

Ganadores y perdedores: cómo afectará el impuesto a Estados Unidos y a Irlanda

En su particular guerra comercial en el ámbito fiscal, Estados Unidos siempre ha insistido en que la 'tasa Google' europea, y sus réplicas casi idénticas en Francia y España, atacaban injustamente a sus grandes tecnológicas. Según la Oficina de Comercio de EEUU, "la estructura del propuesto nuevo impuesto así como las declaraciones hechas por funcionarios sugieren que Francia esté dirigiendo injustamente el impuesto a ciertas compañías tecnológicas con sede en Estados Unidos". La investigación abierta por el Gobierno de Trump a Francia era del mismo tipo que la que llevó a la guerra arancelaria entre Washington y Pekín y tenía como objetivo

determinar prácticas comerciales injustas contra EEUU. En una entrevista con EXPANSIÓN el 20 de septiembre, el embajador de Estados Unidos en España, Duke Buchan III,

dijo que "Trump es partidario de la solución global, de la solución justa, para ambas partes". Pues bien, Trump se ha comprometido a no imponer aranceles y a

impulsar el proyecto de gravamen global de la OCDE a cambio de que éste se dirija a todas las multinacionales. Con este cambio de paradigma, ganan los países que son grandes mercados y tienen tipos impositivos medios y altos, el caso de EEUU, China y países de la UE como Alemania, España o Francia. Los perdedores, los que la OCDE llama "international hubs", jurisdicciones con tipos muy bajos o mecanismos de reducción fiscal asociados, como Irlanda, Luxemburgo, Suiza, Holanda o Singapur.

IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

Tipo nominal en 2019, en porcentaje.

| | | |
|--|-------------|----------|
| | Suiza | 8,5 |
| | Gibraltar | 10 |
| | Irlanda | 12,5 |
| | Alemania | 15 |
| | Singapur | 17 |
| | Luxemburgo | 18 |
| | Reino Unido | 19 |
| | EEUU | 21 |
| | Portugal | 21 |
| | Japón | 23,2 |
| | Italia | 24 |
| | China | 25 |
| | España | 25 |
| | Holanda | 25 |
| | Francia* | 31-33,33 |
| | Brasil | 34 |

* Según el volumen de facturación.

Fuente: Deloitte

Expansión

nes. Primero se gravará a las empresas que estén o no estén en una jurisdicción en la que tengan ventas y usuarios, en una base que se determinará restando a su beneficio consolidado las actividades "rutinarias", y a lo que quede, se le sustraerá a su vez el beneficio tecnológico y de intangibles. Lo que queda y se gravará será el beneficio de intangibles de marketing (como las marcas).

En segundo lugar, las empresas que sí estén en una jurisdicción, tendrán un segundo gravamen por las actividades "extra" de distribución y marketing que allí desarrollen. Y las mismas empresas podrán tener un tercer gravamen si tienen más funciones e intangibles en el país en que están. Estos dos últimos escalones, que se determinarán y acordarán con cantidades fijas a consensuar según el país,

el sector y la actividad, se imponen a cambio de que las Administraciones Tributarias de cada país se comprometan a no inspeccionar a las empresas por estas cuestiones, es decir en aras de la *seguridad jurídica*, otra petición de EEUU. A nadie se le escapan las dificultades que esperan a esta propuesta, pero el aval de Trump podría suavizarlas.

Editorial / Página 2

dos para solventar las potenciales desavenencias que el nuevo modelo pudiera ocasionar. Como era previsible, esta propuesta no afecta solamente a grandes empresas netamente tecnológicas o digitales, sino que su alcance es mucho más amplio, incluyendo a todos aquellos negocios multinacionales de un cierto tamaño (más de 750 millones de euros de facturación consolidada) orientados a consumidores finales que puedan realizar su actividad en remoto. Igualmente, se contempla la posible exclusión de ciertos sectores (extractivos, finan-

ciero, etc.) por no cumplir con las premisas que justifican el cambio de modelo fiscal.

Estamos aún lejos de que se llegue a la solución de consenso que modifique las reglas de fiscalidad internacional. Hace falta mucho compromiso político y abundante desarrollo técnico de gran complejidad. No obstante, resulta evidente que la inacción de la OCDE llevaría a la fragmentación del sistema de fiscalidad internacional y a la proliferación de soluciones unilaterales (por ejemplo, la multitud de Impuestos sobre Servicios Digitales que muchos países con-

templán), causando enormes costes a empresas y a Estados. Es por ello que esta iniciativa cuenta con un amplio apoyo de los Estados (134 participan), y de la comunidad empresarial, que reclaman para poder desarrollar sus negocios reglas claras, estables y fáciles de aplicar. Esperemos que la OCDE sea capaz de aunar todos los intereses en juego y arbitrar una solución de consenso que pueda durar al menos otros cien años, aunque se antoja difícil a la vista de la constante evolución de los modelos de negocio.

Socio de Deloitte Legal

Economía digital y tributación mínima global



OPINIÓN

Javier González Carcedo

La OCDE actualizó ayer su trabajo sobre la tributación de la economía digital a través de una webcast en la que el secretariado de la organización ha dibujado lo que puede llegar a ser el consenso sobre la futura arquitectura de la fiscalidad internacional, consenso al que debe llegarse en enero de 2020 si se quiere cumplir con el encargo del G20.

En esencia hay dos grandes cuestiones, resolver la tributación de la economía digital (Pilar I) y garantizar una tributación mínima global para todos los operadores multinacionales (Pilar II).

En la primera, el problema radica fundamentalmente en la posibilidad que brinda la digitalización de intervenir de forma relevante en una economía sin contar con presencia física. Esta nueva forma de hacer negocio resulta en una pérdida progresiva de recaudación en los países de fuente, donde se produce el consumo. Alguien pudiera decir, con cierta razón, que ese es un problema de imposición indirecta que no debiera cuestionar los principios que regulan la fiscalidad directa en el ámbito internacional. Como contraargumento se aduce el creciente valor que las compañías tecnológicas extraen de los datos de los usuarios, lo que da pie a los Estados donde residen dichos usuarios a reclamar el poder de gravar una parte de los beneficios.

Dado que las principales empresas tecnológicas son norteamericanas, los intentos unilaterales de solución (por ejemplo, los de la UE, Francia o España) han sido interpretados por EEUU como un ataque directo a sus intereses. Ahora parece que EEUU pudiera estar dispuesto a prestar su consentimiento –sin el cual no es posible ningún consenso serio–, pero, para ello, hay que doblar la apuesta: la solución no afectará a la economía digital sino a todos los negocios B2C e incluso a los B2B, en determinadas circunstancias.

La OCDE propone crear un nuevo nexo digital como sujeto pasivo gravable y plantea alterar las normas de atribución de beneficios saltando por encima del principio de plena competencia –*arm's length principle* o ALP en terminología anglosajona–. Por un lado, cuando un grupo tenga beneficios extraordinarios, una parte del mismo habrá de ser repartido entre las jurisdicciones donde radican los consumidores/usuarios de ese negocio. Por otro, la remuneración de la función de distribución tendrá unos mínimos fijados, probablemente por industria, substra-

yéndose así también a la aplicación del ALP. Parece haber, en definitiva, un consenso político para incrementar los derechos de las economías en desarrollo, pero no parece que se haya encontrado un principio sobre el que hacerlo y las soluciones apuntan más a compromisos cuya virtualidad dependerá directamente del grado de acuerdo alcanzado en su implementación. Ese planteamiento esconde sin disimulo una puesta en cuestión del ALP y parece apuntar al principio del fin del sistema de precios de transferencia, sistema que, pese a todo, ha demostrado tener una resiliencia envidiable hasta el momento.

En el Pilar II, la OCDE propone conseguir una tributación mínima global básicamente con dos instrumentos: una norma de inclusión que faculta (u obliga) a la Administración donde radica la matriz de un grupo multinacional a gravar los resultados de sus filiales que hayan sido gravadas con menos de un porcentaje por determinar de imposición efectiva; y otra regla que permite (u obliga) a negar la deducibilidad de todo gasto que genere una renta no gravada al menos con ese tipo efectivo.

La adopción de la propuesta en este Pilar II acabaría con los incentivos fiscales locales a la atracción de capitales en la medida en que cualquier incentivo sería automáticamente neutralizado por una mayor imposición en residencia y, es, de facto, un reconocimiento de que, pese a la persistente culpabilización de las multinacionales, era la competencia normativa entre Estados la que estaba probablemente distorsionando la localización de funciones, activos y riesgos de los grandes grupos internacionales.

Es también un ataque al ALP por cuanto corrige el resultado de la aplicación de dicho principio para reubicar las bases imponibles de forma que se garantice esa tributación mínima.

Queda ahora ver si estas propuestas son finalmente consensuadas e implementadas, dos pasos llenos de dificultades. El consenso porque ahora cada país tiene que hacer cuentas sobre cuál sería el saldo tributario de adoptar estas medidas; teóricamente, los países de residencia de los grandes grupos internacionales perderán capacidad recaudatoria en beneficio de los países netamente importadores de bienes y servicios. Y la implementación porque, aún con consenso, surgen a cada paso dificultades para determinar todas las incógnitas que hemos visto que van a surgir. Como siempre se promete con un elocuente énfasis en que en ningún caso se gravarán más beneficios que los realmente existentes ni se producirán situaciones de doble imposición. Veremos.

Socio de PwC Tax and Legal Services



Ángel Gurría, secretario general de la OCDE.