

El paquete fiscal de la OCDE para multinacionales, en el aire

Uno de los problemas con el paquete de medidas propuestas por la OCDE en el ámbito de la tributación sobre las multinacionales es que se presentan intencionadamente bajo el mismo paraguas, los “desafíos de la digitalización”, dos iniciativas muy distintas, basadas en razonamientos independientes y con objetivos y efectos diversos entre sí.

Octubre 2020

Ponte en contacto con PwC Tax & Legal Services:

Javier González Carcedo

Socio responsable de Mercados y de Integrated Global Solutions
javier.gonzalez.carcedo@pwc.com

Roberta Poza Cid

Socia responsable de Fiscalidad Internacional
roberta.poza.cid@pwc.com

La OCDE ha retrasado la fecha prevista para alcanzar un acuerdo sobre la fiscalidad digital hasta mediados del 2021, renunciando a su compromiso inicial de cerrarlo este año. Entre otras cosas, esto es importante porque el recientemente aprobado impuesto español sobre determinados servicios digitales tiene “naturaleza provisional”, hasta que se implemente una solución consensuada internacionalmente.

Uno de los problemas con el paquete de medidas propuestas por la OCDE en el ámbito de la tributación sobre las multinacionales es que se presentan intencionadamente bajo el mismo paraguas, los “desafíos de la digitalización”, dos iniciativas muy distintas, basadas en razonamientos independientes y con objetivos y efectos diversos entre sí.

El Pilar 1 sí responde directamente al desafío de la digitalización y busca reformar el marco de tributación internacional para evolucionar a uno que no descansa exclusivamente sobre la presencia física en un país. Se propone introducir una regla de reparto de la base gravable de modo que el país donde se haya remansado el beneficio residual del grupo tenga que repartirlo con las jurisdicciones de mercado, es decir,

aquellos países donde vende, esté o no presente físicamente. Según cálculos indicativos de la OCDE, esto afectaría a empresas con más de 750 millones de facturación y más de un 10% de beneficio y supondría que tendrían que reenviar un 20% de ese beneficio a los países donde han vendido sus productos. Cuidado, afectaría no sólo a las empresas que venden servicios digitales sino a todas las que vendan productos directamente al consumidor final.

El Pilar 2 tiene poco que ver con la digitalización y quiere ser una medida escoba que corrija los restos de deslocalización de beneficios que pudieran pervivir tras la implementación del proyecto BEPS. Se propone establecer una tributación mínima, otorgando al Estado de residencia de la matriz el poder de complementar la baja tributación de otros territorios sujetando a gravamen los beneficios allí localizados hasta un mínimo internacionalmente aceptado. De nuevo, según los parámetros que usa la OCDE en sus cálculos, estaríamos hablando de fijar en el 12,5% esa tributación mínima. Aquí se verían afectados todos los grupos multinacionales sin exclusiones por tamaño o por tipo de actividad, con muy pocas excepciones.



La OCDE ha retrasado la fecha prevista para alcanzar un acuerdo sobre la fiscalidad digital hasta mediados del 2021, renunciando a su compromiso inicial de cerrarlo este año.”

El impacto de ambas medidas es, efectivamente, dispar. El Pilar 1 tiene como efecto fundamental una redistribución del derecho de gravamen de unos países a otros que podría llegar a afectar a una base de 100.000 millones de dólares. Habría también una recaudación global adicional, mucho menor, de entre cinco y doce mil millones de euros, generados por el diferencial del impuesto entre los países que ceden el beneficio y los que lo reciben. El Pilar 2 tiene lógicamente un efecto de incremento de la recaudación tributaria global mucho más fuerte, pudiera generar hasta 80.000 millones de dólares adicionales; ese sería el gravamen diferencial impuesto sobre las rentas sujetas hasta ahora a un tipo inferior al 12,5%.

Mirado por jurisdicciones, la OCDE ha calculado que el Pilar 1 generaría rentas netas para los países de renta media y baja, dado que estas economías acumulan hoy menos beneficio residual que las economías de renta alta, mientras que el Pilar 2 generaría un impacto casi contrario, allegando más base gravable a las economías de renta alta que es donde residen la mayoría de los grupos multinacionales. Sin embargo, el impacto neto para un país concreto es difícil de estimar, más aún en el caso de España que tiene una realidad económica mixta, es un mercado importante para grupos extranjeros, pero cuenta también con

importantes grupos multinacionales. La OCDE ha elaborado pero no ha hecho públicos los impactos por país. Imaginamos que, puesto que España parece apoyar sin fisuras la solución propuesta por la OCDE, el saldo no será perjudicial para nosotros.

Hay otro impacto más mediato y es el efecto sobre la inversión que pueda provocar el aumento de costes fiscales. La OCDE defiende que sería muy bajo, 0,1% del PIB global, y mucho menor que en la alternativa de no acuerdo: en ese escenario contrafactual, las medidas unilaterales adoptadas por los países iniciarían una reacción en cadena de represalias arancelarias que acabaría en una guerra comercial. Este escenario, quizás demasiado apocalíptico, es el que esgrime el secretario general de la OCDE, Ángel Gurría, para pronosticar que habrá consenso a mediados del 2021.

Sin embargo, lo cierto es que todo está en el aire, pueden aprobarse los dos, alguno o ninguno de ellos. La posición americana, hasta ahora poco entusiasta, será crucial y, seguramente, o esa es la esperanza de la OCDE, dependerá de quién gane las próximas elecciones. También la flexibilidad de Europa y, en particular, de los países que, como España, han adoptado medidas unilaterales, jugará un papel importante.