

Las claves del acuerdo fiscal del G7: qué se ha firmado y qué queda pendiente

ACUERDO "HISTÓRICO"/ El pacto suscrito por EEUU, Reino Unido, Canadá, Japón, Alemania, Francia e Italia supone la irrupción de un nuevo paradigma en las relaciones fiscales, pero quedan aspectos muy relevantes por ser concretados.

Mercedes Serraller. Madrid
 Los ministros de Economía y Finanzas del G7 llegaron a un acuerdo histórico el sábado en Londres: se establecerá una tasa global de multinacionales de al menos el 15% y se coordinará un mecanismo para que las empresas con un margen de beneficios del 10% o más tributen sobre al menos un 20% de éstos a repartir entre los países donde venden. Estas son las dos líneas maestras del compromiso que se ha querido escenificar. Se trata del primer acuerdo de estas características y ambición desde que en los años 20 del siglo pasado se empezaron a establecer las reglas para evitar la doble imposición.

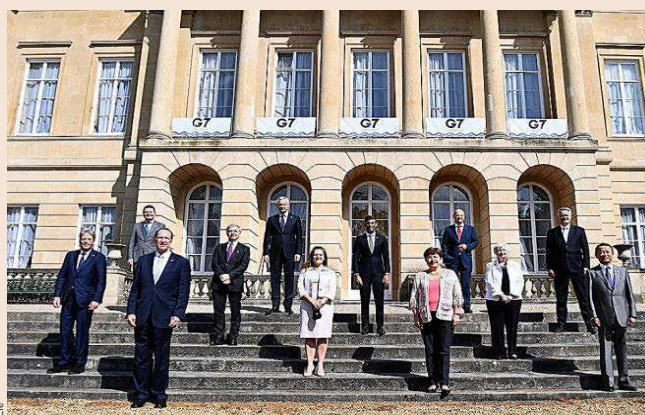
Los detalles del nuevo sistema se van a negociar en las próximas semanas y serán la clave de su alcance y eficacia. En primer lugar, en la cumbre de jefes de Gobierno del G7 que se celebra en Cornualles (Reino Unido) los próximos viernes, sábado y domingo, la primera a la que acude Joe Biden, el gran impulsor del pacto final. "Mis homologos de Finanzas y yo hemos llegado a un acuerdo histórico que exige a los mayores gigantes tecnológicos que paguen su parte justa de impuestos", celebró el sábado Rishi Sunak, el ministro británico de Finanzas y anfitrión de la cita. Se trata de los ministros de EEUU, Reino Unido, Canadá, Japón, Alemania, Francia e Italia, que han consensuado unas tasas *suelo*, de

partida, que EEUU ya advirtió de que quiere subir, lo que comparte Francia, por ejemplo.

El broche final, negociado con la OCDE, se quiere poner en la reunión de ministros de Finanzas y gobernadores de bancos centrales del G20, que se celebrará en Venecia el 9 de julio, a la que España acudirá como país invitado. Fuentes conocedoras no descartan que los complejos detalles finales no se cierren hasta el otoño.

1 ¿Cuáles son los escollos que tendrá que sortear ahora la negociación?

El más llamativo, el tipo. La OCDE, que analiza la elusión de multinacionales desde hace una década, planteaba el entorno del 13%, cifra ya sobrepasada. Biden propuso en abril un 21%, porcentaje que algunos interesados consideraron muy elevado y que en mayo rebajó al 15% como suelo desde el que subir y del que parte este primer acuerdo. La UE va a jugar un papel complejo porque mantiene como bloque una posición muy favorable al cerco fiscal a las multinacionales –su flamante Observatorio de Fiscalidad acaba de publicar un estudio que incluso analiza un tipo del 25%, que le parece "modesto"–. Pero alberga a algunos de los territorios clave para el traslado de beneficios: Irlanda –que preside el Eurogrupo–, con un tipo nominal del 12,5% e incluso del



'Foto de familia' de los ministros de Economía y Finanzas del G7, el pasado sábado, en Londres.

6,25% para la innovación, Luxemburgo y Holanda, con porcentajes más altos pero con todo tipo de exenciones y acuerdos con multinacionales para reducir lo tributado a la mínima expresión.

Este tipo del 15% no obliga a los países a que sea su tipo nominal. Pero las multinacionales que operen en un país con un tipo por debajo de un 15% (o que tengan un tipo efectivo inferior), deberán pagar la diferencia hasta el país donde tienen su matriz, lo que desincentivará las jurisdicciones con tipos bajos y los paraísos fiscales.

Al final, para fijar si las empresas han tributado por debajo del 15%, se dividirá el im-

puesto pagado por un resultado contable que habrá que fijar. Ya se advierte de que sólo se admitirán las reglas contables internacionales IFRS y de otros países como EEUU, China, Japón o India. Las españolas no se aceptan. En este resultado contable habrá que determinar qué gastos se pueden sumar y qué amortizaciones o diferencias temporales se admiten. "Estos detalles van a jugar un papel trascendental", advierte Raúl Salas, socio de Fiscal de Roca Junyent. De hecho, la OCDE tiene pendiente publicar un documento como guía de *soft law* que los países deberán adaptar para determinar el tipo efectivo.

2 El reparto.

El tipo es lo que la OCDE llama Pilar 2 de sus trabajos contra la erosión de bases imponibles. Pero lo que va a traer más quebraderos de cabeza, va a ser el sistema de reparto de tributación, el Pilar 1 de la OCDE. De entrada, el acuerdo del sábado habla de que afecta a las multinacionales que tengan un margen de beneficios del 10% o más, y de éste, deberán tributar al menos un 20% en los países donde venden.

3 Las ventas.

Otro problema va a ser conocer las ventas de las multinacionales desglosadas. Estos datos se conocen gra-

cias al *Country by Country Report* que impulsa la OCDE, que exige a las Agencias Tributarias un *striptease* de datos que incluye ventas en todo el mundo de las multinacionales que tienen su matriz en su territorio. Hasta la fecha 89 países, entre ellos España, lo han firmado, pero EEUU no lo tiene plenamente implementado. La UE acaba de acordar impulsarlo pero con un largo periodo transitorio y sólo sobre presencia en la zona comunitaria.

4 Las multinacionales.

A esto se suma que habrá que determinar qué empresas están obligadas por el nuevo sistema. La OCDE pone el umbral de multinacional en las que facturan más de 750 millones. Biden planteó que el Pilar 1 sólo afecte a las 100 mayores empresas del mundo por facturación y beneficios. La OCDE, además, preveía eximir a las industrias extractivas, minería, gas o petróleo, porque trabajan sobre el terreno y les resultaría más complicado trasladar beneficios. Se ha barajado que estén exentas las de infraestructuras e, incluso, la banca. Ante la previsible falta de información sobre ventas en algunos países, en esos caso se prevé un gravamen adicional fijo por determinar.

5 ¿Quiénes son los ganadores y perdedores?

De entrada, ganan las eco-

nomías más fuertes con tipos medios y altos porque tendrán el mayor número de ventas y relación con las grandes multinacionales. España ganaría unos 700 millones de recaudación con un tipo del 15%, según el Observatorio de Fiscalidad de la UE. Los perdedores, territorios de baja tributación y paraísos. Pero no porque vayan a perder recaudación, sino porque a las multinacionales no les interesará estar allí. De ahí los 2.500 millones que el Gobierno irlandés prevé perder, según *The Irish Times* y *The Economist*. A Apple y Facebook podría no compensarles tener allí su sede en Europa con miles de trabajadores si deben pagar la diferencia entre el 12,5% –o menos– que plantea Dublín, con el 15%, que se llevará EEUU. Y si más del 10% de lo que ganan en ventas en España y otros países de la UE, se va a repartir entre éstos. Aunque este es un escenario todavía muy incierto.

6 Estados Unidos y la ‘tasa Google’.

Se da así un paso de gigante en la tributación internacional para gravar a multinacionales de todos los sectores para evitar las *tasas Google* y el cerco a los gigantes de Silicon Valley. Donald Trump impulsó y finalmente torpedeó la iniciativa promoviendo que la tasa fuera optativa para las multinacionales. Y el gran impulso final lo ha dado Biden, al coincidir con su plan de subida de impuestos interna y para financiar la reconstrucción tras la pandemia. Ahora se enfrenta a otro problema: lograr la luz verde de su Senado. EEUU ya advirtió de que el buen puerto de las negociaciones depende de que España y otros países eliminen sus *tasas Google*; pulso que mantiene además bajo amenaza de aranceles.