemas empresariales para distribuir nominativamente sus flujos de ingresos y gastos, con independencia de cuál sea su sustrato real, a fin de minimizar su carga tributaria total. El fenómeno conocido como "erosión de bases y traslado de beneficios" (BEPS, por sus siglas en inglés: "base erosion and profit shifting") ha ido adquiriendo una creciente importancia a lo largo de las últimas décadas, en un panorama internacional caracterizado por grandes diferencias fiscales entre países y donde es relativamente fácil aprovechar los intersticios de las regulaciones nacionales para reducir muy apreciablemente el montante de las obligaciones impositivas. La noción de "planificación fiscal agresiva" ha sido acuñada como expresión de una ordenación de las estrategias fiscales con ese propósito esencial.

La minoración de la carga fiscal lograda por las multinacionales tiene consecuencias en diversos planos: i) de entrada, ocasiona una merma de

los ingresos fiscales, en comparación con los que se obtendrían si la tributación de los beneficios respondiera a criterios de actividad económica genuina; ii) asimismo, puede crear distorsiones entre países en función de sus posiciones en los circuitos económicos reales y contables; iii) puede también generar desigualdades competitivas entre las multinacionales y las empresas nacionales que operen en los mismos mercados; y iv) crea un sentimiento de malestar entre la población, que percibe una posición fiscal injustificada precisamente en las empresas con mayor potencial económico.

La OCDE es el organismo internacional que ha venido abanderando, con el apoyo explícito del G20, la lucha contra el fenómeno BEPS, y en el año 2013 puso en marcha un programa para hacerle frente, al que se han incorporado más de 130 países. Ya en 2015 se aprobó un plan de acción basado en 15 líneas, a partir del cual ha venido desarrollándose un arduo proceso de negociación con el objetivo de reformar el marco global de la fiscalidad de las multinacionales.

A raíz de las propuestas lanzadas recientemente por la Administración Biden (Domínguez Martínez, 2021a; Financial Times, 2021a), las negociaciones parecían ya bastante maduras para alcanzar un acuerdo. Éste finalmente se ha producido en el marco de la reunión del G7 (Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Reino Unido) celebrada a primeros de junio de 2021 (Domínguez Martínez, 2021c) ¹.

El acuerdo fue comunicado con fecha 5 de junio: "Los ministros de finanzas del G7 llegan a un acuerdo sísmico sobre la reforma fiscal global que significará que los mayores gigantes tecnológicos multinacionales paguen su parte justa de impuestos en los países en los que operan", con un tipo mínimo global del 15% (Domínguez Martínez, 2021b)². El ministro de finanzas francés, Bruno Le Maire, había manifestado la voluntad de mostrar al mundo que el G7 es aún una fuerza global en la determinación de las reglas del juego en el orden internacional del siglo XXI (Giles, 2021a). A la luz del proceso desencadenado, no puede decirse que anduviera desencaminado. El acuerdo -ciertamente complejo- ha obtenido el refrendo del G20 y de más de 130 países, a la espera de su plasmación final en octubre de 2021³.

¹ Una comparación de las propuestas fiscales de la administración Biden con las del acuerdo G7/G20/OCDE se lleva a cabo en Bunn (2021e). Los antecedentes en relación con la posición de la Administración Trump se mencionan en Patiño y Serraller (2021), y Waters et al. (2021).

² Desde posiciones liberales se cuestiona la utilización de la noción de justicia en el ámbito impositivo, que se equipara, sin más, a impuestos más altos. Vid. Rodríguez Braun (2021). Sin entrar en el fondo de la cuestión, no deja de ser llamativo que, en ningún caso, se defina y acote previamente qué debe entenderse por justicia fiscal.

³ En algunos casos, el respaldo de los países se ha dado con la esperanza de poder influir en el resultado final a su favor. Vid. Pop (2021d). La reforma de la fiscalidad de las multinacionales se superpone con la introducción de ajustes en

Este trabajo tiene como objetivo ofrecer una visión introductoria acerca del alcance y las implicaciones de la reforma del marco internacional de la fiscalidad de las multinacionales emanada de referido acuerdo del G7. El trabajo está estructurado como se expone a continuación. Inicialmente se exponen los fundamentos del sistema que ha estado vigente desde hace un siglo, así como las deficiencias puestas de manifiesto a lo largo del tiempo, acentuadas en un contexto de globalización y digitalización. Posteriormente, tras aludir a los antecedentes sobre la materia, se efectúa un repaso del desarrollo del proyecto impulsado por la OCDE para hacer frente al fenómeno BEPS, en el que se basa el referido acuerdo del G7. Los principales aspectos de éste, sustentando en los denominados Pilares Uno y Dos, son objeto de exposición y análisis. El trabajo finaliza con una valoración de la reforma en ciernes.

2. EL MARCO FISCAL INTERNACIONAL DE LAS SOCIEDADES: UNA ARQUITECTURA VULNERABLE AL CAMBIO ECONÓMICO

Como se ha señalado, el marco que rige en la actualidad para el tratamiento fiscal de los beneficios de las sociedades que actúan en el ámbito internacional encuentra sus raíces en el sistema aprobado hace ya casi un siglo por la Liga de las Naciones. Evitar la doble tributación de la renta obtenida por personas y entidades con actividad económica en varios países era la principal motivación del sistema que se diseñó.

A la hora de aproximarnos al tratamiento fiscal de las multinacionales, hemos de partir de una importante constatación. Como ha recordado el FMI (2014, pág. 9), el marco fiscal aplicable a las corporaciones en el ámbito internacional viene definido por la interacción de leyes nacionales y de las disposiciones que emanan de los tratados internacionales: “No hay una arquitectura comprehensiva comparable, por ejemplo, con la que regula el comercio internacional”.

Inicialmente, a efectos de exponer las distintas alternativas para articular la tributación, podemos tomar como referencia un caso típico: el de una empresa X con sede en el país A que, a través de una filial o de un establecimiento permanente, tiene también actividad en el país B. La empresa obtiene beneficios en ambos países. Con vistas a su gravamen por el impuesto sobre sociedades (IS), podrían aplicarse los dos grandes principios concernientes a la tributación de la renta, ya sea de personas físicas o de personas jurídicas: el principio de la fuente y el principio de la residencia.

frontera en relación con el contenido en carbono de las importaciones. Vid. Hook y Talman (2021).

Según el primero, cada país tendría derecho al gravamen de la renta generada dentro de su territorio, tanto la obtenida por residentes como la percibida por no residentes. Según el segundo, el país de residencia tendría derecho a gravar la renta mundial de las entidades consideradas residentes nacionales desde el punto de vista fiscal. Es evidente que la aplicación simultánea de ambos principios llevaría a una situación de doble tributación de los beneficios generados en el país B.

Para evitar esta doble tributación pueden establecerse convenios entre los países afectados⁴, que pueden articularse de diversas maneras (exención total o parcial de la renta obtenida en B, consideración en A de los impuestos pagados en B como gastos deducibles o como deducciones en la cuota, con o sin limitación), con diferentes implicaciones para la carga tributaria efectiva soportada.

Adicionalmente, otros conceptos básicos en torno a los que ha girado la imposición internacional son los siguientes (Graetz, 2016): las reglas para identificar y determinar la fuente de los rendimientos, cuestión cada vez más problemática⁵, especialmente a tenor de los desafíos planteados por la digitalización⁶, la fijación de precios en operaciones intragrupo según el "principio de la longitud del brazo" o "principio de libre competencia" ("arm's length principle"), la definición de establecimiento permanente⁷, y los principios de no discriminación. El FMI (2014) destaca asimismo el papel de las reglas aplicadas a las corporaciones extranjeras controladas (CFC, por sus siglas en inglés: "controlled foreign corporation"), las cuales asimilan a "renta pasiva" la generada en el extranjero que no haya pagado en el país de origen al menos una cuantía mínima de impuesto.

Como mencionamos anteriormente, si bien los principios de la fuente y de la residencia son las dos referencias básicas para el gravamen de los beneficios societarios, en la práctica no se sigue una forma pura de

⁴ La mayoría de los acuerdos fiscales existentes se han suscrito sobre la base del Modelo de Convenio de la OCDE, y, en menor medida, en el Modelo de Convenio de las Naciones Unidas. Como resultado, aunque puede haber variaciones significativas entre ambos modelos, los Convenios de Doble Imposición presentan generalmente una estructura relativamente uniforme centrada en 5 aspectos: (i) artículos sobre el alcance y la aplicación del convenio; (ii) artículos que abordan el conflicto jurisdiccional en materia tributaria; (iii) artículos que contemplan mecanismos para evitar la doble imposición; (iv) artículos relativos a la prevención del fraude y de la evasión fiscal, y (v) disposiciones que regulan asuntos varios (OCDE, 2014).

⁵ Vid. FMI (2014), donde se apuntan las razones (mayor peso de las transacciones intragrupo y de los activos intangibles, entre otras).

⁶ Vid. FMI (2019, pág. 13).

⁷ En la práctica, el concepto de establecimiento permanente actúa como un umbral que, en función de la presencia económica de una empresa extranjera en un determinado territorio con arreglo a criterios objetivos, determina las circunstancias en las que dicha empresa extranjera puede considerarse lo suficientemente integrada en la economía de ese territorio como para justificar su tributación en el mismo.

ninguno de estos principios (FMI, 2014)⁸. Así, la mayoría de los países de la OCDE operan en la actualidad bajo un sistema territorial en el IS, según el cual los beneficios de las multinacionales obtenidos en el exterior quedan generalmente exentos de la imposición nacional (Pomerleau, Bunn y Locher, 2021, pág. 2). De los 27 países europeos de la OCDE, 19 emplean un sistema plenamente territorial⁹, 8 un sistema parcialmente territorial¹⁰, y ninguno un sistema basado en la residencia con alcance mundial (Locher, 2021). De esta forma, dentro de los países de la OCDE, históricamente se ha ido ampliando progresivamente el número de países que han pasado de aplicar un sistema de imposición a escala mundial a un sistema territorial. Así, mientras que, a comienzos del siglo XX, el número de países con el primer sistema superaba la treintena, especialmente a partir de los años 80 se produce un fuerte descenso, de tal manera que, en 2011, estaba ya por debajo de 10.

Con un marco fiscal basado en estos principios y conceptos fundamentales, en un escenario internacional con libertad de establecimiento y de circulación de capitales, y sin un régimen fiscal armonizado, es innegable que las prácticas fiscales adoptadas por un país pueden tener repercusiones, inmediatas o diferidas en el tiempo, sobre otros países. Son los denominados "efectos colaterales" ("spillovers"). Antes de poder pronunciarse acerca del alcance efectivo de éstos sería necesario, sin embargo, poder conocer cuál debería ser el *benchmark* del sistema impositivo y clarificar el ámbito de la soberanía tributaria nacional. Sólo así podría definirse con propiedad el ejercicio de la competencia fiscal y, asimismo, el umbral a partir del cual dicha competencia pueda considerarse "dañina"¹¹.

El FMI (2014) diferencia dos tipos de efectos fiscales colaterales: de un lado, los relativos a la base imponible del IS, cuando las acciones de un país afectan a las bases impositivas de otros países; de otro, los estratégicos, cuando las prácticas fiscales de un país inducen cambios en las políticas impositivas de otros países. Según el FMI (2014), tales efectos colaterales pueden dar lugar a una pérdida colectiva de ingresos

⁸ Los países que se rigen por el primero suelen permitir el diferimiento del gravamen de los beneficios empresariales activos hasta que los ingresos son repatriados al país de residencia. Esta provisión tiende a equipararlos a un sistema de imposición basado en la fuente.

⁹ Se exime de gravamen toda la renta de dividendos y de ganancias de capital de fuente extranjera.

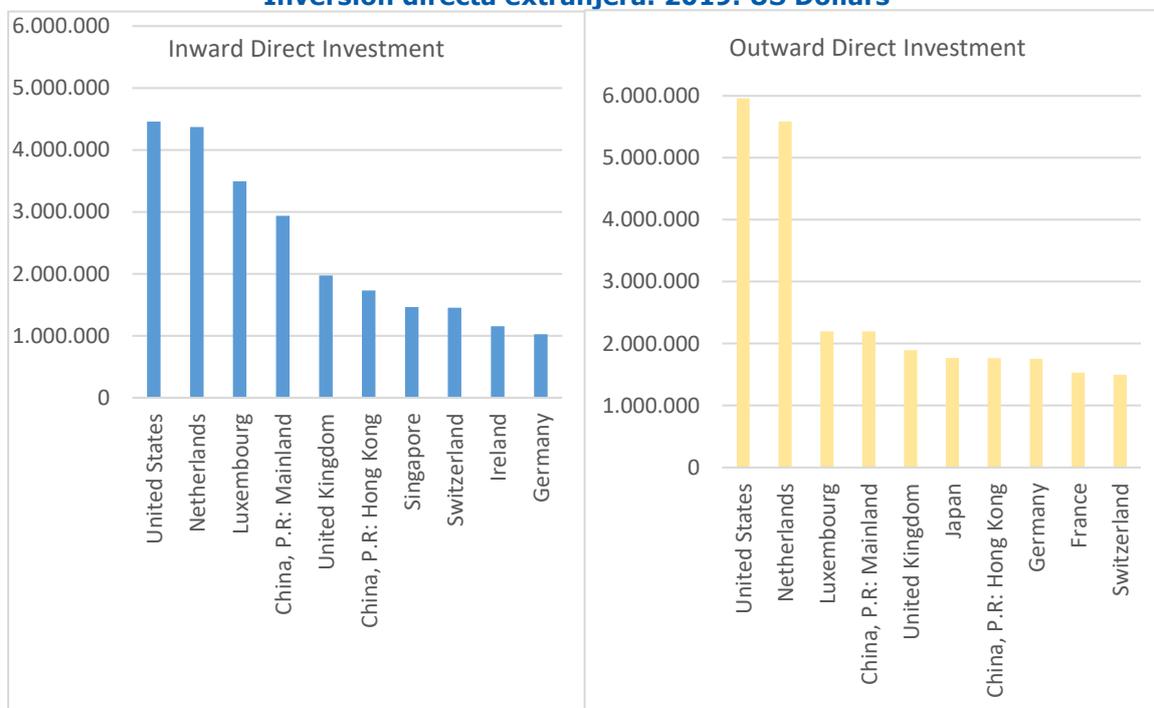
¹⁰ Se exime de gravamen sólo una parte de la renta de dividendos y de ganancias de capital de fuente extranjera, o bien se exime sólo a los dividendos o sólo a las ganancias de capital.

¹¹ Kay (2012) efectúa una diferenciación entre la utilización de tipos bajos del IS para atraer actividad económica, dando lugar a una competencia beneficiosa, y la utilización de dicha estrategia para atraer beneficios.

y de bienestar, pero eso no significa que todos los países hayan de ser necesariamente perdedores¹².

La evolución no coordinada de los sistemas fiscales nacionales, ha generado, finalmente, amplias divergencias que han tenido una alta incidencia en las decisiones y movimientos económicos de individuos y sociedades¹³. En particular, como señala el FMI (2014, pág. 6), los patrones de la inversión directa extranjera (FDI, por sus siglas en inglés: "foreign direct investment") son imposibles de comprender sin una referencia a las consideraciones fiscales. Las posiciones relevantes ocupadas por Países Bajos y Luxemburgo en el ranking del stock de FDI mundial lo demuestran¹⁴.

Gráfica 1
Inversión directa extranjera. 2019. US Dollars



Fuente: IMF. Coordinated Direct Investment Survey.

¹² Francois (2021) sugiere que el sistema impositivo internacional vigente puede ser el resultado de un juego no competitivo jugado por los países ricos en aras de maximizar sus ingresos tributarios.

¹³ La propia experiencia tras la reforma fiscal estadounidense de 2017 es prueba patente de cómo la fiscalidad influye en la "ubicación" de los derechos de propiedad intelectual de las corporaciones. Vid. Bunn (2021h).

¹⁴ Según distintas estimaciones, una gran proporción del stock mundial de la FDI es "fantasma", en el sentido de estar diseñada para minimizar las obligaciones tributarias de las compañías en vez de financiar la actividad productiva. Vid. Damgaard et al. (2019) y Sandbu (2021a).

3. LA EVOLUCIÓN DE LA TRIBUTACIÓN DE LAS SOCIEDADES EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL: EL FENÓMENO BEPS

“Desde hace algunos años hemos presenciado sustanciales salidas de capital de Estados Unidos hacia compañías de inversión creadas en el extranjero cuya justificación principal radica en los beneficios fiscales”. Aunque pudiera parecer que la anterior declaración corresponde a un período reciente, lo cierto es que fue pronunciada en el año 1961 por el presidente John F. Kennedy (1961). La deslocalización de actividades por motivos fiscales es, pues, un fenómeno bastante antiguo (Domínguez Martínez, 2017).

Ahora bien, como ha señalado Graetz (2016), el mundo de la primera mitad del siglo XX era un lugar mucho más simple, desde la perspectiva de la aplicación de reglas fiscales: no había instrumentos financieros innovadores; la sede de una corporación normalmente era fija; había poca diferencia entre los lugares de constitución, de gestión y control, y de localización de la mayoría de los empleos y activos; era fácilmente discernible el lugar de residencia de los accionistas; y, normalmente, la fuente de la renta era clara.

Sin embargo, especialmente a partir del último decenio del siglo XX, la intensificación de la globalización y otros desarrollos conexos han provocado, de facto, una pérdida de la soberanía tributaria nacional, bajo la actuación de un ejército de “termitas fiscales”, que, como ha señalado Vito Tanzi, han venido socavando los cimientos de los sistemas impositivos tradicionales, concebidos para una época de menor integración económica y ajena a los avances propiciados por las modernas tecnologías de la información y comunicación (TIC), y en la que no se pensaba que pudieran surgir unos colosos empresariales como las *Bigtech* basados en unas novedosas formas de negocio (Domínguez Martínez, 2015b).

Así, los esquemas organizativos adoptados por las compañías que tienen actividad, o mantienen diferentes vínculos, en dos o más países responden en la práctica a fórmulas muy variadas, y son diversas las vías a través de las cuales las multinacionales pueden lograr la elusión de impuestos (FMI, 2014, pág. 11). Los organismos económicos internacionales han identificado, entre otras, algunas “prácticas fiscales dañinas”, como son la aplicación de precios de transferencia abusivos, las operaciones de endeudamiento en países de elevada tributación, a fin de efectuar préstamos a filiales en jurisdicciones de baja tributación, la utilización de vehículos societarios para la canalización de fondos, la

transferencia de riesgos, el arbitraje fiscal, el diferimiento de la distribución de beneficios, las operaciones corporativas bajo la fórmula de las "inversiones fiscales", o el ofrecimiento de tratados fiscales preferenciales a empresas sin "sustancia económica" (FMI, 2019, pág. 12).

En Saez y Zucman (2021, págs. 105-107) se recogen una serie de ejemplos reales ilustrativos del proceso de traslado de beneficios. En esencia, "gracias a la proliferación de las transacciones intragrupo efectuadas a precios manipulados, los beneficios altos acaban registrándose en las filiales en las que los tipos impositivos son bajos, mientras que los beneficios bajos van a aquellos lugares donde estos tipos son elevados" (Saez y Zucman, 2021, pág. 105). De esta forma, las pérdidas de ingresos fiscales derivadas del "traslado de beneficios" han sido sustanciales para muchas economías avanzadas e incluso más para los países en desarrollo (FMI, 2019, pág. 10; Domínguez y Molina, 2021).

Son numerosas las estimaciones que, en los últimos años, y con base en distintas metodologías a partir de los trabajos pioneros de Grubert y Mutti (1991), y de Hines y Rice (1994), han cuantificado el fenómeno BEPS. Un resumen de las mismas aparece en el cuadro 1.

El porcentaje de los beneficios exteriores de las multinacionales estadounidenses registrados en paraísos fiscales ha pasado de un 30% hace dos décadas a un 63% en 2018 (The Economist, 2021a; 2021c). Se estima que cerca de un 40% de los beneficios de las multinacionales se trasladan globalmente a paraísos fiscales (*tax havens*) (Tørsløv et al., 2020).

Según García-Bernardo y Janský (2021), las compañías multinacionales trasladaron \$1 billón de beneficios a paraísos fiscales en 2016, lo que implicaba, según los mismos autores, la pérdida de \$200.000 a \$300.000 millones de ingresos tributarios a escala mundial.

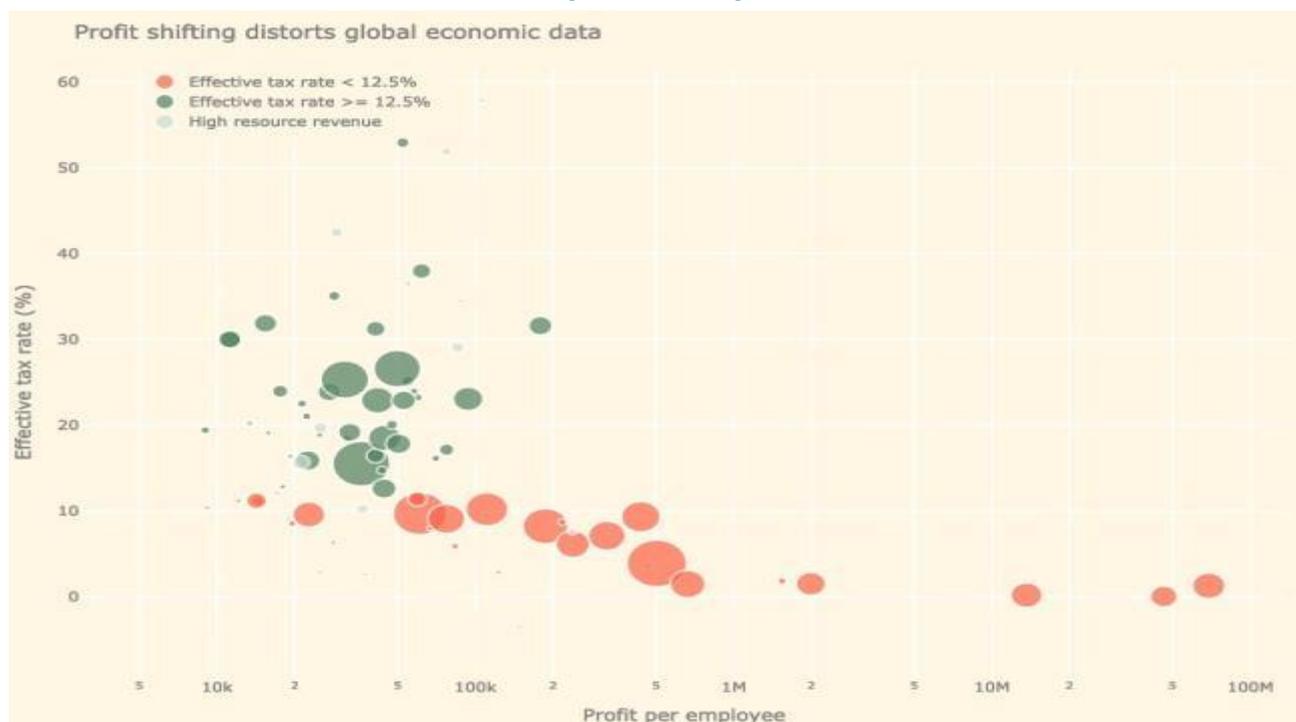
Cuadro 1
Cuantificación del fenómeno BEPS

Estudios	Principales resultados
Grubert y Mutti (1991)	Tipos impositivos más altos conducen a menores beneficios reportados
Hines y Rice (1994)	Un aumento del tipo impositivo en 1 p.p. reduce las ganancias reportadas entre un 2,5 y un 7%
Huizinga y Laeven (2008)	Elasticidad de 0,45. Beneficios trasladados por importe de unos \$900.000 millones
Egger et al. (2010)	Las filiales europeas de propiedad extranjera pagan en promedio un 32% menos que empresas de propiedad nacional
Dover et al. (2015)	Pérdida de ingresos estimada de un promedio anual entre €50.000 millones y €70.000 millones
Clausing (2016)	El traslado de beneficios de multinacionales con sede en EEUU ha supuesto una pérdida de recaudación entre \$70.000 millones y \$111.000 millones
Crivelli et al. (2016)	Semi-elasticidad de 0,9. Distinción entre impacto a corto y a largo plazo.
Candau y Le Cacheux (2017)	Pérdida de recaudación del IS de €15.000 millones anuales
Heckemeyer y Overesch (2017)	Los beneficios declarados experimentan una reducción del 0'8 % cuando los impuestos aumentan en un 1 p.p.
Bolwijn et al. (2018)	Pérdidas de ingresos de alrededor de \$100.000 millones anuales para los países en desarrollo y \$200.000 millones a nivel mundial
Cobham y Jansky (2018)	Pérdidas de ingresos globales de \$500.000 millones
Beer et al. (2018)	Un tipo impositivo un punto porcentual más bajo que el resto de países, aumenta el beneficio antes de impuesto un 1,5%
Tørsløv et al. (2020)	Alrededor del 40% de las ganancias multinacionales se trasladan a países con baja tributación
Álvarez et al. (2021)	Pérdidas de recaudación de €36.000 millones anuales para UE, €24.000 millones para Japón y €100.800 millones para EEUU
Dharmapala (2014)	Estos autores realizan en sus respectivos trabajos revisiones bibliográficas de metodologías y resultados de la cuantificación del fenómeno BEPS
Riedel (2018)	

Fuente: Elaboración propia.

En la gráfica 2 se refleja la relación entre el beneficio por empleado y el tipo efectivo del IS. Entre el 40% y el 85-90% del beneficio trasladado lo es a países con un tipo efectivo comprendido entre menos del 1% y el 10%, respectivamente (García-Bernardo y Janský, 2021).

Gráfica 2
Beneficio por empleado como función del tipo de gravamen efectivo
(datos OCDE)



Fuente: García-Bernardo y Janský (2021).

En definitiva, el problema planteado con relación a la tributación de las multinacionales tiene una gran relevancia tanto cualitativa como cuantitativa.

4. LA REVISIÓN DEL MARCO FISCAL INTERNACIONAL DE LAS SOCIEDADES: ANTECEDENTES

La posición de la OCDE es bien ilustrativa del giro observado en la valoración de los problemas surgidos en el ámbito de la fiscalidad internacional. Después de décadas impulsando la promoción de convenios para evitar la doble imposición internacional, es ahora la abanderada de los movimientos para frenar los procesos de elusión fiscal, con el propósito de asegurar que los beneficios queden gravados allí donde tienen lugar las actividades económicas y se añade valor (Domínguez Martínez, 2015a).

Así, en el año 2013, los mandatarios del G20 encomendaron a la OCDE desarrollar un programa de acción que atacara la elusión tributaria y mejorara las políticas tributarias transnacionales. Adicionalmente, se restablecería la confianza en el sistema tributario internacional, fuertemente debilitada por los efectos de la crisis económica. Lo que, según Graetz (2016), hacía que este proyecto fuera "único e histórico es que fue generado, promovido, recibido y largamente aplaudido al nivel de primeros ministros del G20".

De esta forma, en 2013 la OCDE publicó un ambicioso plan de acción que trajo consigo la aprobación, dos años más tarde, de un paquete integral de 13 informes considerados como la primera renovación sustancial de los estándares fiscales internacionales en casi un siglo¹⁵. A raíz de lo anterior se aprobó una batería de 15 acciones, respaldadas por el G20 en su reunión de noviembre del mismo año (cuadro 2). Estas acciones implican distintos grados de compromiso, al recoger medidas que van desde la adopción de nuevos estándares mínimos o la revisión de los ya existentes (acciones 5, 6, 13 y 14) hasta el desarrollo de enfoques o criterios comunes que favorezcan la convergencia de prácticas nacionales (acciones 2 y 4), o la formulación de directrices sobre buenas prácticas (acciones 3, 7, 8-10).

¹⁵ No obstante, según Graetz (2016), el proyecto BEPS no desafía ninguno de los principios subyacentes de la imposición internacional tradicionales, anteriormente mencionados. Saez y Zucman (2021, pág. 117) señalan las debilidades de dicho proyecto. Un análisis jurídico se lleva a cabo en Martín y Calderón (2014).

Cuadro 2
Plan OCDE/G20 de lucha contra BEPS. Acciones

1	Abordar los retos de la economía digital para la imposición
2	Neutralizar los efectos de los mecanismos híbridos
3	Refuerzo de la normativa sobre CFC
4	Limitar la erosión de la base imponible por vía de deducciones en el interés y otros pagos financieros
5	Combatir las prácticas fiscales perniciosas, teniendo en cuenta la transparencia y la sustancia
6	Impedir la utilización abusiva de convenios fiscales
7	Impedir la elusión artificiosa del estatuto de establecimiento permanente
8-10	Asegurar que los resultados de los precios de transferencia están en línea con la creación de valor
11	Evaluación y seguimiento de BEPS
12	Exigir a los contribuyentes que revelen sus mecanismos de planificación fiscal agresiva
13	Reexaminar la documentación sobre precios de transferencia
14	Hacer más efectivos los mecanismos de resolución de controversias
15	Desarrollar un instrumento multilateral que modifique los convenios fiscales bilaterales

Fuente: OCDE (2013).

Ángel Gurría, entonces secretario general de la OCDE, llegó a equiparar la tarea abordada con la construcción de una catedral, salvo que, en lugar de requerir tres siglos, se había precipitado en sólo dos años. Como en su momento señalábamos, era probable que, tras ese período, se hubiese alzado la nave central del templo, pero quizás era todavía prematuro declararlo abierto al culto (Domínguez Martínez, 2015a). Los hechos posteriores no han venido sino a corroborar las trabas que es preciso superar para acomodar la arquitectura de la fiscalidad internacional de las multinacionales.

Para apoyar y facilitar la implementación del plan BEPS, la OCDE ha desarrollado un instrumento multilateral que permite simultáneamente introducir cambios en acuerdos múltiples de doble imposición, y estableció un "Marco Inclusivo" (IF, por sus siglas en inglés: "Inclusive Framework", IF) cuyos miembros (actualmente más de 130) se comprometen a la implementación del paquete BEPS (FMI, 2019, pág. 8).

Dentro del conjunto de acciones BEPS, la acción 1, que recoge los retos que plantea la economía digital, ha ido tomando un protagonismo especial, en una especie de progreso dual dentro del propio programa. Así, una vez publicado en 2015 el informe final en el que se describían los

desafíos fiscales derivados de la economía digital, en el año 2019 se articuló un programa de trabajo que giraba en torno a dos pilares: el Pilar Uno, centrado en la asignación de los derechos tributarios con base en el concepto de "nexo", y el Pilar Dos, enfocado a la introducción de un impuesto mínimo global que ayudaría a los países a abordar el resto de los desafíos vinculados a la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios por parte de empresas multinacionales. Los primeros resultados de este programa se publicaron en enero de 2020, y fueron acompañados, meses más tarde, de un análisis económico ex ante de las implicaciones económicas que supondría su establecimiento (OCDE, 2020a).

El proyecto BEPS puede decirse que encaja en el "pensamiento moderno", que trata de justificar la asignación de los derechos de gravamen en función del concepto de "creación de valor", y ha propiciado la adopción de lo que se ha calificado como un "nuevo mantra" (Schön, 2017, págs. 4-5)¹⁶. Sin embargo, para Schön (2017, pág. 5), "no existe consenso sobre el impacto de la noción de 'creación de valor' en la era de la digitalización... y parece prematuro y arriesgado construir una casa sobre unas bases aún no desarrolladas ni comprendidas totalmente". El FMI (2019, pág. 18) llegaba a afirmar que "siempre que el valor sea el producto de diversas contribuciones, no hay forma de expresar inequívocamente tal valor como la suma de distintas contribuciones".

Adicionalmente, ha habido otros desarrollos e iniciativas en diferentes ámbitos¹⁷, advirtiendo el FMI (2019, pág. 9) en el sentido de que "la rápida tendencia hacia la adopción descoordinada de medidas anti-elusión presenta el riesgo de crear distorsiones".

Entre todas esas iniciativas destacan las desarrolladas por parte de la Comisión Europea que ya en 2012 había adoptado un plan de acción con más de 30 medidas para combatir el fraude y la evasión fiscal¹⁸. Posteriormente, en marzo del año 2015 presentó el "Tax Transparency Package"¹⁹. En él formulaba una propuesta de intercambio automático de información entre los Estados miembros con relación a las resoluciones fiscales. El paquete lo completaban otras iniciativas como la revisión de los posibles requisitos de transparencia para las multinacionales, la revisión del Código de conducta en relación con los impuestos empresariales, una propuesta de derogación de la Directiva sobre los impuestos al ahorro, y una estimación de los niveles de evasión y elusión

¹⁶ Gurría (2014) expone los aspectos esenciales del enfoque adoptado.

¹⁷ En FMI (2019) se ofrece un detalle.

¹⁸ El plan de acción estaba estructurado en 4 bloques y distinguía entre acciones a desarrollar en el corto, el medio y el largo plazo. Previamente se realizaba una revisión de los instrumentos y medidas ya puestos en marcha. Puede consultarse en European Commission (2012).

¹⁹ European Commission (2015a).

fiscales. Asimismo, en el mes de junio de ese mismo año, y con el objetivo de lograr una tributación más justa, simple y efectiva, se acordó la adopción del "Action Plan for the Corporate Taxation"²⁰, cuya medida central era el relanzamiento de una propuesta ya formulada en 2011 para una base imponible consolidada común del IS, que finalmente fue presentada en octubre de 2016²¹. Dicha propuesta, según se ha anunciado en 2021, va a ser retirada y sustituida por otra posterior²².

Especialmente significativo ha resultado el "Anti-Tax Avoidance Package"²³ de enero de 2016, en el que se encuadra la Directiva del Consejo Europeo 2016/1164 de 12 de julio²⁴ por la que se establecen normas contra las prácticas de elusión fiscal que afectan directamente al mercado interior. Esta Directiva, que nació con la clara intención de dar una respuesta coordinada en el seno europeo a la implantación de las acciones BEPS, gira en torno a 5 medidas que son legalmente vinculantes, por lo que sus disposiciones son de obligada transposición a los ordenamientos jurídicos internos²⁵. Finalmente, la Comisión ha desarrollado otras acciones en paralelo al proyecto BEPS, como el anuncio de una agenda para la fiscalidad de la economía digital en 2017²⁶ o los avances en el programa para el establecimiento de un enfoque coordinado en los precios de transferencia²⁷. Recientemente, la Comisión Europea (2021) ha adoptado una comunicación dirigida al Parlamento y al Consejo de la

²⁰ European Commission (2015b).

²¹ La propuesta relativa a una base imponible consolidada común del impuesto sobre sociedades (BICIS) comprende un conjunto de normas para calcular los beneficios imponibles de las empresas en la Unión Europea. Con base en la propuesta, las empresas tendrían que cumplir con una única normativa para calcular su base imponible, y presentarían una única declaración para todas sus actividades en la Unión Europea. Además, podrían compensar las pérdidas en un Estado miembro con los beneficios en otro. Los beneficios imponibles consolidados se repartirían entre los Estados miembros en los que operase el grupo, mediante una fórmula de reparto, y a continuación, cada Estado miembro gravaría su parte de los beneficios con su tipo impositivo. El detalle de la propuesta puede consultarse en European Commission (2016c).

²² Vid. European Commission (2021, pág. 12). A la vista de la evolución observada, parecería cobrar sentido la afirmación efectuada hace algunos años por un ministro de finanzas británico, cuando señalaba que la iniciativa de la Comisión Europea para combatir la elusión fiscal, ahora descartada, era "una respuesta aún a la búsqueda de una pregunta". Vid. Houlder (2015).

²³ El paquete está formado por otras tres acciones: disposiciones para la presentación de informes país por país entre las autoridades fiscales de los Estados miembros, una recomendación para introducir una norma general contra el abuso en los tratados fiscales y revisar la definición de establecimiento permanente, y una comunicación para invitar a los Estados miembros a tener un enfoque más coherente con respecto a terceros países sobre la buena gobernanza fiscal. Vid. European Commission (2016a).

²⁴ Comisión Europea (2016b). Posteriormente, en lo que se refiere a asimetrías híbridas con terceros países, fue modificada por European Commission (2017a).

²⁵ En el anexo se ofrece una descripción de las características básicas de esta Directiva y su correspondencia con las acciones BEPS.

²⁶ European Commission (2017b).

²⁷ European Commission (2019).

Unión Europea en la que se trazan las líneas maestras del marco fiscal de las empresas en las décadas venideras²⁸.

5. LA ADOPCIÓN DEL ACUERDO DEL G7 DE JUNIO DE 2021

Como antes se ha señalado, el acuerdo sobre la reforma de la fiscalidad de las multinacionales se produjo en el marco de la reunión del G7 celebrada a primeros de junio de 2021 (G7/UK 2021), después de contar con un gran respaldo previo (Giles y Politi, 2021), que continuó, aún más intensamente, tras su adopción, de tal forma que más de 130 países integrantes del marco promovido por la OCDE le han otorgado su respaldo (OCDE, 2021b)²⁹, y, posteriormente, el G20.

Dos son los pilares en los que se sustenta el nuevo marco de la fiscalidad internacional de las grandes corporaciones (OCDE, 2020b; 2020c)³⁰. Bajo el denominado Pilar Uno, las multinacionales mayores (aquéllas con una cifra de negocio superior a €20.000 millones anuales) y más rentables (aquéllas cuya tasa de beneficio sea igual o superior al 10%) pagarán impuesto en los países donde tienen actividad y no sólo donde tienen su sede. Entre el 20% y el 30% del beneficio de las multinacionales por encima de ese margen se reasignará y quedará sujeto a tributación en los países donde operen y tengan ventas. Bajo el Pilar Dos se asegura un IS mínimo global de al menos el 15%.

El Pilar Uno se sustenta en tres elementos clave: la cantidad A, la certeza fiscal y la cantidad B (cuadro 3).

Los principales aspectos del Pilar Uno son los siguientes (OCDE, 2021b):

- a) Alcance: Las empresas cubiertas por este Pilar son aquellas multinacionales con un volumen global de ventas superior a los €20.000 millones anuales y una rentabilidad (i.e. beneficio antes de impuestos) superior al 10%. Se prevé que el umbral del volumen de ventas se reduzca a €10.000 millones, en función de la implementación exitosa, incluyendo la certeza fiscal de la cantidad A, tras una revisión a realizar a los 7 años desde la entrada en vigor del acuerdo. Se excluyen las industrias extractivas y los servicios financieros regulados.

²⁸ Vid. Domínguez Martínez (2021d).

²⁹ De la complejidad de las negociaciones y del interés en sacarlas adelante da idea el hecho de que “se hicieran concesiones por todas las partes hasta el último momento”. Vid. OCDE (2021c).

³⁰ Son numerosos los comentaristas que han resaltado y sintetizado las principales características del acuerdo. Vid., por ejemplo: Alonso (2021) y Serraller (2021a; 2021b; 2021c).

- b) Nexos: Se permite la asignación de la cantidad A (regla de nexos de propósito especial) a una jurisdicción cuando una multinacional sujeta al alcance derive al menos €1 millón de ingresos de dicha jurisdicción. Para jurisdicciones con un PIB menor de €40.000 millones, el nexo será de €250.000.
- c) Importe: Entre el 20% y el 30% del beneficio residual, definido como el beneficio en exceso del 10% de ingresos, será asignado a las jurisdicciones con nexo utilizando una clave de asignación basada en los ingresos.
- d) Fuente de los ingresos: Los ingresos se considerarán generados en las jurisdicciones finales donde los bienes o servicios son utilizados o consumidos.
- e) Determinación de la base imponible: El resultado empresarial (beneficio o pérdida) será determinado por referencia a la contabilidad empresarial, con una serie de pequeños ajustes.
- f) Segmentación: Se aplicará en circunstancias excepcionales. En aquellos casos en los que un segmento de actividad de la empresa, diferenciado en las cuentas financieras, cumpla con las reglas que delimitan el ámbito, se segmentarán las actividades de aquella para incluir solo aquellas que superen los umbrales.
- g) Puerto seguro para el marketing y la distribución: Cuando los beneficios residuales son ya gravados en una jurisdicción, se establecerá un puerto seguro para tales actividades de forma que se topará los beneficios residuales asignados a la jurisdicción a través de la cantidad A.
- h) Eliminación de la doble imposición: Se eliminará la doble imposición del beneficio asignado a las jurisdicciones correspondiente a la cantidad A mediante el método de la exención o el de la deducción de cuotas.
- i) Certeza fiscal: Las multinacionales comprendidas en el alcance se beneficiarán de los mecanismos de prevención de controversias y de resolución, que evitarán la doble imposición de la cantidad A, de una manera obligatoria y vinculante.
- j) Cantidad B: La aplicación del principio de libre competencia a las actividades de marketing y distribución básicas dentro del país será simplificada y dinamizada.
- k) Administración: Se facilitará el cumplimiento de las obligaciones fiscales y se permitirá a las multinacionales gestionar el proceso a través de una sola entidad.
- l) Medidas unilaterales: Se prevé una adecuada coordinación entre la aplicación de las nuevas reglas fiscales internacionales y la supresión de los impuestos sobre servicios digitales y otras medidas similares relevantes sobre todas las compañías.
- m) Implementación: Se prevé que la cantidad A entre en vigor 2023.

Cuadro 3
Conceptos clave Pilar Uno

CANTIDAD A	1. Alcance
	Volumen de ventas superior a €20.000 millones anuales y rentabilidad superior al 10%
	2. Nexo
	Obtención de al menos €1 millón de ingresos en jurisdicción donde los bienes y servicios son utilizados y consumidos
	3. Importe
Entre el 20% y el 30% del beneficio residual (beneficio en exceso del 10%)	
4. Asignación de beneficios	
Los ingresos se considerarán generados en las jurisdicciones finales donde los bienes y servicios son utilizados o consumidos	
5. Eliminación de la doble imposición	
Eliminación de la doble imposición en la cantidad A asignada mediante el mecanismo de la exención o el de deducción en cuota	
CERTEZA FISCAL	Mecanismos de prevención de controversias y de resolución acerca de la cantidad A. Sus resoluciones son obligatorias y vinculantes
CANTIDAD B	La aplicación del principio de libre competencia a las actividades de marketing y distribución básicas dentro del país será simplificada y dinamizada. El trabajo se completará a finales de 2022

Fuente: Elaboración propia a partir de OCDE (2020a).

Así, a modo ilustrativo una empresa X con sede en la jurisdicción A, con un volumen de ventas por ejemplo de €25.000 millones, beneficio de €150.000 millones y rentabilidad del 12%, que opera también en la jurisdicción B donde sus bienes son consumidos, obteniendo más de €1 millón de ingresos en esta jurisdicción, cumpliría con los criterios de alcance y nexo. El beneficio residual (con encima del 10%) sería de €25.000 millones, asignándole a la jurisdicción B entre el 20% y el 30% de ese beneficio residual, es decir, entre €5.000 millones y €7.500 millones. Sobre esa cantidad asignada no puede existir doble tributación.

Por otro lado, bajo el Pilar Dos, para las empresas con ventas superiores a los €750 millones anuales, se ha acordado un IS mínimo global al menos del 15%, operado según una base país a país³¹. La denominada "carrera

³¹ En el ámbito de la UE, se ha alcanzado un acuerdo sobre el sistema de información tributaria país a país, respecto a empresas con ingresos globales

hacia el suelo”, plasmada en un descenso de tipos de gravamen, tiene así los días contados³².

Más concretamente, el Pilar Dos descansa sobre los siguientes elementos (OCDE, 2021b; Bunn, 2021f):

a) Diseño global: El Pilar Dos consta de:

- Dos reglas nacionales interconectadas (conjuntamente, las Reglas Globales anti-Erosión de Bases, GloBE³³, por sus siglas en inglés): (i) una Regla de Inclusión de Renta (IIR, por sus siglas en inglés), que determina cuándo la renta de procedencia extranjera de una compañía debe incluirse en la renta gravable de la matriz e impone un “top-up tax” (recargo impositivo) respecto a la renta escasamente gravada de una entidad; y (ii) una Regla de Pago Infragravado (UTPR, por sus siglas en inglés), que deniega las deducciones o requiere un ajuste equivalente en la medida en que la renta escasamente gravada de una entidad no esté sujeta a impuesto bajo la IIR.
- Una regla basada en un tratado (la Regla de la Sujeción al Impuesto, STTR, por sus siglas en inglés), que permite a las jurisdicciones imponer un gravamen de fuente limitada sobre ciertos pagos entre partes relacionadas sujetos a un impuesto por debajo de un tipo mínimo. El STTR será acreditable como impuesto cubierto bajo las reglas GloBE.

- b) Estatus de las Reglas: Las reglas GloBE tendrán el estatus de enfoque común entre los países suscriptores del acuerdo.
- c) Alcance: Las reglas GloBE se aplicarán a las multinacionales que alcancen la cifra de €750 millones bajo la Acción BEPS 13 (información país por país). Se permite que los países apliquen la IIR a las multinacionales con sede en sus territorios incluso aunque no lleguen a ese umbral.
- d) Diseño de reglas: La IIR asigna el recargo impositivo según un enfoque de arriba hacia abajo sujeto a una regla de división de la propiedad para participaciones accionariales por debajo del 80%.
- e) Cálculo del tipo de gravamen efectivo: Este tipo se calculará sobre una base jurisdiccional, una definición común de impuestos cubiertos, y una base imponible determinada por referencia a la contabilidad financiera.

de al menos €750 millones por dos años consecutivos. Vid. Khan (2021) y Pop (2021a).

³² Así lo aseguraba Janet Yellen, secretaria del Tesoro de Estados Unidos: “El mundo está preparado para acabar la carrera global hacia el suelo en la imposición societaria, y hay un consenso general sobre cómo hacerlo”. Vid. Fleming et al. (2021).

³³ Global anti-Base Erosion Rules.

- f) Tipo mínimo: El tipo de gravamen mínimo utilizada a efectos de la IIR y la UTPR será al menos del 15%.
- g) Exoneraciones: Las reglas GloBE comprenderán una exoneración formulada de sustancia que excluirá una cantidad de renta que sea al menos del 5% (en el período de transición de 5 años, al menos del 7,5%) del valor contable de los activos tangibles y de los costes salariales.
- h) Coexistencia con GILTI: El acuerdo contempla que el Pilar Dos aplicará un tipo mínimo sobre base de jurisdicción. En este contexto, se tomará en consideración el régimen estadounidense GILTI, a fin de asegurar una coexistencia equilibrada³⁴.
- i) Regla de la sujeción al impuesto (STTR): Los países miembros del marco inclusivo que apliquen tipos nominales del IS por debajo de tipo mínimo STTR a intereses, royalties y un conjunto definido de otros pagos implementarían la STTR en sus tratados bilaterales con los países en desarrollo miembros del marco inclusivo cuando sean requeridos a hacerlo. El derecho de gravamen estará limitado a la diferencia entre el tipo mínimo y el tipo impositivo sobre el pago. El tipo mínimo para la STTR irá del 7,5% al 9%.
- j) Implementación: Se espera que el Pilar Dos sea efectivo en 2023.

La idea fundamental de la regla de inclusión de renta es que se obliga a integrar en la base imponible de una empresa matriz todas las rentas obtenidas por las filiales, aunque estas no se computarían por su importe íntegro, ya que se permite la exclusión del 5% (en un período de transición inicial de 5 años del 7,5%) del valor contable de los activos tangibles y de los costes salariales. Del mismo modo, se suman al propio IS todos los IS efectivamente satisfechos por el grupo a escala mundial, calculándose así el tipo efectivo de gravamen del grupo. Si este es inferior al 15%, la empresa matriz tendrá que pagar el diferencial en su país de residencia.

Para evitar la elusión de esta primera regla mediante el cambio de residencia de la matriz a territorios ajenos a GloBE, se establece la segunda regla nacional a nivel de la filial o regla de pago infragravado, denegando la deducibilidad de aquellos pagos que no estén gravados con el impuesto mínimo en su receptor.

Finalmente, la regla de sujeción al impuesto está pensada para coexistir con los convenios para evitar la doble imposición y permite retener en la fuente un porcentaje (entre el 7,5% y el 9%) de ciertos pagos como intereses, regalías o royalties y otros pagos relacionados con el capital, cuando tengan lugar entre entidades vinculadas, siempre y cuando no queden sometidos a gravamen de forma efectiva.

³⁴ El impacto de estas medidas es analizado por Kallen (2021).

6. VALORACIÓN Y PERSPECTIVAS

Según la secretaria del Tesoro de Estados Unidos, Janet Yellen, el acuerdo del G7 “asegurará justicia para la clase media y trabajadora en Estados Unidos y en todo el mundo”, en tanto que el ministro de finanzas alemán, Olaf Scholz, aseveraba que era una muy buena noticia para la justicia fiscal y la solidaridad, y una mala noticia para los paraísos fiscales de todo el mundo³⁵. A su vez, altos representantes de la Comisión Europea (Borrell y Gentiloni, 2021) han afirmado que el acuerdo representa “un paso histórico hacia una globalización más justa... [y el fin de] una carrera [del IS hacia el suelo] que ha producido algunos ganadores muy ricos, pero también miles de millones de perdedores que ahora recobran la fe en el poder de las leyes”.

Ese decidido respaldo de destacados líderes políticos y económicos se ha visto acompañado por una extraordinaria presión política ejercida para que incluso países catalogados como refugios fiscales o centros de inversión -como Bahamas y Suiza- se sumaran al acuerdo (Giles, 2021c)³⁶. Así, y aunque algunos países se han resistido inicialmente a otorgar su respaldo (“holdouts”)³⁷, tras intensas presiones diplomáticas, existe confianza de que se sumen en los próximos meses (Fleming, 2021). Para algunos analistas, sin embargo, el logro alcanzado obedece a la presión de los ciudadanos, quienes han tomado conciencia del deterioro del sistema actual (Sandbu, 2021b)³⁸.

Respecto al Pilar Uno, lo realmente crucial es la adopción del principio de permitir la imposición por los países donde las compañías realizan ventas, no sólo donde están radicadas³⁹. Esto implica una redistribución parcial de la renta gravable de las multinacionales, actualmente con base, esencialmente, en la localización de sus sedes, hacia aquellos países donde realizan sus ventas (Bunn, 2021f).

³⁵ Vid. Giles (2021b). También, *The Economist* (2021d).

³⁶ Al menos 15 países en desarrollo han recibido fuertes presiones para sumarse al acuerdo. Vid. Pop (2021c).

³⁷ Inicialmente, China, India y algunos países del este de Europa plantearon objeciones. Vid. Giles, Abboud y Agyemang (2021). Polonia y Hungría han declarado que no apoyarán el acuerdo a menos que haya una excepción para proteger actividades empresariales sustanciales en sus territorios. Algún alto cargo de la OCDE ha señalado que un acuerdo global no sería realista sin alguna forma de reserva para los activos tangibles. Vid. Hall (2021).

³⁸ Desde hace cierto tiempo, algunos inversores institucionales se han venido manifestando a favor de que las corporaciones adopten prácticas fiscales adecuadas (Marriage, 2014), si bien no se percibe un movimiento tan intenso desde el lado inversor como el de los factores medioambientales.

³⁹ Vid. *Financial Times* (2021c).

A pesar de la trascendencia de este cambio, no deja de ser llamativo el reducido número de compañías -en torno a un centenar- que se verían afectadas en todo el mundo por este Pilar (Giles, Abbound y Agyemang, 2021). Así, los umbrales establecidos llevan, por ejemplo, a excluir una corporación como Amazon⁴⁰. Sin embargo, una de sus divisiones -la tecnológica, de almacenamiento en la nube- sí disfruta de elevados márgenes, por lo que se contempla, a estos efectos, el enfoque de segmentación⁴¹. Sin segmentación, una compañía con altos márgenes de beneficio podría tener un estímulo para diluir su rentabilidad adquiriendo líneas de negocio menos rentables (Bunn, 2021d; Jolly, 2021).

También resulta controvertido el umbral de rentabilidad establecido para la asignación de beneficios, y, aún mucho más, las excepciones solicitadas para determinados sectores y ubicaciones concretas como los servicios financieros y las industrias extractivas⁴². Respecto al mecanismo de asignación de los beneficios, aún pendiente de concreción, diversos economistas han propuesto recurrir a fórmulas basadas en indicadores económicos objetivos (Stiglitz, 2021b; Sandbu, 2021b; The Economist, 2021c)⁴³.

Por otro lado, Estados Unidos exige que la adopción del nuevo sistema vaya acompañada de la supresión de los impuestos sobre servicios digitales implantados por algunos países como España, Francia o Reino Unido. En opinión de muchos economistas, carecería de sentido suscribir un acuerdo global si se otorga a los países un nuevo instrumento para gravar a las compañías multinacionales sin eliminar las figuras tributarias específicas que ya están utilizando. Según Bunn (2021c), "debe limpiarse la maleza del jardín antes de plantar las semillas del nuevo sistema"⁴⁴.

⁴⁰ En 2020 su margen de beneficio fue del 6,3%. Respecto a Amazon, la Corte General de la Unión Europea ha emitido una sentencia en la que se cuestiona la actuación de la Comisión Europea, que consideraba que la cuota tributaria fue reducida artificialmente como resultado de aplicar un precio excesivo a los royalties. Vid. Espinoza (2021).

⁴¹ No faltan críticas a dicho enfoque, Vid. Braithwaite (2021), Giles, Bradshaw y Agyemang (2021), y Waters et al. (2021).

⁴² Reino Unido espera una exención para los servicios financieros, ante el temor de que los bancos globales con sede central en Londres pudieran verse afectados. Vid. Agyemang, Parker y Giles (2021), y Financial Times (2021b). La pretensión británica es que los grandes bancos instalados en la City londinense no tengan que pagar, en otros países, más impuestos sobre sus beneficios. Vid. Giles y Parker (2021).

⁴³ Richter (2021) se muestra contrario al uso de una regla que requiera la valoración del beneficio residual, consolidado a escala mundial, de las multinacionales, lo que requeriría un acuerdo internacional -difícil de alcanzar- sobre las reglas de la contabilidad financiera. Aboga por el empleo de una regla según la cual la división del beneficio no se aplicaría al beneficio mundial sino al beneficio generado por una jurisdicción de mercado elegible.

⁴⁴ Países como Francia y Reino Unido habían rehusado derogar sus propios impuestos sobre servicios digitales no sólo hasta que Estados Unidos respaldara el acuerdo global, sino hasta que completara su tramitación parlamentaria. Vid. Giles, Mallet y Agyemang (2021), y Nuttall (2021). La amenaza de la imposición

Sin embargo, según un estudio, en el caso de Reino Unido, las *Bigtech* pagarían menos impuesto en este país que lo que pagan actualmente con el impuesto sobre servicios digitales (Agyemang, 2021).

Ante las insistentes presiones de la Administración estadounidense, la Comisión Europea ha manifestado su disposición a retrasar, al menos hasta el otoño de 2021, sus planes para la instauración del impuesto digital, como un esfuerzo para impulsar las perspectivas de un acuerdo sobre la reforma del IS global (Fleming et al., 2011)⁴⁵.

En relación con el Pilar Dos, la idea de aplicar un tipo de gravamen mínimo no es nueva. Se viene planteando desde los años sesenta del pasado siglo, y pueden existir distintos regímenes (FMI, 2019). El contenido en la propuesta de G7/G20/OCDE difiere de los impuestos mínimos locales estándares (Aslam y Coelho, 2021b)⁴⁶. En este contexto, ha de llamarse la atención sobre el significativo cambio producido respecto al posicionamiento sobre la tributación de las sociedades. No hace muchos años, desde algunos medios influyentes no sólo se apuntaba la conveniencia de reducir los tipos del IS, sino incluso se recomendaba la supresión total de dicho impuesto, de manera que los rendimientos se gravaran directamente en el ámbito de los perceptores (The Economist, 2013).

En principio, serán aquellos países donde radica la sede de muchas multinacionales, como es el caso de Estados Unidos, los principales beneficiarios del impuesto mínimo global⁴⁷. Por el contrario, los refugios fiscales serán los principales perdedores, dada la aplicación del sistema de "top-up tax" sobre las compañías que no hayan pagado el tipo mínimo en cada una de las jurisdicciones en las que operen. Para ello, es esencial que se aplique según una base "país a país", ya que, de lo contrario, las compañías podrían utilizar los refugios fiscales para compensar los tipos superiores al 15% fijados en otros lugares (Giles y Strauss, 2021).

de aranceles como réplica permanece en estado latente. Vid. Williams (2021a), y Williams y Dombey (2021).

⁴⁵ No obstante, en la Unión Europea se considera que el impuesto sobre las compañías digitales a escala de la Unión Europea no colisionaría con la propuesta de G7. Vid. Politi et al., y Pop (2021b; 2021e).

⁴⁶ Un análisis completo de la aplicación de tipos impositivos mínimos sobre las sociedades puede verse en Aslam y Coelho (2021a). Desde la perspectiva de las relaciones de mercado entre los agentes económicos, la aplicación de un tipo impositivo mínimo se ha valorado positivamente, pero se estima insuficiente para lograr un equilibrio adecuado entre oferentes y demandantes. Vid. Foroohan (2021).

⁴⁷ Sin embargo, la aplicación del denominado GILTI ("Global Intangible Lox-Tax Income") en Estados Unidos puede dar lugar a tipos efectivos superiores al tipo legal del 21%. Vid. Bunn (2021b; 2021g). En el caso de España, el tipo efectivo del IS es ya superior al 15%. Vid. Portillo (2021).

Algunos países europeos, como Hungría y Estonia, esgrimen que la propuesta sobre la aplicación de un tipo mínimo en el IS viola la legislación de la Unión Europea, basándose en una sentencia del Tribunal Europeo de Justicia sobre Cadbury-Schweppes, según la cual la radicación de filiales de multinacionales en regímenes de baja tributación no constituye elusión fiscal⁴⁸. Por su parte, Irlanda ha manifestado su intención de seguir el caso de la "competencia fiscal legítima" (Noonan, 2021a; Williams y Politi, 2021), como también Bermudas (Silverman, 2021)⁴⁹.

Las propuestas podrían generar, globalmente, unos ingresos adicionales de más de \$150.000 millones anuales. No obstante, las distintas estimaciones realizadas ofrecen cifras dispares. Así, la aplicación del tipo mínimo podría generar un incremento de \$150.000 millones al año, en tanto que podrían obtenerse entre \$15.000 y \$17.000 millones por el cambio de jurisdicción (Agyeman, Giles y Wheatley, 2021)⁵⁰. No obstante, existe coincidencia en que lo relevante del acuerdo es su significado en la apertura de una nueva etapa, más que su impacto recaudatorio (Giles y Agyemang, 2021). Para Zucman, el acuerdo es "histórico, inadecuado y prometedor", ya que "el 15% es demasiado bajo, pero no hay obstáculos para un tipo superior" (Giles y Strauss, 2021)⁵¹.

Al margen de combatir el BEPS, la propuesta es muy positiva para Estados Unidos, necesitado de ingresos para cubrir los costes de sus ambiciosos programas de gasto público⁵². Asimismo, evitaría la pérdida de competitividad internacional derivada del alza del tipo de gravamen del IS planteada⁵³.

⁴⁸ Vid. Khan et al. (2021), Lomas (2006), y Tribunal de Justicia de la Unión Europea (2006).

⁴⁹ Algunos CEOs de empresas argumentan que el IS no es el único factor para la elección de Irlanda como sede de compañías multinacionales. Vid. Noonan (2021b).

⁵⁰ Vid. OCDE (2020a) para un análisis de las implicaciones económicas y de ingresos fiscales de los Pilares Uno y Dos. En Barake et al. (2021) se llevan a cabo estimaciones de la recaudación que podría obtenerse en el ámbito de la Unión Europea aplicando distintos tipos de gravamen mínimos a las multinacionales.

⁵¹ Esa posición es compartida por Stiglitz (2021b). La ICRICT (2020) propone una reforma de la fiscalidad internacional basada en un tipo efectivo mínimo del 25% para el IS, un mayor tipo sobre las grandes corporaciones en sectores oligopolísticos con exceso de rendimientos, e impuestos sobre servicios digitales progresivos. Otras críticas son expresadas por Sandbu (2021b).

⁵² Vid. The Economist (2021d). Incluso algunos analistas han subrayado la prioridad de lograr la financiación de los programas de infraestructuras, aunque ello implique una renuncia a subidas del tipo del IS. Vid. Politi (2021).

⁵³ No obstante, desde las filas republicanas se ha criticado duramente el acuerdo, que se percibe como "una peligrosa rendición económica que envía empleados estadounidenses a ultramar". Vid. Johnson (2021). En palabras de un representante de dicho bloque político, "el hecho global de que [Estados Unidos] tuviera que persuadir a los demás países para asegurar que subirían sus impuestos es una confesión del daño que se va a hacer a nuestro propio

Si bien desde la OCDE se insiste que el establecimiento de un tipo no implica una merma sustancial de la competencia entre países⁵⁴, otros analistas discrepan abiertamente⁵⁵. No hay que perder de vista que algunos países pueden tratar de mantener su posición competitiva en el ámbito internacional mediante el otorgamiento de subvenciones y de otros incentivos⁵⁶. A pesar de ese papel de malla de protección de la fiscalidad, se ha apuntado que un impuesto mínimo global también aumentaría la carga fiscal sobre la inversión empresarial en todo el mundo (Bunn, 2021a)⁵⁷.

Otra cuestión clave es si las multinacionales afectadas acabarán trasladando parte de la carga tributaria adicional hacia sus trabajadores y proveedores⁵⁸. Las conclusiones de los estudios de la incidencia económica del IS, aunque sujetos a un notable grado de controversia, ponen de relieve que el impuesto puede acabar siendo soportado, a medio plazo, por los trabajadores. No obstante, mientras que puede llevar años que los cambios en el IS se reflejen en los salarios de los trabajadores, hace falta muchos menos tiempo para que repercutan en el precio de las acciones⁵⁹. Por otro lado, el hecho de reducir las diferencias en los tipos del IS entre países da a las compañías un menor margen para trasladar la carga sobre los trabajadores mediante un traslado de la producción al exterior⁶⁰.

Otro aspecto a vigilar es en qué medida un alza del tipo del IS puede afectar a las políticas de RSC (responsabilidad social corporativa) y ASG (factores medioambientales, sociales y de gobernanza) de las empresas, si tenemos en cuenta que, hasta ahora, el avance de estas líneas de actuación ha ido en paralelo con el descenso del tipo del IS⁶¹.

También es preciso concretar otras excepciones ("carve-outs") concernientes a distintas circunstancias. El tratamiento de las "patent boxes", mediante las que se ofrecen menores tipos efectivos del IS para actividades de I+D, es uno de los casos a considerar (Agyemang, Giles y

país". Vid. Williams (2021b). La senda para la aprobación definitiva en Estados Unidos presenta ciertas dificultades. Vid. Williams (2021c).

⁵⁴ Vid. OCDE (2020d).

⁵⁵ Vid. Bunn (2021f).

⁵⁶ Vid. Jones (2021).

⁵⁷ Este argumento es combatido por Stiglitz (2021a) sobre la base de que un impuesto sobre los beneficios puros es neutral frente a la inversión.

⁵⁸ Vid., por ejemplo, Durán (2021) y Durante (2021).

⁵⁹ Vid. Gleckman (2021). Armstrong (2021) apunta que el rendimiento de las acciones ha sido consistente a lo largo del tiempo, con independencia del IS, con lo que cabría suponer que no es soportado por los accionistas. Algo parecido ha ocurrido respecto a los salarios.

⁶⁰ Vid. The Economist (2021b).

⁶¹ Vid. Ganesh (2021), para quien "un régimen fiscal más estricto es un reforzamiento del capitalismo, [ya que] las empresas comprarán el derecho a vivir de nuevo una vida 'no comprometida'".

Wheatley, 2021). Otro es el de aquellas situaciones de actividades reales ("sustancia") en territorios de baja tributación (Bunn, 2021d).

El acuerdo alcanzado adolece sin duda de imperfecciones, limitaciones y aspectos significativos pendientes de concretar, pero implica una transformación de gran calado, adentrándonos en una nueva fase de tributación de las multinacionales, de gran trascendencia histórica.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGYEMANG, E. (2021): "BIG TECH WILL PAY LESS TAX IN UK UNDER G7 PLAN, SAYS THINK-TANK", FINANCIAL TIMES, 8 DE JUNIO.

AGYEMANG, E.; GILES, C., Y WHEATLEY, J. (2021): "GLOBAL TAX DEAL FACES CHALLENGES OF DETAIL, IMPLEMENTATION AND HOLDOUTS", FINANCIAL TIMES, 2 DE JULIO.

AGYEMANG, E.; PARKER, G., Y GILES, C. (2021): "UK PRESSES FOR CITY OF LONDON CARVE-OUT FROM G7 GLOBAL TAX PLAN", FINANCIAL TIMES, 8 DE JUNIO.

ALONSO SALCEDO, Í. (2021): "CLAVES DEL IMPUESTO MÍNIMO A LAS GRANDES MULTINACIONALES", EXPANSIÓN, 8 DE JUNIO.

ÁLVAREZ-MARTÍNEZ, M., BARRIOS, S., D'ANDRIA, D., GESUALDO, M., NICODEME, G. Y PYCROFT, J. (2021): "HOW LARGE IS THE CORPORATE TAX BASE EROSION AND PROFIT SHIFTING? A GENERAL EQUILIBRIUM APPROACH", ECONOMIC SYSTEMS RESEARCH.

ARMSTRONG, R. (2021): "WHO WILL PAY FOR A RISE IN US CORPORATE TAXES", FINANCIAL TIMES, 3 DE MAYO.

ASEN, E. (2021): "SURVEY SHOWS GROWING TAX COMPLEXITY FOR MULTINATIONALS", TAX FOUNDATION, 26 DE JULIO.

ASLAM, A., Y COELHO, M. (2021A): "A FIRM LOWER BOUND: CHARACTERISTICS AND IMPACT OF CORPORATE MINIMUM TAXATION", IMF WORKING PAPER, WP/21/161.

ASLAM, A., Y COELHO, M. (2021B): "THE BENEFITS OF SETTING A LOWER LIMIT ON CORPORATE TAX REFORM", IMF BLOG, 9 DE JUNIO.

BARAKE, M.; NEEF, T., CHOUC, P.E. Y ZUCMAN, G. (2021): "COLLECTING THE TAX DEFICIT OF MULTINATIONAL COMPANIES: SIMULATIONS FOR THE EUROPEAN UNION", EU TAX OBSERVATORY, JUNIO.

BEER, S., DE MOOIJ, R. Y LIU, L. (2018): "INTERNATIONAL CORPORATE TAX AVOIDANCE: A REVIEW OF THE CHANNELS, EFFECT SIZES, AND BLIND SPOTS," IMF WORKING PAPER WP/18/168.

BOLWIJN, R., CASELLA, B., Y RIGO, D. (2018): "ESTABLISHING THE BASELINE: ESTIMATING THE FISCAL CONTRIBUTION OF MULTINATIONAL ENTERPRISES", TRANSNATIONAL CORPORATIONS, 25(3), 111-142.

BORRELL, J. Y GENTILONI, P. (2021): "A BIG STEP FORWARD FOR GLOBAL TAX JUSTICE", PROJECT SYNDICATE, 26 DE JULIO.

BRAITHWAITE, T. (2021): "GOVERNMENTS REPORT TO CREATIVE ACCOUNTING TO TAX AMAZON", FINANCIAL TIMES, 11 DE JUNIO.

BUNN, D. (2021A): "A GLOBAL MINIMUM TAX AND CROSS-BORDER INVESTMENT: RISKS & SOLUTIONS", TAX FOUNDATION, FISCAL FACT, Nº 769.

BUNN, D. (2021B): "GILTI BY COUNTRY IS NOT AS SIMPLE AS IT SEEMS", TAX FOUNDATION, 18 DE MAYO.

BUNN, D. (2021C): "TWO IMPORTANT ISSUES THAT MUST BE RESOLVED IN 'GLOBAL TAX REFORM'", TAX FOUNDATION, 25 DE MAYO.

BUNN, D. (2021D): "CARVE-INS AND CARVE -OUTS: OPEN QUESTIONS FOR GLOBAL TAX REFORM'", TAX FOUNDATION, 11 DE JUNIO.

BUNN, D. (2021E): "EIGHT WAYS TO COMPARE THE BIDEN PROPOSALS TO THE GLOBAL MINIMUM TAX", TAX FOUNDATION, 21 DE JUNIO.

BUNN, D. (2021F): "WHAT'S NEW IN THE NEW GLOBAL AGREEMENT?", TAX FOUNDATION, 1 DE JULIO.

BUNN, D. (2021G): "PILING ON THE GILTI VEREDICTS", TAX FOUNDATION, 15 DE JULIO.

BUNN, D. (2021H): "INTELLECTUAL PROPERTY CAME BACK TAX REFORM, BUT PROPOSALS COULD CHANGE THAT", TAX FOUNDATION, 21 DE JULIO.

BUNN, D. Y WATSON, G. (2021): "U.S. EFFECTIVE CORPORATE TAX RATE IS RIGHT IN LINE WITH ITS OECD PEERS", TAX FOUNDATION, 2 DE ABRIL.

CABRILLO, F. (2021): "¿PAGAN IMPUESTOS LAS SOCIEDADES?", EXPANSIÓN, 9 DE JUNIO.

CANAU, F. Y LE CACHEUX, J. (2017): "CORPORATE INCOME TAX AS A GENUINE OWN RESOURCE", CATT WORKING PAPER 6, MARZO.

CLAUSING, K. (2016): "THE U.S. STATE EXPERIENCE UNDER FORMULARY APPORTIONMENT: ARE THERE LESSONS FOR INTERNATIONAL REFORM?", NATIONAL TAX JOURNAL, 69, 353-386.

COBHAM, A. (2021): "G20 COULD IMPROVE ON 'ON-SIDED' GLOBAL TAX REFORM", FINANCIAL TIMES, 11 DE JUNIO.

COBHAM, A Y JANSKY, P. (2018): "GLOBAL DISTRIBUTION OF REVENUE LOSS FROM TAX AVOIDANCE: RE-ESTIMATION AND COUNTRY RESULTS", JOURNAL OF INTERNATIONAL DEVELOPMENT, 30(2), 206-232.

CRIVELLI, E., DE MOOIJ, R. Y KEEN, M. (2016): "BASE EROSION, PROFIT-SHIFTING AND DEVELOPING COUNTRIES", FINANZARCHIV: PUBLIC FINANCE ANALYSIS, 72(3), 268-301.

DAMGAARD, J.; ELJKJAER, T. Y JOHANNESSEN, N. (2019): "THE RISE OF PHANTOM INVESTMENT", FINANCE & DEVELOPMENT, SEPTIEMBRE.

DE MOOIJ, R.; KLEMM, A. Y PERRY, V. (EDS.) (2021): "CORPORATE INCOME TAXES UNDER PRESSURES. WHY REFORM IS NEEDED AND HOW IT COULD BE DESIGNED", FMI.

DEVEREUX, M., Y SIMMLER, M. (2021): "WHO WILL PAY AMOUNT A ?", ECONPOL POLICY BRIEF, VOL. 5, 36.

DHARMAPALA, D. (2014): "WHAT DO WE KNOW ABOUT BASE EROSION AND PROFIT SHIFTING? A REVIEW OF THE EMPIRICAL LITERATURE", FISCAL STUDIES, 35(4), 421-448.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2015A): "LA TRIBUTACIÓN DE LAS MULTINACIONALES", DIARIO SUR, 5 DE DICIEMBRE.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2015B): "TENDENCIAS RECIENTES DE LA FISCALIDAD EN LOS PAÍSES DE LA OCDE", EKONOMIAZ, Nº 88.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2017): "NUEVAS TECNOLOGÍAS Y EROSIÓN DE BASES FISCALES", ANUARIO JOLY DE ANDALUCÍA 2017.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2020): "APPLE-IRLANDA VS COMISIÓN EUROPEA: UNA BATALLA IMPOSITIVA EN RETROSPECTIVA", EDUFIACADEMICS, EDUFINET, ENSAYOS Y NOTAS 10/2020.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2021A): "LA REFORMA DE LA TRIBUTACIÓN EMPRESARIAL EN ESTADOS UNIDOS: IMPLICACIONES INTERNACIONALES", EDUFIACADEMICS, EDUFINET, WORKING PAPER 3/2021.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2021B): "G7 FINANCE MINISTERS AGREE HISTORIC GLOBAL TAX AGREEMENT", NEOTIEMPOVIVO.BLOGSPOT.COM, 8 DE JUNIO.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2021C): "LA NUEVA FISCALIDAD DE LAS MULTINACIONALES", DIARIO SUR, 17 DE JULIO.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2021D): "LA AGENDA DE LA POLÍTICA IMPOSITIVA DE LA UNIÓN EUROPEA: BEFIT EN EL HORIZONTE", NEOTIEMPOVIVO.BLOGSPOT.COM, 28 DE MAYO.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. Y MOLINA MORALES, A. (2021): "LA EVASIÓN FISCAL INTERNACIONAL EN LOS PAÍSES DE LA OCDE: APROXIMACIÓN TEÓRICA Y ANÁLISIS EMPÍRICO", REVISTA DE FISCALIDAD INTERNACIONAL Y NEGOCIOS TRANSNACIONALES, Nº 16, ENERO-ABRIL.

DOVER, R., FERRETT, B., GRAVINO, D., JONES, E. Y MERLER, S. (2015): "BRINGING TRANSPARENCY, COORDINATION AND CONVERGENCE TO CORPORATE TAX POLICIES IN THE EUROPEAN UNION", EPRS EUROPEAN PARLIAMENT RESEARCH SERVICE, PE 558.773.

DUNNAGAN, A. (2021): "WILL FACEBOOK, GOOGLE, EBAY AND AMAZON PAY MORE IN UK THAN UNDER THE NEW GLOBAL TAX DEAL?", WWW.TAXWATCH.UK, 8 DE JUNIO.

DURÁN CABRÉ, J. M. (2021): "LA NUEVA IMPOSICIÓN DE LAS MULTINACIONALES: ¿UN ACUERDO HISTÓRICO?", EXPANSIÓN, 7 DE JUNIO.

DURANTE, A. (2021): "WHO BEARS THE BURDEN OF CORPORATION TAX? A REVIEW OF RECENT EVIDENCE", TAX FOUNDATION, 10 DE JUNIO.

EGGER, P., EGGERT, W. Y WINNER, H. (2010): "SAVING TAXES THROUGH FOREIGN PLANT OWNERSHIP", JOURNAL OF INTERNATIONAL ECONOMICS, 81(1), 99–108.

ESPINOZA, J. (2021): "BRUSSELS APPEAL AGAINST €250 TAX DEFEAT", FINANCIAL TIMES, 22 DE JULIO.

EUROPEAN COMMISSION (2012): "AN ACTION PLAN TO STRENGTHEN THE FIGHT AGAINST TAX FRAUD AND TAX EVASION", COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL, COM (2012)722, DICIEMBRE.

EUROPEAN COMMISSION (2015A): "PROPOSAL FOR A COUNCIL DIRECTIVE AMENDING DIRECTIVE 2011/16/EU AS REGARDS MANDATORY AUTOMATIC EXCHANGE OF INFORMATION IN THE FIELD OF TAXATION", COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL, COM (2015)135.

EUROPEAN COMMISSION (2015B): "A FAIR AND EFFICIENT CORPORATE TAX SYSTEM IN THE EUROPEAN UNION: 5 KEY AREAS FOR ACTION", COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL, COM (2015)302, JUNIO.

EUROPEAN COMMISSION (2016A): "ANTI-TAX AVOIDANCE PACKAGE: NEXT STEPS TOWARDS DELIVERING EFFECTIVE TAXATION AND GREATER TAX TRANSPARENCY IN THE EU", COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL, COM (2016)023, ENERO.

EUROPEAN COMMISSION (2016B): "COUNCIL DIRECTIVE (EU) 2016/1164 OF 12 JULY 2016 LAYING DOWN RULES AGAINST TAX AVOIDANCE PRACTICES THAT DIRECTLY AFFECT THE FUNCTIONING OF THE INTERNAL MARKET".

EUROPEAN COMMISSION (2016C): "PROPOSAL FOR A COUNCIL DIRECTIVE ON A COMMON CORPORATE TAX BASE", COM (2016) 685 FINAL, OCTUBRE.

EUROPEAN COMMISSION (2017A): "COUNCIL DIRECTIVE (EU) 2017/952 OF 29 MAY 2017 AMENDING DIRECTIVE (EU) 2016/1164 AS REGARDS HYBRID MISMATCHES WITH THIRD COUNTRIES".

EUROPEAN COMMISSION (2017B): "A FAIR AND EFFICIENT TAX SYSTEM IN THE EUROPEAN UNION FOR THE DIGITAL SINGLE MARKET", COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL COM (2017)547, SEPTIEMBRE.

EUROPEAN COMMISSION (2019): "REPORT ON THE APPLICATION OF THE PROFIT SPLIT METHOD WITHIN THE EU", DCO: JTPF/002/2019, MARZO.

EUROPEAN COMMISSION (2021): "BUSINESS TAXATION FOR THE 21ST CENTURY", COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL", COM (2021) 251 FINAL, MAYO.

FINANCIAL TIMES (2021A): "A GOOD CHANCE TO REFORM GLOBAL CORPORATE TAXATION", THE FINANCIAL TIMES VIEW, 23 DE MAYO.

FINANCIAL TIMES (2021B): "GT TAX PLAN/UK BANKS: SUNAK TAKES TO THE BARRICADES", OPINION LEX, 9 DE JUNIO.

FINANCIAL TIMES (2021C): "G7 TAX ACCORD IS A GAME-CHANGING OPPORTUNITY", THE EDITORIAL BOARD, 6 DE JUNIO.

FLEMING, S. (2021): "YELLEN OPTIMISTIC EU TAX DEAL HOLDOUTS WILL SIGN UP", FINANCIAL TIMES, 13 DE JULIO.

FLEMING, S.; ESPINOZA, J. Y JOHNSON, M. (2021): "BRUSSELS SET TO DELAY DIGITAL LEVY PLAN AFTER G20 BACK TAX DEAL", FINANCIAL TIMES, 11 DE JULIO.

FOROOHAN, R. (2021): "POLITICIANS SHOULD SET COMMON RULES FOR DIGITAL MARKETS", FINANCIAL TIMES, 6 DE JUNIO.

FMI (2014): "SPILLOVERS IN INTERNATIONAL CORPORATE TAXATION", IMF POLICY PAPER.

FMI (2019): "CORPORATE TAXATION IN THE GLOBAL ECONOMY", IMF POLICY PAPER.

FMI (2019): "COORDINATED DIRECT INVESTMENT SURVEY", IMF DATA.

FRANCOIS, M. (2021): "PROFIT SHIFTING AND EQUILIBIRUM PRINCIPLES OF INTERNATIONAL TAXATION", CESIGFO WORKING PAPERS 9211.

GANESH, J. (2021): "THE CAPITALIST CASE FOR TAXING BUSINESS", FINANCIAL TIMES, 18 DE JUNIO.

GARCÍA-BERNARDO, J. Y JANSKÝ, P. (2021): "PROFIT SHIFTING OF MULTINATIONAL CORPORATIONS WORLDWIDE", ICTD, WP 119, INSTITUTE OF DEVELOPMENT STUDIES.

GILES, C. (2021A): "G7 SET TO STRIKE DEAL ON GLOBAL CORPORATE TAXATION", FINANCIAL TIMES, 4 DE JUNIO.

GILES, C. (2021B): "G7 STRIKES HISTORIC AGREEMENT ON TAXING MULTINATIONALS", FINANCIAL TIMES, 5 DE JUNIO.

GILES, C. (2021C): "WORLD'S LEADING ECONOMIES AGREE GLOBAL MINIMUM CORPORATE TAX RATE", FINANCIAL TIMES, 1 DE JULIO.

GILES, C. Y AGYEMANG, E. (2021): "Q & A: WHAT DOES THE G7 TAX DEAL MEAN FOR MULTINATIONAL COMPANIES", FINANCIAL TIMES, 10 DE JUNIO.

GILES, C. Y PARKER, G. (2021): "FINANCIAL SERVICES SECTOR SET FOR CARVE-OUT FROM NEW GLOBAL TAX RULES", FINANCIAL TIMES, 30 DE JUNIO.

GILES, C. Y POLITI, J. (2021): "G7 CLOSE TO DEAL ON TAXATION OF WORLD'S LARGEST COMPANIES", FINANCIAL TIMES, 24 DE MAYO.

GILES, C. Y STRAUSS, D. (2021): "G7 TAX DEAL IS 'STARTING POINT' ON ROAD TO GLOBAL REFORM", FINANCIAL TIMES, 6 DE JUNIO.

GILES, C.; ABOUD, L. Y AGYEMANG, E. (2021): "GLOBAL TAX DEAL BACKERS BATTLE TO WIN OVER HOLDOUT COUNTRIES", FINANCIAL TIMES, 29 DE JUNIO.

GILES, C., BRADSHAW, T. Y AGYEMANG, E. (2021): "G7 MOVES TO TAP AMAZON IN NEW GLOBAL CORPORATE TAX PLAN", FINANCIAL TIMES, 7 DE JUNIO.

GILES, C., MALLETT, V. Y AGYEMANG, E. (2021): "OPTIMISM RISES OVER G7 DEAL ON GLOBAL CORPORATE TAX REGIME", FINANCIAL TIMES, 3 DE JUNIO.

GLECKMAN, H. (2021): "THE FATE OF BIDEN'S CORPORATE TAX HIKES MAY REST ON WHO VOTERS THINK THEY PAY THEM", TAXVOX, TAX POLICY CENTER, 17 DE JUNIO.

GRAETZ, M. J. (2016): "REMARKS OF MICHAEL J. GRAETZ AT THE TAX POLICY CENTER CONFERENCE 'A CORPORATE TAX FOR THE 21ST CENTURY'", TAX POLICY CENTER, 14 DE JULIO.

GRUBERT, H. Y MUTTI, J. (1991): "TAXES, TARIFFS AND TRANSFER PRICING IN MULTINATIONAL CORPORATE DECISION MAKING", REVIEW OF ECONOMICS AND STATISTICS, 73, 285-293.

GURRÍA, A. (2014): "URGENTE: UN NUEVO MARCO FISCAL INTERNACIONAL", EL PAÍS, 13 DE NOVIEMBRE.

G7 UK 2021 (2021): "STATEMENT", WWW.G7UK.ORG, 5 DE JUNIO.

HALL, B. (2021): "POLAND AND HUNGARY CALL FOR DOMESTIC BUSINESS OPT-OUT FROM G7 TAX DEAL", FINANCIAL TIMES, 9 DE JUNIO.

HECKEMEYER, J. H. Y OVERESCH, M. (2017): "MULTINATIONALS' PROFIT RESPONSE TO TAX DIFFERENTIALS: EFFECT SIZE AND SHIFTING CHANNELS", CANADIAN JOURNAL OF ECONOMICS, 50(4), 965-994.

HINES, J. R. Y RICE, E. M. (1994): "FISCAL PARADISE: FOREIGN TAX HAVENS AND AMERICAN BUSINESS", THE QUARTERLY JOURNAL OF ECONOMICS, 109 (1), 149-182.

HOOK, L. Y TALMAN, K. (2021): "G20 MINISTERS ENDORSE CARBON PRICING TO HELP TACKLE CLIMATE CHANGE", FINANCIAL TIMES, 11 DE JULIO.

HOULDER, V. (2015): "PLAN FOR PAN-EUROPEAN TAX SYSTEM DISMISSED", FINANCIAL TIMES, 2 DE JUNIO.

HUIZINGA, H. Y LAEVEN, L. (2008): "INTERNATIONAL PROFIT-SHIFTING WITHIN MULTINATIONALS: A MULTICOUNTRY PERSPECTIVE", JOURNAL OF PUBLIC ECONOMICS, 92(5-6), 1164-1182.

ICRICT (INDEPENDENT COMMISSION FOR THE REFORM OF INTERNATIONAL CORPORATE TAXATION) (2020): "THE GLOBAL PANDEMIC, SUSTAINABLE ECONOMIC RECOVERY AND INTERNATIONAL TAXATION", MAYO.

JOHNSON, M. (2021): "G20 RATCHETS UP PRESSURE ON GLOBAL CORPORATE TAX DEAL HOLDOUTS", FINANCIAL TIMES, 9 DE JULIO.

JOLLY, J. (2021): "GLOBAL G7 DEAL MAY LET AMAZON OFF HOOK ON TAX, SAY EXPERTS", FINANCIAL TIMES, 6 DE JUNIO.

JONES, S. (2021): "SWITZERLAND PLANS SUBSIDIES TO OFFSET G7 CORPORATE TAX PLAN", FINANCIAL TIMES, 10 DE JUNIO.

KALLEN, C. (2021): "OPTIONS FOR REFORMING THE TAXATION OF U.S. MULTINATIONALS", TAX FOUNDATION, FISCAL FACT NO. 776.

KAY, J. (2012): "CORPORATE TAX IS NOT ONLY FOR LITTLE PEOPLE", FINANCIAL TIMES, 27 DE NOVIEMBRE.

KENNEDY, J. F. (1961): "SPECIAL MESSAGE TO THE CONGRESS ON TAXATION (APRIL, 20, 1961)", [HTTP://MILLERCENTER.ORG](http://millercenter.org).

KHAN, M. (2021): "EU SEALS PACT ON FORCING MULTINATIONALS TO REPORT PROFITS AND TAX", FINANCIAL TIMES, 1 DE JUNIO.

KHAN, M.; FLEMING, S.; SHOTTER, J. Y AGYEMANG, E. (2021): "LEGAL WRANGLE RAISES HURDLES TO EU IMPLEMENTATION OF GLOBAL TAX DEAL", FINANCIAL TIMES, 6 DE JULIO.

LEAGUE OF NATIONS (1923): "REPORT OF DOUBLE TAXATION SUBMITTED TO THE FINANCIAL COMMITTEE BY PROFESSORS BRUINS, EINAUDI, SELIGMAN AND SIR JOSIAH STAMP", ECONOMIC AND FINANCIAL COMMITTEE, GINEBRA, 5 DE ABRIL.

LOCHER, T. (2021): "TERRITORIALITY OF TAX SYSTEMS IN EUROPE", TAX FOUNDATION, 22 DE JULIO.

LOMAS, U. (2006): "ECJ CONFIRMS CADBURY-SCHWEPPES CFC RULING", WOLTERS KLUWER, TAX NEWS, 14 DE SEPTIEMBRE.

MARRIAGE, M. (2014): "INVESTOR COMPLACENCY OVER TAX AVOIDANCE WANES", FINANCIAL TIMES, 17 DE NOVIEMBRE.

MARTÍN JIMÉNEZ, A. Y CALDERÓN CARRERO, J. M. (2014): "EL PLAN DE ACCIÓN DE LA OCDE PARA ELIMINAR LA EROSIÓN DE BASES IMPONIBLES Y EL TRASLADO DE BENEFICIOS A OTRAS JURISDICCIONES ("BEPS"): ¿EL FINAL, EL PRINCIPIO DEL FINAL O EL FINAL DEL PRINCIPIO?", QUINCENA FISCAL ARANZADI, 1-2, ENERO.

NERSEYAN, N. (2021): "THE CURRENT INTERNATIONAL TAX ARCHITECTURE: A SHORT PRIMER", EN DE MOOIJ, KLEMM Y PERRY (EDS.).

NOONAN, L. (2021A): "IRISH CONSENSUS ON 12.5% CORPORATE TAX SHIFTS AFTER G7 GLOBAL DEAL", FINANCIAL TIMES, 9 DE JUNIO.

NOONAN, L. (2021B): "IRELAND FRETS ABOUT LOSING ITS 'SACROSANT' LOW TAX-REGIME", FINANCIAL TIMES, 8 DE JULIO.

NUTTALL, C. (2021): "TAXING TIMES FOR BIG TECH", FINANCIAL TIMES, 7 DE JUNIO.

OCDE (2013): "LUCHA CONTRA LA EROSIÓN DE LA BASE IMPONIBLE Y EL TRASLADO DE BENEFICIOS", ED. OCDE.

OCDE (2014): "PLAN DE ACCIÓN CONTRA LA EROSIÓN DE LA BASE IMPONIBLE Y EL TRASLADO DE BENEFICIOS", ED. OCDE.

OCDE (2020A): "TAX CHALLENGES ARISING FROM DIGITALISATION: ECONOMIC IMPACT ASSESSMENT", ED. OCDE.

OCDE (2020B): "TAX CHALLENGES ARISING FROM DIGITALISATION: REPORT ON PILLAR ONE BLUEPRINT", ED. OCDE.

OCDE (2020C): "TAX CHALLENGES ARISING FROM DIGITALISATION: REPORT ON PILLAR TWO BLUEPRINT", ED. OCDE.

OCDE (2021A): "130 COUNTRIES AND JURISDICTIONS JOIN BOLD NEW FRAMEWORK FOR INTERNATIONAL TAX REFORM", 1 DE JULIO.

OCDE (2021B): "OECD/G20 BASE EROSION AND PROFIT SHIFTING PROJECT. STATEMENT ON A TWO-PILLAR SOLUTION TO ADDRESS THE TAX CHALLENGES ARISING FROM TAX DIGITALISATION OF THE ECONOMY", JULIO.

OCDE (2021C): "OECD SECRETARY-GENERAL TAX REPORT TO G20 FINANCE MINISTERS AND CENTRAL BANK GOVERNORS", ITALIA, JULIO.

PATIÑO, M. A. Y SERRALLER, M. (2021): "EL G7 PREPARA UN GOLPE FISCAL DE 225.000 MILLONES A LAS MULTINACIONALES", EXPANSIÓN, 3 DE JUNIO.

POLITI, J. (2021): "BIDEN OPEN TO DROPPING CORPORATION TAX RISE IN INFRASTRUCTURE TALKS", FINANCIAL TIMES, 3 DE JUNIO.

POLITI, J.; FLEMING, S. Y ESPINOZA, J. (2021): "US PILES PRESSURE ON EU TO DROP DIGITAL TAX PLAN", FINANCIAL TIMES, 6 DE JULIO.

POMERLEAU, K.; BUNN, D. Y LOCHER, T. (2021): "ANTI-BASE EROSION PROVISIONS AND TERRITORIAL TAX SYSTEMS IN OECD COUNTRIES", TAX FOUNDATION, FISCAL FACT, Nº 772, JULIO.

POP, V. (2021A): "EU INCHES TOWARDS MORE CORPORATE TAX TRANSPARENCY", FINANCIAL TIMES, 2 DE JUNIO.

POP, V. (2021B): "EU INTRODUCES A DIGITAL TAX IRRITANT INTO BIDEN TALKS", FINANCIAL TIMES, 11 DE JUNIO.

POP, V. (2021C): "FINANCE MINISTERS UNWIND IN VENICE BEFORE TOUGH TALKS IN BRUSSELS", FINANCIAL TIMES, 9 DE JULIO.

POP, V. (2021D): "YELLEN TURNS THE SCREWS TO KILL EU DIGITAL TAX", FINANCIAL TIMES, 6 DE JULIO.

PORTILLO, J. (2021): "LOS ECONOMISTAS CALCULAN QUE LA EMPRESA ESPAÑOLA YA PAGA MÁS DEL 15% EN SOCIEDADES", CINCO DÍAS, 9 DE JUNIO.

RICHTER, W. F. (2021): "TAXING THE RESIDUAL PROFIT OF MULTINATIONAL ENTERPRISES: A CRITIQUE OF FORMULARIC APPORTIONMENT AND PROPOSAL", ECONPOL POLICY BRIEF, VOL. 5, 35, MAYO.

RIEDEL, N. (2018): QUANTIFYING INTERNATIONAL TAX AVOIDANCE: A REVIEW OF THE ACADEMIC LITERATURE. REVIEW OF ECONOMICS, 69(2), 169–181.

RODRÍGUEZ BRAUN, C. (2021): "ACUERDO FISCAL HISTÓRICO", EXPANSIÓN, 14 DE JUNIO.

SAEZ, E. Y ZUCMAN, G. (2021): "EL TRIUNFO DE LA INJUSTICIA. CÓMO LOS RICOS ELUDEN IMPUESTOS Y CÓMO HACERLES PAGAR", TAURUS.

SANDBU, M. (2019): "MORE THAN THIRD OF FOREIGN INVESTMENT IS MULTINATIONALS DODGING TAX", FINANCIAL TIMES, 8 DE SEPTIEMBRE.

SANDBU, M. (2021A): "A NEW ERA OF CORPORATE TRANSPARENCY IS DAWNING", FINANCIAL TIMES, 6 DE JUNIO.

SANDBU, M. (2021B): "THE GOOD, THE BAD AND THE UGLY OF THE GLOBAL TAX REFORM DEAL", FINANCIAL TIMES, 4 DE JULIO.

SCHÖN, W. (2017): "TEN QUESTIONS ABOUT WHY AND HOW TO TAX THE DIGITAL ECONOMY", MAX PLANCK INSTITUTE FOR TAX LAW AND PUBLIC FINANCE, WORKING PAPER 2017 – 11.

SERRALLER, M. (2021A): "LAS CLAVES DEL ACUERDO FISCAL DEL G7: QUÉ QUEDA PENDIENTE", EXPANSIÓN, 7 DE JUNIO.

SERRALLER, M. (2021B): "ACUERDO DE 130 PAÍSES PARA UNA NUEVA FISCALIDAD DE LAS MULTINACIONALES", EXPANSIÓN, 2 DE JULIO.

SERRALLER, M. (2021C): "LA TASA A MULTINACIONALES LLEGA AL G20: ¿QUÉ ASPECTOS FALTAN POR PACTAR?", EXPANSIÓN, 9 DE JULIO.

SILVERMAN, G. (2021): "IT'S A SOVEREIGNTY ISSUE: BERMUDA DIGS IN AGAINST GLOBAL TAX", FINANCIAL TIMES, 21 DE JUNIO.

STIGLITZ, J. E. (2021A): "G7 LEADERS CAN STRIKE A BLOW ON GLOBAL CORPORATE TAX", FINANCIAL TIMES, 1 DE JUNIO.

STIGLITZ, J. E. (2021B): "THE GLOBAL TAX DEVIL IS IN THE DETAILS", PROJECT SYNDICATE, 6 DE JULIO.

THE ECONOMIST (2013): "TAX HAVENS. THE MISSING \$20 TRILLION", 16 DE FEBRERO.

THE ECONOMIST (2021A): "SLICING UP THE PIE. WHAT COULD A NEW SYSTEM FOR TAXING MULTINATIONALS LOOK LIKE?", 15 DE MAYO.

THE ECONOMIST (2021B): "WHO BEARS THE BURDEN OF A CORPORATE TAX?", 15 DE MAYO.

THE ECONOMIST (2021C): "GAMES OVER. TIME TO FIX THE WAY GOVERNMENTS TAX COMPANIES", 15 DE MAYO.

THE ECONOMIST (2021D): "A NEW ARCHITECTURE. A LESS LOOPHOLE-RIDDLED SYSTEM FOR TAXING COMPANIES IS WITHIN REACH", 12 DE JUNIO.

TORSLOV, T.; WIER, L., Y ZUCMAN, G. (2020): "THE MISSING PROFITS OF NATIONS", WORKING PAPER Nº 2020/12, WORLD INEQUALITY LAB.

TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA UNIÓN EUROPEA (2006): "CADBURY SCHWEPES AND CADBURT SCHWEPES OVERSEAS. JUDGEMENT OF THE COURT (GRAND CHAMBER)", 12 DE SEPTIEMBRE.

WATERS, R.; AGYEMANG, E.; KASUNIV, A., Y BRADSHAW, T. (2021): "MULTINATIONALS SHRUG OFF G7 TAX ASSAULT", FINANCIAL TIMES, 11 DE JUNIO.

WILLIAMS, A. (2021A): "BIDEN'S TRICKY BALANCING ACT ON THE DIGITAL SERVICES TAX", FINANCIAL TIMES, 9 DE JUNIO.

WILLIAMS, A. (2021B): "G7 TAX DEAL FACES OPPOSITION IN US CONGRESS", FINANCIAL TIMES, 9 DE JUNIO.

WILLIAMS, A. (2021C): "CAN A GLOBAL TAX SURVIVE POLITICAL GRIDLOCK IN THE US?", FINANCIAL TIMES, 8 DE JULIO.

WILLIAMS, A., Y DOMBEY, D. (2021): "US WIELDS \$2BN TARIFF THREAT AGAINST 6 NATIONS OVER DIGITAL TAXES", FINANCIAL TIMES, 2 DE JUNIO.

WILLIAMS, A., Y POLITI, J. (2021): "US PROPOSES GLOBAL CORPORATE TAX RATE OF AT LEAST 15% IN INTERNATIONAL TALKS", FINANCIAL TIMES, 20 DE MAYO.

8. ANEXO

Tabla A1
Acciones del programa BEPS: descripción básica

Nivel de compromiso	Acciones	Descripción básica
Estándares mínimos	5. Prácticas fiscales perniciosas	Resoluciones fiscales: intercambio obligatorio espontáneo de información relevante. Patentes: Acuerdo sobre "enfoque nexus" para vincular los beneficios fiscales de los regímenes preferenciales para la propiedad intelectual con la actividad económica subyacente.
	6. Utilización abusiva de convenios fiscales	Disposiciones contra abuso, incluyendo estándar mínimo contra el uso de convenio más favorable, para ser incluido en los tratados fiscales.
	13. Informes país a país	Informes país a país (CbCR) entre administraciones tributaria sobre datos financieros clave de multinacionales. La información sólo disponible para las autoridades fiscales, no pública.
	14. Mecanismos de resolución de conflictos	Medidas para reducir la incertidumbre y la doble imposición no intencionada, junto con una resolución oportuna y eficaz de las disputas en esta área. Varios países se han comprometido con un proceso de arbitraje vinculante obligatorio.
Enfoques comunes	2. Mecanismos híbridos	Recomendaciones específicas para vincular el tratamiento fiscal de un instrumento o entidad en un país con el tratamiento fiscal en otro, para evitar desajustes.
	4. Mecanismos de deducciones	Recomendaciones de mejores prácticas para limitar las deducciones netas de intereses de una empresa o grupo.
Mejores prácticas	3. Transparencia fiscal internacional	Recomendaciones de mejores prácticas para implementar las reglas de CFC.
	7. Establecimientos permanentes	Adaptar la definición de establecimiento permanente al modelo de Convenio Fiscal, para

		evitar que las empresas eviten artificialmente tener presencia imponible.
	8-10. Precios de transferencia: intangibles, riesgos y capital, otras alto riesgo	Marco más robusto para implementar el estándar. Principios de plena competencia y análisis de comparabilidad como pilares de los precios de transferencia.
	12. Mecanismos de planificación fiscal agresiva	Recomendación para introducir reglas que exijan la publicación obligatoria de transacciones, estructuras o mecanismos agresivos de planificación fiscal.
Sin asignación específica	1. Economía digital	La economía digital actualmente abarca toda la economía, por lo que las soluciones delimitadas no resultan válidas. Las acciones BEPS deben abordar los riesgos que plantea la economía digital.
	11. Datos	Publicación de estadísticas sobre impuestos corporativos e impacto.
	15. Convenios fiscales bilaterales	Los países interesados han acordado utilizar un instrumento multilateral para modificar sus tratados fiscales. El objetivo es integrar las medidas relacionadas con BEPS cuando sea necesario.

Fuente: OCDE (2014) y elaboración propia.

Tabla A2
Directiva Europea Anti-Abuso Fiscal 2016: aspectos básicos

Directiva Europea Anti-Abuso 2016			
	Acciones	Descripción básica	Correspondencia BEPS
1.	Norma relativa a la limitación de los intereses (art. 4)	Limitar la deducibilidad de los gastos financieros a un máximo del 30% del EBITDA o a 3 millones de € si el primero fuese inferior. Existen excepciones.	Acción 4
2.	Imposición de salida (art. 5)	Imposición de un gravamen sobre las plusvalías latentes relacionadas con activos transferidos al exterior en determinadas circunstancias	Sin correspondencia con programa BEPS

3.	Norma general contra las prácticas abusivas (art. 6)	Cláusula general anti-abuso dirigida a prevenir los negocios o conjunto de negocios artificiosos o no genuinos cuya finalidad esencial sea la obtención de un ahorro fiscal contrario a los objetivos de la norma tributaria que hubiera debido ser aplicada.	Espíritu Programa BEPS
4.	Norma relativa a las sociedades extranjeras controladas (art. 7 y 8)	<p>Posibilidad de que se graven los beneficios no distribuidos de entidades residentes en un 3er estado en las que se tenga el control y en las que el impuesto satisfecho sobre los beneficios sea inferior a la diferencia entre el impuesto que habrían pagado en el país de la matriz y el impuesto efectivamente satisfecho.</p> <p>Sólo se transparentarán determinadas rentas de las denominadas "pasivas" así como rentas no distribuidas por la entidad o establecimiento permanente derivadas de mecanismos falseados cuyo principal objetivo fuera conseguir una ventaja fiscal.</p>	Acción 3
5.	Asimetrías híbridas (art. 9a y 9b)	En los casos en los que el diferente tratamiento conferido por 2 Estados miembros a un mismo contribuyente (entidad híbrida) o a un mismo mecanismo estructurado (instrumento híbrido) ocasione la deducción de las mismas pérdidas o gastos, tanto en el país de origen como en otro Estado miembro dichos gastos solamente serán deducibles en el Estado en el que se haya originado el pago correspondiente. En la misma línea, si una asimetría híbrida da lugar a una deducción de un gasto en el Estado miembro de origen sin la inclusión del mismo en la base imponible del Estado de destino, el Estado de origen no permitirá la deducción fiscal del gasto. Posteriormente se amplía el alcance a terceros países.	Acción 2

Fuente: European Commission (2016b), y elaboración propia.

QUEREMOS SABER SU OPINIÓN SOBRE ESTE DOCUMENTO DE TRABAJO

La serie Documentos de Trabajo que edita el Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (IAES), pretende servir de cauce para compartir aproximaciones, avances y resultados de investigaciones o cuestiones debatidas en el seno del Instituto.

En su mayoría, los DT recogen resultados preliminares de trabajos de investigación realizados como parte de los programas y proyectos del Instituto y por colaboradores del mismo y uno de los objetivos de su publicación es poder compartir con el resto de la comunidad científica estos resultados.

Por ello, te animo a que accedas al enlace y nos puedas dar una opinión (se hace de manera anónima) sobre este trabajo, críticas constructivas, sugerencias de mejora, estrategias de investigación alternativas, etc. que permitan a los autores mejorar sus investigaciones, contribuyendo así a la mejora del conocimiento.

Contestar a este cuestionario no te llevará más de 5 minutos.

<https://forms.office.com/r/PwEesT70Rb>

El Instituto Universitario de Análisis Económico y Social reconoce el apoyo financiero recibido por



dentro del Convenio de Mecenazgo firmado con la Universidad de Alcalá que permite elaborar estos documentos de trabajo y la incorporación al Instituto de alumnos de Grado y Máster en prácticas curriculares y extracurriculares.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

La serie Documentos de Trabajo que edita el Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (IAES), incluye avances y resultados de los trabajos de investigación realizados como parte de los programas y proyectos del Instituto y por colaboradores del mismo.

Los Documentos de Trabajo se encuentran disponibles en internet

<http://www.iaes.es/documentos-de-trabajo.html>

ISSN: 2172-7856

ÚLTIMOS DOCUMENTOS PUBLICADOS

WP-06/21 LONG-RUN NEUTRALITY OF MONEY AND INFLATION IN SPANISH ECONOMY, 1830-1998

Emilio Congregado y Vicente Esteve

WP-04/21 REEXPLORANDO A KEYNES: EL "FIN DEL LAISSEZ-FAIRE" UN SIGLO DESPUÉS

Miguel Ángel Asensio

WP-03/21 COMPETITIVIDAD Y POLICENTRISMO EN BOGOTÁ REGIÓN

Luis Armando Blanco, Fabio Moscoso Durán y Julián Libreros

WP-02/21 ON THE PREDICTIVE ABILITY OF CONDITIONAL MARKET SKEWNESS

Gregorio Serna Calvo

WP-01/21 EL DESEMPLEO EN LOS TIEMPOS DEL COVID-19. EVIDENCIA EMPÍRICA PARA LA REPÚBLICA DOMINICANA

Fernando Medina Hernández

WP-09/20 FLUJOS EN EL MERCADO DE TRABAJO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA: ALGUNAS PREGUNTAS Y ALGUNAS RESPUESTAS.

Fernando Medina Hernández



Facultad de Económicas, Empresariales y Turismo
Plaza de la Victoria, 2. 28802. Alcalá de Henares. Madrid - Telf. (34)918855225
Email: iaes@uah.es www.iaes.es