

ECONOMÍA / POLÍTICA

El G7 prepara un golpe fiscal de 225.000 millones a las multinacionales

TASA GLOBAL A GRANDES EMPRESAS / Los ministros de Finanzas del G7, que se reúnen mañana y el sábado en Londres en su primera cita presencial en dos años, intentarán llegar a un acuerdo sobre un impuesto mínimo global a las multinacionales.

M. Á. Patiño/M. Serraller.

Londres/Madrid

Los ministros de Finanzas y Economía del G7, que se reúnen mañana y el sábado en Londres en lo que será su primera cita presencial en dos años, tras la pandemia, intentarán llegar a un acuerdo sobre un impuesto mínimo global a las multinacionales. Entre las propuestas que se barajan, si sale adelante la de un tipo del 15%, hay cálculos que estiman en unos 275.000 millones de dólares (225.000 millones de euros) el golpe fiscal a las grandes corporaciones en todo el mundo y de todos los sectores que ahora aprovechan todo tipo de recovecos fiscales internacionales para minimizar su factura impositiva.

El asunto del impuesto global va a ser el tema estrella de la reunión, la semana próxima, de los presidentes del G7, en la ciudad de Cornwall, Reino Unido, que este año acoge la Presidencia de esta organización de las siete de las economías más potentes del planeta: Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Reino Unido.

Sus decisiones luego tienen repercusión en las negociaciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). También influyen en el G20, el grupo con las 20 mayores economías mundiales. Aunque España no forma parte del G20, participa como país invitado.

De concretarse un acuerdo, sería un hito histórico para el sistema tributario internacio-

nal. La idea de una tasa global homogénea fue lanzada inicialmente por Donald Trump en un intento de desactivar un gravamen específico a multinacionales tecnológicas que perjudicaría a los gigantes de Silicon Valley. Tanto de lo que llevaba años estudiando la OCDE como de las *tasas Google* que promovían varios países, como Francia y España, a los que amenazaba con aranceles si no las retiraban. El argumento de Trump: que en una economía digital el traslado de beneficios a jurisdicciones con impuestos bajos es cada vez más sencillo y práctica generalizada por multinacionales de todos los sectores.

La propuesta de Trump fue muy bien recibida y por primera vez parecía que los trabajos de la OCDE para acabar con la elusión fiscal de multinacionales podían llegar a buen puerto. Se articulaban en torno a dos pilares: el 1, que busca redistribuir los beneficios desviados a los países que los han generado. Y el 2, que planteaba una tasa global, que se perfilaba en el 13%.

Se esperaba un acuerdo a finales de 2019. Sin embargo, el entonces presidente de EEUU dio un viraje y planteó que la tasa fuera optativa para las multinacionales, cláusula que se denomina *safe harbor*, lo que el resto de cerca de 140 países involucrados consideró que desactivaba el proyecto. La posición del nuevo presidente de Estados Unidos, Joe Biden, se aguardaba con expectación y no se hizo esperar.



El presidente francés, Emmanuel Macron, y la canciller alemana, Angela Merkel, en un Consejo Europeo en Bruselas en octubre.

En su toma de posesión en el Senado, la secretaria del Tesoro, Janet Yellen, mostró su compromiso con lograr un acuerdo. En febrero ya declaró que EEUU abandonaba el *safe harbor*. Y en abril llegó una propuesta con la que Washington recuperaba la iniciativa en las negociaciones, a la par que el plan de subidas de impuestos domésticos de Biden para financiar la reconstrucción. Estados Unidos planteó una tasa del 21% y que el Pilar 1 sólo afectara a las 100 mayores multinacionales del mundo en aras de simplificar y hacer más efectivo el proceso. El tipo del 21% fue recibido con algunas críticas y, a finales

de mayo, la Casa Blanca anunció que se estaban produciendo negociaciones muy productivas y que como gesto de buena voluntad arrancaba con una rebaja del tipo al 15%, que prevenían elevar.

La acogida de la UE ha sido muy positiva. De hecho, intenta ahora mostrar iniciativas en este sentido. El martes inauguró un Observatorio de Fiscalidad que publicó un informe sobre lo que los trabajos de la OCDE podrían incrementar la recaudación de la UE. Y se suma ahora a la *declaración país por país* (ver información de la página 25). Eso sí, con la problemática de que algunos países, como Irlanda, que han he-

cho de la baja fiscalidad una ventaja competitiva, con una tasa del 12,5%, son muy reacios.

Otros, como Reino Unido, ya fuera de la UE tras completar el Brexit, están abiertos al acuerdo. En la actualidad, la tasa corporativa en Reino Unido es del 19%, pero hay planes para escalar hasta el 25% en 2023.

Alex Cobham, de la ONG británica Tax Justice Network, ha explicado a *Sky News* que "la tasa de impuestos que pagan en realidad las principales multinacionales en la actualidad es tan baja que incluso imponer una tasa efectiva de solo el 15% tendría un gran

impacto y podría generar unos 225.000 millones de euros en ingresos anuales adicionales para el Fisco en todo el mundo". Sería "el mayor cambio en las normas fiscales internacionales en un siglo". Sólo Reino Unido podría recibir hasta 15.000 millones de dólares de esa cantidad. La OCDE ya ha calculado que la elusión de las multinacionales cuesta globalmente unos 200.000 millones de euros al año y estimaba que con su propuesta se recuperarían unos 100.000.

La UE también ha hecho sus cálculos. Según estimaciones del Observatorio de Fiscalidad de la Unión Europea, los Estados miembros recauda-

Semana decisiva que puede desencadenar un

Ignacio Box

A la vista del permanente estado de cambio en el que se encuentra la fiscalidad internacional, a veces me pregunto si no hubiera sido mejor haber escogido una disciplina algo más estable (nuestro Código Civil es de 1889...) para tener algo más de tranquilidad en mi vida

profesional. Aunque, por otra parte, me parece fascinante estar asistiendo de manera contemporánea al proceso de redefinición de las reglas de fiscalidad internacional del siglo XXI con todo lo que ello implica (debates técnicos, económicos, políticos, estratégicos, etc.). Así que, probablemente, habría vuelto a escoger lo mismo. A pesar de que llevamos ya bastantes años con este complejo proyecto, todo parece indicar que las cosas se están acelerando y que los próximos meses van a ser críticos

a la hora de acordar globalmente la solución al problema (o fracasar en el intento). Uno de los factores clave para este renovado ímpetu ha sido el cambio de postura de EEUU auspiciado por la Administración Biden. Donde antes se percibían reticencias más o menos evidentes, ahora se ve un claro compromiso por su parte (propuestas, contrapropuestas, participación en los foros relevantes, etc.), cuando no una cierta sensación de urgencia motivada por su propia agenda política a nivel nacional.

El centro del debate en las últimas semanas ha estado, principalmente a instancias de EEUU, en el establecimiento de un impuesto mínimo global. En principio, muchos países apoyan esta iniciativa destinada a evitar la carrera a la baja en la imposición de sociedades, debido a la competencia entre países y a prácticas más o menos agresivas de planificación fiscal. Algo menos entusiasmados están aquellos países que han hecho de su baja tributación una parte importante de su competitiv-

dad en el plano internacional. Pero no hay que olvidar que el impuesto mínimo global, el Pilar 2 del proyecto de la OCDE, siempre ha venido supeditado al Pilar 1, la redistribución de (parte) de los beneficios de algunas multinacionales a los países de los mercados. A pesar del foco actual en el impuesto mínimo global, muchos países (por ejemplo, Francia y Reino Unido) están recordando que sin Pilar 1 no hay Pilar 2; o se acuerdan las nuevas reglas de nexos y atribución de beneficios o no hay