



ITUC CSI IGB

Un impuesto de sociedades justo: reivindicaciones fundamentales de la CSI

EMPLEO
EMPLEOS RESPETUOSOS CON EL CLIMA
DERECHOS
PROTECCIÓN SOCIAL
IGUALDAD
INCLUSIÓN

Un Nuevo Contrato Social para la recuperación y la resiliencia

Foto ©: Adobe Stock

Prefacio

El año 2021 será recordado como aquel en que los Gobiernos se vieron obligados a reconocer que los impuestos no son una palabra obscena.

Las discusiones políticas en relación con los impuestos que no habían sido posibles durante décadas ahora están sobre la mesa, abriendo posibilidades para que los sindicatos ejerzan presión a favor de compromisos que respeten y respalden la justicia fiscal.

La pandemia mundial ha afectado dramáticamente a los presupuestos gubernamentales.

Este año 2021 es el momento de abordar tanto las políticas públicas como los entornos financieros para lograr la recuperación económica y social de las crisis de la COVID-19, así como de la desigualdad y del desempleo. Es el momento de promover la ampliación de la base impositiva, la construcción de sistemas fiscales justos y progresivos, la lucha contra la elusión fiscal, la evasión fiscal por parte de las empresas y de los más ricos, la vinculación progresiva de las políticas fiscales y del mercado de trabajo, dar de nuevo prioridad al gasto público y su reasignación, además de recaudar debidamente las cotizaciones empresariales a la seguridad social.

La pandemia de la COVID-19 ha reducido la capacidad de recaudar ingresos debido a la pérdida de empleos y la disminución de la recaudación, la interrupción y cierre de muchos negocios, al tiempo que ha aumentado el gasto en servicios sanitarios, en el apoyo a los ingresos de los trabajadores y trabajadoras, en los subsidios y exenciones para financiar la continuidad de las empresas.

Este año representa un momento clave para que los sindicatos ejerzan presión sobre los Gobiernos y las instituciones internacionales con el fin de que tomen medidas en lo que se refiere a la reforma tributaria y corrijan años de repercusiones regresivas sobre los salarios de los trabajadores y trabajadoras, debido al deterioro de la participación de los ingresos del trabajo, incorporando los beneficios a largo plazo que representa tener un mayor acceso a las ayudas a los ingresos para respaldar los ahorros de los trabajadores y sus aportaciones a la pensión.

Nuestra ambición es reconstruir nuestras economías y sociedades para garantizar una inversión suficiente en servicios públicos de calidad y en sistemas de protección social, así como generar un crecimiento económico que estimule una economía próspera con bajas emisiones de

carbono. Contar con regímenes eficaces de imposición sobre las sociedades puede ayudar a sentar las bases de estas ambiciones.

Las empresas han utilizado durante mucho tiempo su poder e influencia para reducir al mínimo sus obligaciones tributarias, por lo general con el argumento de que tienen intereses mutuos con los trabajadores y que pagar impuestos más altos significaría una menor inversión empresarial en la creación de empleos. Por su parte, los sindicatos y nuestros socios progresistas explican que abordar las causas subyacentes de la desigualdad y la redistribución de la riqueza puede y debe perseguirse a través de la reforma de la política tributaria. En junio de 2021, los países del G7 reconocieron por primera vez que la competencia en materia de impuesto de sociedades entre países es perjudicial y que debe establecerse una tasa mínima de impuestos. Este despertar político debería haberse producido desde hace mucho tiempo, aun así, todavía queda mucho por hacer.

Es preciso que las empresas multinacionales que eluden sus obligaciones fiscales (utilizando todo tipo de argucias para justificar este tipo de comportamiento) y generan una gran injusticia en la financiación del gasto social rindan cuentas. Muchas grandes empresas de tecnología y de plataforma están sacando provecho de regímenes fiscales mal adaptados en todo el mundo. Medidas tales como la introducción de una tasa mínima del impuesto de sociedades del 15% es un buen comienzo, pero no es la adecuada, ya que está muy por debajo de lo que se requiere para movilizar fondos públicos suficientes y está muy por debajo de lo que pagan los trabajadores y trabajadoras en concepto de impuestos directos sobre sus ingresos.

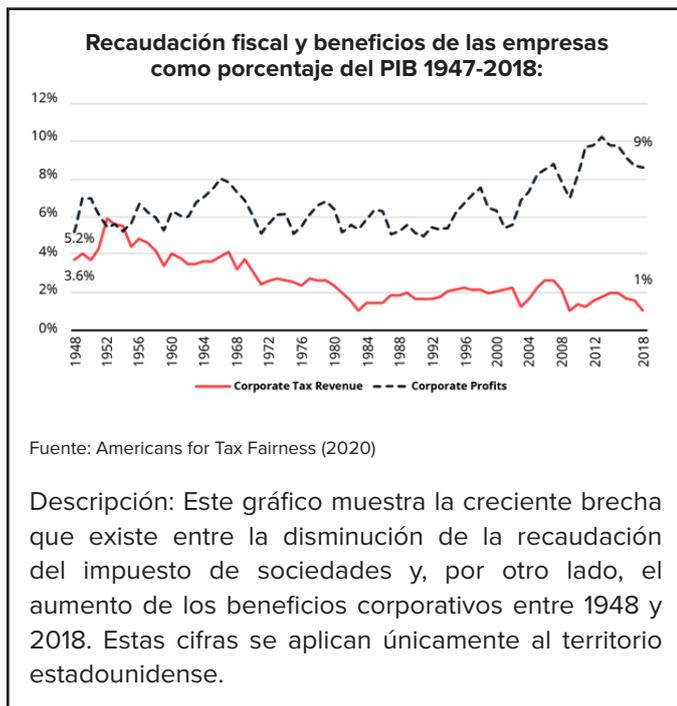
Encontrar formas de gravar los enormes beneficios y el poder corporativo de la economía digital y garantizar que se decreten impuestos sobre las transacciones financieras puede resolver tanto la cuestión de la recaudación de ingresos como las conductas corporativas que socavan la contribución de la empresa al valor social.

Ahora es el momento de redoblar nuestros esfuerzos para luchar contra la pandemia trabajando colectivamente para allanar el camino hacia una recuperación sostenible y resiliente decididamente basada en la justicia social y en un Nuevo Contrato Social.

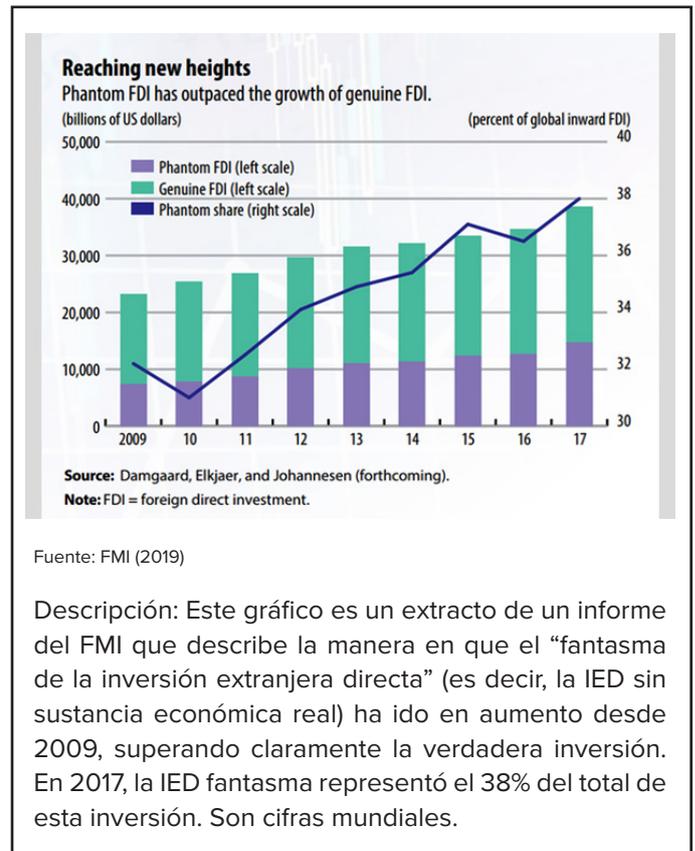
Introducción

La crisis de la COVID-19 ha llevado a los Gobiernos a inyectar liquidez en sus economías a un nivel nunca visto antes. Aun cuando la prioridad inmediata es que los Gobiernos mantengan y amplíen la protección de los trabajadores, las trabajadoras y de los más vulnerables, los responsables políticos también están reflexionando sobre los planes de recuperación a largo plazo. Las políticas fiscales serán fundamentales para esta reflexión. La reforma tributaria, con diseño adecuado, puede fortalecer significativamente la capacidad de inversión pública en protección social y recuperación resiliente.

La fiscalidad de las empresas está adquiriendo una relevancia de primer plano en las reformas nacionales e intergubernamentales debido al reconocimiento de que las empresas multinacionales no están tributando la parte que les corresponde. Aun cuando los beneficios empresariales van en aumento, las empresas contribuyen proporcionalmente cada vez menos a los presupuestos públicos. La explicación de esta situación se basa particularmente en dos razones.

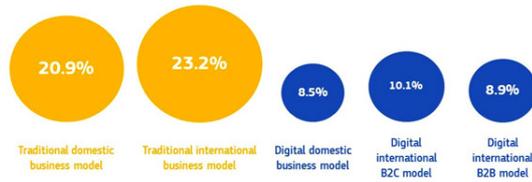


Una de estas razones es la disminución de las tasas del impuesto de sociedades en todo el mundo. Todos los países del mundo están reduciendo estas tasas con el fin de atraer la inversión extranjera directa. Implementan esta medida a pesar de que no existe prueba alguna de que la reducción de las tasas del impuesto de sociedades ejerza un impacto significativo en la elección de la ubicación de la inversión real por parte de las empresas.



La segunda razón es la planificación fiscal agresiva. Las empresas multinacionales adaptan sus estructuras de grupo para trasladar los beneficios de los países con tasas impositivas elevadas a países que cuentan con niveles de tributación más bajos. Se estima que el 40% de la inversión extranjera directa está motivada por el traslado de beneficios, no por verdaderas actividades económicas, reflejando así las tendencias más amplias en el mundo corporativo. Las empresas multinacionales cada vez tienen menos que ver con la fuerza de trabajo y el capital. Aumenta día a día la frecuencia con que extraen dinero contante y sonante de activos intangibles, tales como programas informáticos, algoritmos y marcas. Los países, lastrados por marcos fiscales obsoletos, no son capaces de seguir este ritmo. El resultado es que las multinacionales digitales están pagando significativamente menos impuestos que las empresas tradicionales.

Effective average tax rate in EU28



Fuente: Comisión Europea, 2017

Descripción: Este gráfico compara las tasas impositivas efectivas entre empresas digitales y no digitales. Los modelos de negocio “tradicionales” contribuyen con dos veces más impuestos de sociedades que sus contrapartes digitales. Son cifras para la Unión Europea.

Los sindicatos y la sociedad civil critican la actual arquitectura fiscal internacional por ser demasiado indulgente con la competencia fiscal entre países e ineficaz a la hora de abordar la planificación fiscal. Al encontrarse bajo presión, los responsables de la formulación de políticas están multiplicando las medidas sobre la reforma del impuesto de sociedades a todos los niveles de gobernanza: OCDE, ONU, Unión Europea y políticas nacionales.

El objetivo del presente informe es sensibilizar sobre estas cuestiones y aportar una visión general de las reivindicaciones fundamentales que los sindicatos deben transmitir al ejercer presión a todos los niveles de influencia.

Aun cuando las políticas fiscales son un obstáculo fundamental del Estado soberano, también es necesaria una coordinación internacional para frenar la elusión fiscal por parte de las empresas multinacionales. Con el fin de colmar las lagunas y con la intención de aumentar la presión para lograr progresos multilaterales, los países también deberían considerar la posibilidad de intensificar sus esfuerzos mediante medidas unilaterales. Este informe indicará cuando es posible hacerlo.

El capítulo 1 describe los principales objetivos del impuesto de sociedades: aumentar la recaudación de los países, pero también reducir la desigualdad de ingresos y el impacto de su conducta. En la siguiente sección se recuerdan las prioridades de la CSI para la reforma del impuesto de sociedades, teniendo en cuenta las repercusiones en la recaudación. El anexo proporciona información contextual sobre las negociaciones en curso y estimaciones sobre la recaudación.

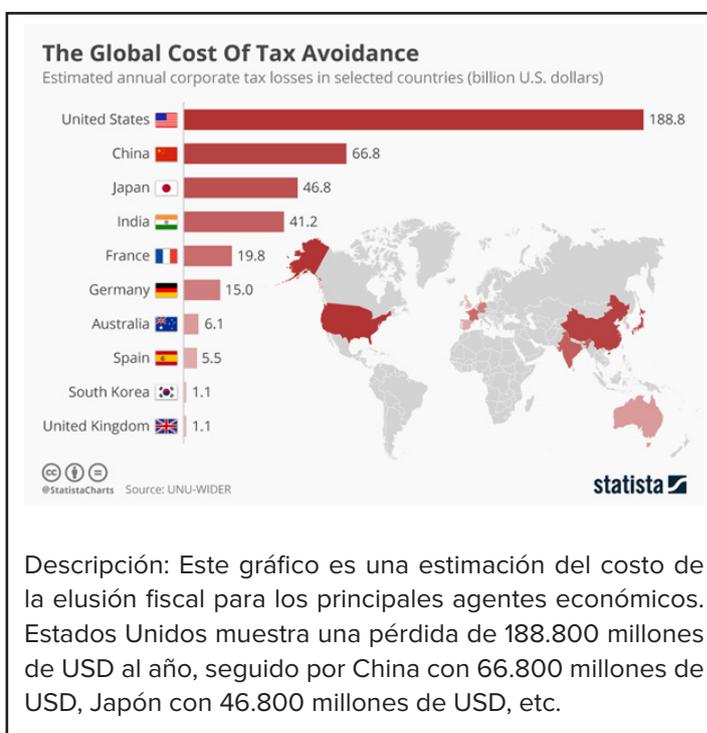
1. Objetivos del impuesto de sociedades

– incrementar la recaudación, entre otros

El costo de la pandemia para las economías no tiene precedentes. Supera las ayudas estatales sin paralelo concedidas anteriormente durante la gran crisis financiera que se produjo hace poco más de una década. La ayuda estatal a los trabajadores y a las empresas ascendió, en diciembre de 2020, a 12 billones de dólares estadounidenses, lo que equivale al 12% del PIB mundial. Los países industrializados han podido financiar sus medidas de apoyo mediante préstamos. Sin embargo, los países en desarrollo y de renta media que no tienen la capacidad de pedir préstamos ni de imprimir dinero han tenido un margen de maniobra limitado para implementar el estímulo fiscal.

En este contexto, la recaudación del impuesto de sociedades representa un medio fundamental para financiar el gasto público y aumentar el espacio fiscal. Es importante destacar que para los trabajadores y trabajadoras, el impuesto de sociedades es una recaudación progresiva. Asimismo, el impuesto de sociedades es particularmente relevante para las economías en desarrollo, que dependen de esta recaudación aún más que los países ricos.

Cada vez existe un mayor reconocimiento de que las empresas multinacionales no pagan la parte que les corresponde. En particular, la magnitud de la elusión del impuesto de sociedades es asombrosa. Según el FMI, las economías de la OCDE pierden por lo menos 400.000 millones de USD cada año por la elusión del impuesto sobre las sociedades. Para los países de menores ingresos que pueden permitírselo todavía menos, esta pérdida asciende a 200.000 millones de USD. Independientemente de la elusión fiscal, la cuantía de la pérdida de recaudación como consecuencia de la competencia fiscal entre países también es importante. En las últimas décadas se ha observado una disminución de las tasas impositivas legales de las empresas en todo el mundo en torno al 35%, en la década de los años 1990, y al 21,4% en 2018. Existe una tendencia similar a la baja en los tramos más altos del impuesto sobre la renta de las personas físicas, lo que exacerba aún más las desigualdades, ya que los ricos gozan de disminuciones de impuestos tanto sobre el capital como sobre sus ingresos personales.



Descripción: Este gráfico es una estimación del costo de la elusión fiscal para los principales agentes económicos. Estados Unidos muestra una pérdida de 188.800 millones de USD al año, seguido por China con 66.800 millones de USD, Japón con 46.800 millones de USD, etc.

Además de la recaudación de ingresos, unas normas justas en materia del impuesto de sociedades también garantizarían el mantenimiento de un nivel de beneficios saneado allí donde se crea el valor, es decir, allí donde están los trabajadores y las trabajadoras. Una planificación fiscal agresiva significa que los beneficios extraídos de filiales saneadas son enviados a paraísos fiscales a través de complejos mecanismos. Se saquean las cuentas financieras de estas filiales, dejando muy poco que negociar a los representantes de los trabajadores. Los salarios se mantienen artificialmente bajos y las condiciones de trabajo precarias. En general, las perspectivas salariales se encuentran en riesgo, ya que la empresa se ve privada de los recursos que necesita para crecer.

Un tercer objetivo de las políticas del impuesto de sociedades es reducir las desigualdades. El aumento del poder de las empresas plantea serias dificultades al crecimiento y a las desigualdades en materia de ingresos. Debido a su posición dominante, las grandes empresas dejan de invertir sus beneficios en innovación y empleo de calidad. Varios estudios sugieren que las reducciones del impuesto de sociedades han multiplicado las desigualdades entre los ingresos del capital y, por otro lado, entre quienes dependen de su salario para vivir.

La pandemia de la COVID-19 ha agravado aún más las desigualdades en materia de ingresos y de acceso a los servicios públicos tanto en el interior de los países como entre ellos. Más que nunca, aumentar la carga impositiva sobre los beneficios económicos es un objetivo importante para una recuperación justa.

Por último, las políticas fiscales se utilizan a menudo para inducir una determinada conducta y/o corregir un resultado indeseable. Los impuestos sobre el carbono, en particular, se están convirtiendo en instrumentos clave para incentivar la conducta empresarial sostenible y financiar la transición hacia una economía más verde. Además, el movimiento sindical en general lleva mucho tiempo pidiendo un impuesto sobre las transacciones financieras (ITF) diseñado para aumentar la recaudación, pero más importante aún, para hacer frente a la financiarización de la economía al restringir la rentabilidad del comercio de alta frecuencia.

Al diseñar la reforma del impuesto de sociedades, los responsables de la formulación de políticas deben reflexionar detenidamente sobre las consecuencias no deseadas, en particular los efectos regresivos (en los que la carga fiscal se trasladaría de las empresas a los trabajadores y los consumidores) y sus posibles repercusiones sobre el empleo (donde las multinacionales reubicarían su producción en caso de que su impacto fuera significativo sobre sus obligaciones tributarias en tanto que empresas).

Asimismo, cabe señalar la estrecha relación que existe entre el impuesto de sociedades y el comercio internacional. Las políticas fiscales, cuando son discriminatorias contra un país, pueden justificar la imposición de sanciones comerciales. En las negociaciones internacionales, los países están dispuestos a velar por que sus multinacionales no se enfrenten a una elevada carga fiscal y/o a una doble imposición cuando hacen negocios en el extranjero.

2. Reivindicaciones fundamentales de la CSI para un impuesto de sociedades justo

2.1 Poner alto a la competencia fiscal – una tasa impositiva mínima a nivel mundial

La CSI exige una tasa impositiva mínima efectiva del 25% a escala mundial. Se espera que dicha reforma pueda ayudar a recuperar entre 580.000 millones y 650.000 millones de USD cada año. Una tasa impositiva mínima del 21% podría aportar de 380.000 a 500.000 millones de USD cada año. Las negociaciones en curso en la OCDE tienen posibilidades de progresar, y la CSI apoya las demandas de la Comisión Sindical Consultiva ante la OCDE (TUAC) de un acuerdo sólido para mediados de 2021. En este caso, las normas tendrían que aplicarse eficazmente a escala europea y nacional.

Los recursos legales para evitar que los países reduzcan de forma desleal sus tasas del impuesto sobre los beneficios de las empresas son escasos. La Unión Europea, por ejemplo, ha intentado afrontar a Irlanda, argumentando que algunos de sus acuerdos fiscales constituyen una ayuda estatal ilegal a las empresas. Sin embargo, esta vía resulta larga y muy incierta, como lo demuestra la reciente sentencia Apple, en la que se dictaminó que la Comisión no había logrado demostrar que las ventajas fiscales controvertidas constituían una ayuda estatal ilegal.

Para poner alto a la carrera a la baja de las tasas del impuesto de sociedades en todo el mundo, debe establecerse un nivel mínimo de tributación a nivel mundial. Debido a la soberanía fiscal, imponer a los responsables de la formulación de políticas una tasa real de impuesto sobre los beneficios de las sociedades es una perspectiva poco probable. Por “tasa impositiva mínima” se entiende un mecanismo que permite a las administraciones tributarias la “devolución” de los beneficios que se hayan trasladado al extranjero y por los que la multinacional paga un impuesto sobre los beneficios de las sociedades bajo o nulo. Estos mecanismos son fuertes incentivos para que los países con bajos impuestos aumenten su tasa impositiva hasta el nivel mínimo a fin de retener la inversión extranjera en su territorio.

Perspectivas en materia de ingresos. Para ser eficaz, esta tasa mínima en competencia no debería ser sustancialmente inferior a la tasa impositiva media efectiva mundial, que oscila entre el 20% y el 25%. La CSI exige una tasa impositiva mínima efectiva del 25%. Según las primeras estimaciones, una tasa mínima del 25% ayudaría a los países a recuperar una recaudación que ascendería entre 580.000 millones de USD (en caso de que se aplique el diseño propuesto por la reforma de la OCDE) y casi 650.000 millones de USD cada año (en caso de que los países apliquen un diseño alternativo propuesto por la red Tax Justice Network). Una tasa impositiva mínima del 21% podría aportar de 380.000 millones a 500.000 millones de USD cada año.

Nivel en el que se lleva a cabo la discusión. La introducción de una tasa impositiva mínima mundial se está discutiendo activamente en el contexto de las negociaciones de la OCDE¹. La reciente decisión de la recién elegida administración estadounidense de aumentar las tasas impositivas internas es un hecho prometedor. Este importante agente sentado a la mesa de la OCDE querrá, en efecto, garantizar que se establezcan normas multilaterales similares para evitar que otros países socaven sus reformas fiscales. En el momento de redactar el presente informe, la administración estadounidense pide una tasa mínima mundial del 21%. Sin embargo, las negociaciones están siendo difíciles. En junio de 2021, los países del G7 acordaron seguir discutiendo el principio de una tasa impositiva mínima. No se comprometieron firmemente con una tasa final, sino que acordaron “al menos el 15%”. Para el movimiento sindical, las negociaciones no deben quedarse en este nivel. Una tasa del 15% sería demasiado baja para limitar eficazmente la competencia fiscal y sería una oportunidad perdida en términos de potencial de recaudación de ingresos.

El Marco Inclusivo de la OCDE tiene como objetivo conseguir un acuerdo de alto nivel para mediados de 2021. Este acuerdo adoptará la forma de directrices detalladas, que se acordarán en octubre de 2021 y se aplicarán posteriormente a nivel nacional. Los sindicatos deberían movilizarse para garantizar que un número importante

¹ [Corp. Affairs, Tax, Pensions & Finance Archives - TUAC](#)

de países esté dispuesto a aplicar el impuesto mínimo. Si no puede llegarse a un acuerdo a nivel de la OCDE, o en caso de que la tasa mínima fijada sea demasiado baja, los países deberían intensificar las medidas unilaterales sin demora. A modo de ejemplo, el Reino Unido y los Estados Unidos han estado aplicando impuestos adicionales a los beneficios trasladados fuera de sus países si la empresa paga menos de un nivel mínimo.

El aumento de la tasa efectiva del impuesto de sociedades al 25% constituiría una reforma innovadora que generaría un aumento significativo de los ingresos para la mayoría de los países. Ahora bien, en lo que respecta al derecho a la “devolución de impuestos”, es probable que las directrices de la OCDE den prioridad a los países en los que las multinacionales tienen su sede. Por lo tanto, es posible que las economías en desarrollo no recauden tantos ingresos del Pilar 2 como lo harían los países de la OCDE. Esta es una de las razones por las que sigue siendo necesaria una reforma fundamental de las normas fiscales internacionales, no solo para incrementar la recaudación a la luz del aumento de los beneficios empresariales, sino también para garantizar una parte más justa de la distribución entre los países.

2.2 Reforma de la normativa fiscal internacional – pasar a la fiscalidad unitaria

La CSI exige una reforma fundamental de las normas relativas a los precios de transferencia y del principio de libre competencia en beneficio propio para dirigirse hacia una fiscalidad unitaria. La CSI apoya la exigencia de la TUAC de una reforma fundamental del Plan de acción BEPS de la OCDE, y la CES exige una BICCIS (base imponible consolidada común del impuesto sobre sociedades) europea. El modelo fiscal de las Naciones Unidas ofrece un modelo útil de enfoque unitario. Dependiendo del diseño técnico, el cambio a la tributación unitaria podría aumentar la recaudación a escala mundial del impuesto sobre los ingresos de las empresas en un 4,6%. A la par de una tasa impositiva mínima global del 25%, la recaudación mundial podría elevarse hasta los 950.000 millones de USD. Dependiendo del diseño, los efectos distributivos de la fiscalidad unitaria son particularmente beneficiosos para las economías en desarrollo.

De conformidad con las normas fiscales internacionales vigentes, las autoridades fiscales tratan a las filiales y establecimientos de la misma multinacional como si fueran entidades autónomas e independientes. De acuerdo con estas “normas sobre precios de transferencia”, las filiales y establecimientos de una misma empresa pueden, por lo tanto, realizar transacciones entre sí, tales como préstamos intragrupo, ventas de derechos intelectuales o marcas, etc. En la práctica, tales transacciones se utilizan comúnmente

para trasladar los beneficios de los países que tienen una imposición elevada a los paraísos fiscales. En un intento por limitar estas transacciones artificiales, las normas sobre precios de transferencia entran en el “principio de plena competencia”: las transacciones intragrupo tienen que ajustarse al precio de mercado que normalmente se aplicaría si las partes no estuvieran vinculadas.

Este principio podría haber sido relativamente sencillo hace cincuenta años, antes del surgimiento de las cadenas mundiales de valor. Los grupos corporativos tradicionalmente estaban compuestos por una empresa matriz y filiales, cada una de ellas con bastante autonomía en sus operaciones y obligaciones fiscales. Sin embargo, hoy día, las empresas multinacionales fragmentan la producción y extienden las actividades económicas a través de varios países, al tiempo que mantienen una estrategia comercial coherente en todo el grupo. Al adaptar sus estructuras de grupo para facilitar el traslado de los beneficios hacia países con niveles de imposición inferiores, la globalización ha permitido a las empresas multinacionales hacer que los países se enfrenten entre sí.

Además, el principio de plena competencia está mal adaptado a la digitalización de la economía. Las empresas rentables se sustentan cada vez más en intangibles únicos y valiosos (datos de los usuarios, algoritmos, etc.) para los que no es posible identificar un precio de mercado normal. Las normas de precios de las empresas digitales son una de las razones de la infraimposición de las empresas digitales.

La CSI apoya firmemente una reforma fundamental de las normas fiscales internacionales, dejando a un lado las normas sobre precios de transferencia y el principio de plena competencia para hacer prevalecer la tributación unitaria. Las empresas multinacionales deben ser tratadas como lo que son: unidades globalizadas con estrategias fiscales y empresariales a escala mundial. En el marco de un sistema fiscal unitario, los beneficios de una empresa multinacional deben determinarse a nivel del grupo de empresas y repartirse entre los países con arreglo a una fórmula. La fórmula debe reflejar varios factores de creación de valor, tales como las ventas, el empleo, los activos, los usuarios.

Perspectivas en materia de ingresos. La tributación unitaria puede frenar el traslado de beneficios dentro de las empresas multinacionales. Asimismo, se asignarían mayores derechos fiscales a los países con factores reales de producción, a diferencia del sistema actual, que presta mayor atención al lugar dónde declaran sus beneficios las empresas. En otras palabras, dejar al margen las normas sobre los precios de transferencia aumentaría la parte del pastel y lo compartiría de manera más justa con las economías en desarrollo.

Según las estimaciones del FMI, el cambio a la tributación unitaria podría aumentar la recaudación mundial del impuesto sobre los ingresos de las sociedades en un 4,6%. Conjuntamente con una tasa impositiva mínima global del 25%, la recaudación anual global podría alcanzar hasta 950.000 millones de USD. La recaudación y los efectos en la distribución entre países variarían en función de la forma en que se ponderarían los factores de prorrateo. Con el fin de evitar una reasignación excesivamente radical de la recaudación fiscal entre países, así como una distorsión indeseable en el empleo, es necesaria una discusión exhaustiva sobre cómo lograr el equilibrio adecuado.

Nivel en el que se lleva a cabo la discusión. En la medida en que la fiscalidad unitaria requiere una cooperación profunda entre las administraciones tributarias, es indispensable un acuerdo multilateral. La convención modelo en materia fiscal de la ONU de 2017 establece efectivamente una tributación unitaria. Las economías en desarrollo tienden a confiar más en el modelo de las Naciones Unidas. Además de promover la ratificación de esta Convención, los sindicatos también deberían centrar sus esfuerzos en la reforma de las normas de la OCDE y la Unión Europea, que siguen basándose en gran parte en las normas sobre los precios de transferencia.

El Plan de Acción de la OCDE para hacer frente a la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (Plan de acción BEPS) fue aprobado por el G20 en 2015. Es el modelo más utilizado por los países ricos. De acuerdo con las normas de la OCDE, un enfoque unitario se limita a circunstancias muy específicas y excepcionales. El principio general es que los países de la OCDE consideran que las normas sobre precios de transferencia, y el principio de plena competencia que conlleva, son el método más apropiado para reflejar las realidades económicas de los contribuyentes.

Sin embargo, los mismos países de la OCDE están empezando a reconocer la extendida existencia de prácticas de elusión fiscal, agravadas aún más por la digitalización de la economía. Como resultado, el principio de la tributación unitaria ha ido ganando impulso desde 2018. Las negociaciones en curso reconocen que los beneficios de una empresa multinacional deben calcularse a escala mundial para abordar mejor los desafíos fiscales que plantea la digitalización de la economía (véase en el anexo una descripción de las propuestas de los Pilares I y II). No obstante, dicho acuerdo de la OCDE constituiría solamente un primer paso hacia una fiscalidad unitaria. Se prevé que la normativa sobre precios de transferencia seguirá siendo la norma para la gran mayoría de los beneficios empresariales. Por lo tanto, los sindicatos deben mantener la presión sobre los países de la OCDE para que continúen las discusiones destinadas a conseguir una reforma fundamental del Plan de Acción BEPS de la OCDE, al margen de las normas sobre precios de transferencia y

el principio de plena competencia en función de intereses propios, en dirección de una fiscalidad unitaria.

A nivel de la Unión Europea, las propuestas para cambiar a la fiscalidad unitaria son objeto de debate desde 2011, sin éxito hasta la fecha. La CSI apoya a la CES en las reivindicaciones que plantea desde hace muchos años sobre la adopción de una BICCS.

2.3 Medidas provisionales – impuestos sobre los beneficios excesivos

La CSI exige la introducción de impuestos adicionales sobre los “beneficios excesivos” para que el dinero adicional ganado por las empresas durante la pandemia sea utilizado para la recuperación. Según estimaciones de EE.UU., este tipo de impuesto aplicado a 17 de las 25 corporaciones estadounidenses más rentables podría generar casi 80.000 millones de USD considerando solamente los beneficios de 2020. Es indispensable examinar los impuestos sobre los beneficios excesivos sobre la base de un enfoque unitario, es decir, teniendo en cuenta los beneficios a escala global de las multinacionales.

Un giro completo a la tributación unitaria supone una revisión fundamental de la arquitectura internacional actual, lo cual que va a llevar tiempo, tanto desde el punto de vista político como técnico. Teniendo en cuenta el impacto sin precedentes de la pandemia sobre los presupuestos, es necesario establecer medidas provisionales con vistas a ofrecer perspectivas inmediatas de aumento de la recaudación.

Los países han estado introduciendo impuestos sobre los servicios digitales, que suelen considerarse soluciones fáciles para aumentar rápidamente la recaudación. Es importante destacar que los Gobiernos confían en estas medidas unilaterales para responder a la demanda de la opinión pública de una tributación más justa de las empresas digitales. Al mismo tiempo, los impuestos a los servicios digitales conllevan riesgos, particularmente efectos regresivos y tensiones comerciales. Sobre todo que los impuestos a los servicios digitales no parecen recaudar tantos ingresos como otras reformas del impuesto de sociedades. Por estas razones, la CSI insta a los sindicatos a reflexionar sobre un diseño alternativo para una mejor tributación de las empresas digitales rentables. El impuesto sobre los beneficios excesivos en particular ofrece perspectivas interesantes para la financiación de la recuperación.

En un intento por reducir la desigualdad de la riqueza y de movilizar los ingresos recaudados para financiar la política social, un número cada vez mayor de países examinará la imposición de la riqueza como un complemento de las

tasas más altas del impuesto sobre los ingresos de las personas físicas. También debería adoptarse un enfoque similar en lo que respecta a los beneficios empresariales.

La CSI exige la introducción de impuestos adicionales sobre los “beneficios excesivos” para que las empresas que se han beneficiado de la pandemia también contribuyan en mayor parte a la recuperación. Los beneficios excesivos corresponden a las ganancias obtenidas por encima de un rendimiento normal. Estos beneficios no se derivan de factores productivos desarrollados por la empresa sino que son el resultado de eventos aleatorios tales como una pandemia. Los impuestos a los beneficios excesivos tienen una larga historia que se remonta a la Primera Guerra Mundial, cuando Estados Unidos comenzó a gravar con impuestos adicionales las ganancias corporativas que “excedían los ingresos en tiempos de paz”. Desde entonces, se han aplicado impuestos sobre los beneficios excesivos, o al menos se ha considerado seriamente aplicarlos, a modo de impuestos extraordinarios sobre los beneficios resultantes de situaciones extraordinarias e imprevistas como la guerra o la repentina subida del precio del petróleo.

En el contexto de la pandemia, hay que plantear de nuevo la cuestión del impuesto sobre los beneficios excesivos. Las empresas de los sectores de la tecnología de la información, la atención sanitaria y la energía ya muestran aumentos significativos de los beneficios para el primer trimestre de 2020.

Perspectivas en materia de ingresos. Hasta la fecha, se carece de estimaciones precisas, incluyendo el impacto global del impuesto sobre beneficios excesivos. De acuerdo con una metodología en la que se basa Oxfam America, los EE.UU. podrían recaudar casi 80.000 millones de USD en 2020 por concepto de beneficios corporativos extraordinarios obtenidos por las 25 empresas más rentables.

Niveles de influencia. Según la prensa, algunos Gobiernos están considerando la implementación unilateral de un impuesto a los beneficios extraordinarios obtenidos durante la pandemia. En caso de acción unilateral, los impuestos sobre los beneficios excesivos que se apliquen a las empresas multinacionales deben diseñarse de manera que puedan ayudar a alcanzar el objetivo a largo plazo de la tributación unitaria. Los ajustes deben calcularse a escala mundial, a nivel del grupo de empresas, y repartirse proporcionalmente entre los países de acuerdo con un conjunto de factores que representen los factores reales de producción.

Las premisas de un impuesto a escala mundial sobre los beneficios excesivos también se están examinando a nivel de la OCDE. Aun cuando las conversaciones de la OCDE

sobre el Pilar I intentaron inicialmente idear un nuevo impuesto que se aplicara únicamente a las actividades digitales, una propuesta reciente de la administración estadounidense sugiere simplificar considerablemente el ámbito de aplicación centrándose en la tasa de rentabilidad de las grandes multinacionales.

La Unión Europea también podría desempeñar un papel clave en este ámbito. La Comisión Europea anunció en mayo de 2020 que buscaría un gravamen adicional para las empresas que obtienen “enormes beneficios” del mercado único.

2.4 Transparencia corporativa

Las empresas multinacionales deben dar a conocer públicamente sus prácticas fiscales. Los sindicatos deben presionar a favor de la transparencia fiscal a todos los niveles de influencia, incluyendo a nivel de empresa, a través de la negociación colectiva.

Al exponer las prácticas fiscales agresivas, así como la buena conducta, la transparencia fiscal es una herramienta eficaz contra la evasión fiscal. Además, la información que las multinacionales están obligadas a comunicar a las administraciones fiscales tiene un impacto nada desdeñable en la capacidad de los sindicatos y los representantes de los trabajadores y trabajadoras para llevar a cabo su misión. Los informes por país contienen datos financieros sobre la situación financiera y económica de la empresa y la escala de las inversiones en jurisdicciones con bajos impuestos. Esta información es muy valiosa para que las trabajadoras y los trabajadores negocien colectivamente su parte justa de la riqueza corporativa. Estos datos también son de gran ayuda para los inversores a largo plazo a fin de que evalúen la conducta responsable de las empresas en las que están invirtiendo, así como para medir los riesgos legales y de imagen.

Niveles de influencia. Tanto la Unión Europea como la OCDE se basan en formatos estándar para la presentación de información desglosada por país. La Unión Europea se encuentra en la fase final de negociación de una Directiva que obligaría a las multinacionales a publicar la información fiscal pertinente. En cambio, la OCDE sigue tratando la información relacionada con la fiscalidad como altamente confidencial, aduciendo que los Gobiernos no expresan la necesidad de que los datos sean dados a conocer públicamente. Teniendo en cuenta que lo más probable es que el próximo acuerdo sobre la reforma de la fiscalidad internacional requiera enmiendas al modelo de la OCDE, hay espacio para que el movimiento sindical siga ejerciendo presión con el fin de que se logre una mayor transparencia.

Ante todo, los sindicatos deberían ejercer presión sobre sus Gobiernos para que publiquen información de cada país por separado.

Asimismo, pueden lograrse progresos concretos a nivel de empresa. Puede integrarse en los convenios colectivos una cláusula que solicite el acceso a información legible sobre las prácticas fiscales para garantizar que el representante de las trabajadoras y de los trabajadores tenga acceso a datos significativos. Con este fin, la norma 207 de la Iniciativa Mundial de Presentación de Informes fiscales es una referencia particularmente útil.

2.4 Poner alto a la especulación – el impuesto sobre las transacciones financieras

La CSI exige impuestos sobre las transacciones financieras de base amplia para que desempeñen un papel importante en la reducción de las operaciones especulativas a gran escala e imprudentes. La introducción de un impuesto a las transacciones financieras a nivel mundial podría generar entre 237.000 y 418 millones de USD anuales. Aun cuando es preciso hacer todo lo posible por alcanzar un acuerdo a escala europea y mundial, también pueden lograrse avances significativos en el plano nacional.

El impuesto sobre las transacciones financieras no es un impuesto sobre los ingresos de las empresas, sino un impuesto sobre el comercio de activos financieros. Uno de los objetivos clave de este impuesto es hacer frente a las actividades de gran magnitud y, sin embargo, puramente especulativas, desalentando el comercio a corto plazo y de alta frecuencia.

Perspectivas en materia de ingresos. La introducción de un impuesto sobre las transacciones financieras a nivel mundial podría generar entre 237.000 y 418.000 millones de USD anuales. Solo para la Unión Europea, en 2011 se calculó que un impuesto sobre las transacciones financieras generaría 57.000 millones de euros al año.

Niveles de influencia. El impuesto sobre las transacciones financieras se encuentra actualmente ausente del debate mundial, pero fue seriamente evocado durante la Gran Crisis Financiera y sus secuelas. La Unión Europea ha estado discutiendo desde 2011 un impuesto sobre las transacciones financieras a escala de la Unión Europea. Ya que la propuesta no alcanzó la unanimidad entre los países europeos, las negociaciones se han llevado a cabo a través del procedimiento de cooperación reforzada entre un grupo más reducido de 11 países. Recientemente, a iniciativa de la presidencia portuguesa, las negociaciones se han reanudado con el fin de alcanzar un compromiso entre estos 11 países en el primer semestre de 2021.

Aun cuando debe hacerse todo lo posible por introducir un impuesto sobre las transacciones financieras a nivel multilateral, también pueden lograrse avances significativos en el plano nacional. En 2012, más de 30 países habían implementado un determinado tipo de impuesto sobre las transacciones financieras. Una propuesta para crear un nuevo impuesto sobre las transacciones financieras, que según los informes aportaría 777.000 millones de USD de recaudación en 10 años, está siendo actualmente examinado en el Congreso de EE.UU..

Los pros y contras de los impuestos sobre los servicios digitales

El impuesto sobre los servicios digitales es un gravamen sobre el volumen de negocios que se aplica a las grandes empresas digitales. El diseño difiere de una medida a otra, incluso en la tasa y la definición de las actividades dentro del ámbito de aplicación. En los últimos años, los impuestos sobre los servicios digitales se han hecho muy populares. Alrededor de 40 países ya los han introducido o están a punto de introducirlos, incluyendo 13 Estados miembros de la Unión Europea.

Los pros:

- Los impuestos sobre los servicios digitales pueden verse como “soluciones rápidas” para compensar la infraimposición de las empresas digitales resultante de unas normas mal adaptadas de los precios de transferencia. Dado que su diseño es extremadamente sencillo, los impuestos sobre los servicios digitales son fácilmente introducidos por los distintos países y pueden aumentar la recaudación rápidamente. Las estimaciones de la recaudación, sin embargo, parecen bajas en comparación con otras reformas fiscales.
- Los impuestos sobre los servicios digitales deben considerarse en un contexto más amplio de protesta pública contra los gigantes digitales, su excesivo poder de mercado y su desastroso historial en materia de empleo.

Los contra:

- La mayoría de los impuestos sobre los servicios digitales están diseñados para afectar principalmente a las multinacionales con sede en Estados Unidos, dejando al margen a empresas de otras nacionalidades. Como resultado, están surgiendo conflictos comerciales con serias amenazas de represalias comerciales.
- Debido al diseño simplista (los impuestos sobre los servicios digitales dependen del volumen de ventas/usuarios), el riesgo de efectos regresivos es elevado. Algunas plataformas en línea ya han anunciado que trasladarían la carga de los impuestos sobre los servicios digitales a los usuarios de sus servicios.
- En general, los impuestos sobre los servicios digitales no resuelven la elusión del impuesto de sociedades; simplemente añaden una serie de nuevas normas a las prácticas ya existentes.

Formas de avanzar:

- Recientemente se ha modificado la Convención modelo de las Naciones Unidas sobre la tributación, aclarando que los ingresos derivados de los “servicios digitales automatizados” son imposables, como principio, en el país de residencia (donde está registrada la multinacional). Sin embargo, este derecho de imposición no es exclusivo, ya que la propuesta añade que los ingresos también pueden ser gravados en los países de mercado a una tasa fija de los ingresos brutos. La tasa se negociará bilateralmente entre los países contratantes (el comentario sugiere una tasa del 3-4%).
- La Internacional de Servicios Públicos recomienda que los países implementen un impuesto sobre los beneficios digitales mientras continúan buscando un acuerdo multilateral para la reforma de todo el sistema mundial de impuestos corporativos. Un impuesto unilateral sobre los beneficios digitales es distinto al impuesto sobre los servicios digitales, ya que este tiene en cuenta los beneficios globales de una multinacional y la actividad económica real en cada país.
- Para la CES, un impuesto sobre los servicios digitales europeo puede considerarse como una solución a muy corto plazo, en la medida en que no pueda alcanzarse un acuerdo mejor a escala internacional o europea y siempre teniendo presente que los impuestos sobre los servicios digitales no pueden considerarse como una herramienta para luchar contra la elusión fiscal.

Panorama de las iniciativas en curso para la reforma del impuesto de sociedades

Nombre de la iniciativa	Descripción	Estimación de los ingresos	Nivel de la discusión
Fiscalidad unitaria	Los beneficios corporativos a escala mundial se asignan entre países de acuerdo con una fórmula. Implica una importante reforma de las normas de precios de transferencia de la OCDE.	Las estimaciones varían significativamente dependiendo del diseño. La Tax Justice Network estima el impacto de su propuesta en 100.000 millones de USD anuales. Sumado a una tasa impositiva mínima del 25%, la recaudación obtenida podría alcanzar los 950.000 millones de USD.	OCDE Unión Europea La Convención modelo de las Naciones Unidas sobre la tributación unitaria, que se basa en la tributación unitaria, está abierta a la ratificación por parte de los países.
Impuesto sobre los servicios digitales	Impuesto sobre el volumen de negocios que grava a las grandes empresas digitales.	4 - 5.000 millones de USD (Véase el resumen indicativo a continuación.)	Unión Europea Numerosas iniciativas unilaterales.
Pilar I de la OCDE (propuesta publicada en diciembre de 2020)	Asignación de una porción muy pequeña de los beneficios corporativos a los países de mercado, es decir, el lugar donde se realizan las ventas, incluso si la empresa no tiene ningún establecimiento físico allí.	Recaudación adicional insignificante: aumento del 0 al 0,1% de la recaudación mundial del impuesto de sociedades. El Pilar I implica la retirada de los impuestos nacionales sobre los servicios digitales.	OCDE En caso de acuerdo, el Pilar I adoptaría la forma de un acuerdo internacional que sería ratificado por los países.
Tasa impositiva mínima	Derecho a “devolver” los beneficios que se han trasladado al extranjero y se han gravado por debajo de la tasa mínima acordada.	580.000 millones– 650.000 millones de USD cada año con una tasa del 25%. 380.000 millones – 500.000 millones de USD cada año con una tasa del 21%.	OCDE Iniciativa unilateral posible.
Impuesto sobre beneficios excesivos/ impuesto sobre los beneficios de la pandemia	Impuesto adicional sobre los beneficios corporativos por encima de un cierto volumen de beneficios.	Estimaciones globales no disponibles. Estimaciones de Oxfam America para empresas estadounidenses: 80.000 millones de USD para la recaudación de 2020.	Nivel nacional Pueden surgir debates a nivel multilateral.
Impuesto sobre las transacciones financieras	Impuesto sobre cada compra o venta de cuatro clases principales de activos financieros: acciones, bonos, divisas y sus derivados.	Impuesto sobre las transacciones financieras a escala mundial: 237 – 418.000 millones de USD anuales. Impuesto sobre las transacciones financieras a escala de la Unión Europea: 57.000 millones de euros anuales.	Unión Europea Nivel nacional

Transparencia fiscal	La presentación de informes individuales sobre cada país es una obligación que requiere que las empresas rellenen un formato común, proporcionando a las administraciones tributarias datos sobre sus ingresos, su actividad económica y los impuestos que han pagado.		OCDE Unión Europea Nivel nacional
----------------------	--	--	---

Resumen indicativo de los impuestos existentes en materia de servicios digitales

País	Descripción (tasa y servicios específicos) N.B.: Los impuestos sobre los servicios digitales se aplican a las grandes multinacionales (ingresos globales superiores a 900 millones de USD)	Estimación de los ingresos
Austria	5% Publicidad	No disponible
Canadá	3% Publicidad y servicios de intermediación digital	415-925 millones USD anuales
República Checa	5% Publicidad, venta de datos de usuario	183 millones EUR anuales
Francia	3% Intermediación digital de publicidad en línea	358 millones EUR para 2021
Hungría	7,5%	No disponible
India	2% en operadores de comercio electrónico no residentes	73 millones USD en 2017-2018
Italia	3% Publicidad en línea, interfaces digitales, datos de usuario	700 millones EUR en 2020
Kenia	1,50% Mercados en línea	No disponible
Polonia	1,5% Servicios de comunicación audiovisual y publicidad	3,2 – 4,3 millones EUR anuales
España	3% Publicidad en línea, venta de publicidad en línea, venta de datos de usuario	968 millones EUR anuales
Túnez	3% Venta de aplicaciones informáticas y servicios digitales	No disponible
Reino Unido	2% Mercados en línea, redes sociales, motores de búsqueda	280-515 millones GBP anuales
Zimbabue	5% Comercio electrónico y digital	No disponible
Total indicativo		4-5.000 millones USD

Negociaciones del G20/OCDE sobre los retos fiscales planteados por la digitalización de la economía²

En 2012, el G20 delegó en la OCDE la tarea de coordinar los esfuerzos multilaterales para coordinar la lucha contra la elusión fiscal de las empresas. En 2015, se publicó un Plan de Acción, en el que se identifican 15 áreas de acción para hacer frente a la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (Plan de Acción BEPS).

Tres años después, los Gobiernos tuvieron que reconocer que el Plan de Acción está mal adaptado a la digitalización de la economía. En un intento por abordar la infraimposición de los modelos de negocio digitales, los países de todo el mundo recurren cada vez más de los impuestos sobre los servicios digitales. Estas iniciativas no están coordinadas, lo que da lugar a una doble imposición y a acusaciones de medidas discriminatorias. Como resultado, han estado surgiendo conflictos comerciales en un contexto multilateral ya tenso. Los Estados Unidos en particular han sido bastante explícitos en sus amenazas de represalias comerciales en caso de que las multinacionales con sede en este país sigan haciendo frente a una carga fiscal discriminatoria cuando operan digitalmente en Europa y en otros lugares.

En junio de 2018, el G20 encomendó nuevamente a la OCDE la tarea de ofrecer una solución. El Marco Inclusivo OCDE/G20, una red coordinada por la OCDE y compuesta por 137 países, tiene ahora como objetivo alcanzar una solución basada en el consenso en el transcurso de 2021.

El acuerdo adoptaría la forma de dos pilares.

Pilar I

La solución propuesta en el marco del denominado Pilar I pretende asignar una parte muy reducida de los beneficios de una empresa multinacional a los países de mercado, es decir, el país donde se realizan las ventas, incluso si la empresa no tiene ningún establecimiento físico allí. Este nuevo impuesto se sumaría a las normas vigentes sobre precios de transferencia. Según las propuestas publicadas en octubre de 2020, el Pilar I cubriría exclusivamente las actividades digitales. En caso de consenso, el Pilar I se convertiría en un tratado multilateral. Las partes contratantes se comprometerían entonces a retirar el impuesto sobre servicios digitales, o a no introducirlo.

Por lo tanto, el Pilar I y el impuesto sobre servicios digitales son en principio incompatibles.

Mediante la introducción de una forma de imposición unitaria para determinar la base imponible, la propuesta del Pilar I podría considerarse como el primer paso hacia la tributación unitaria. Además, el Pilar I se considera la principal solución para evitar una guerra comercial.

Sin embargo, se espera que el Pilar I recaude muy pocos ingresos debido a un ámbito de aplicación limitado. Por lo tanto, este Pilar I puede constituir una trampa política, en virtud de la cual los países renunciarían a los impuestos sobre los servicios digitales sin una compensación financiera adecuada.

En marzo de 2022, la recién elegida administración estadounidense presentó una propuesta simplificada para el diseño del Pilar I. En lugar de una reforma que se aplique a los servicios digitales, que han demostrado ser extremadamente difíciles de definir, la propuesta consistiría en volver a centrarse en las tasas de rentabilidad en general, con la mira puesta en las 100 multinacionales más rentables, sean o no empresas digitales. El Pilar I se convertiría entonces en una especie de impuesto mundial sobre los beneficios excesivos, aunque con un ámbito de aplicación muy estrecho y, por lo tanto, con efectos limitados en materia de recaudación.

La Comisión Sindical Consultiva ante la OCDE (TUAC) ha expresado reiteradamente su preocupación por el complejo e inestable alcance del Pilar I, así como por lo insignificante de su impacto sobre la recaudación de impuestos. La TUAC promueve un cambio hacia un impuesto sobre los beneficios excesivos a escala mundial. No obstante, el Pilar I (cualquiera que sea su forma) no debe considerarse como la solución definitiva, sino como un primer paso hacia una reforma fundamental de las normas fiscales internacionales basada en una fiscalidad unitaria y en una fórmula de reparto cuidadosamente equilibrada.

Pilar II

De acuerdo con el segundo pilar, un país tendría derecho a la “devolución de impuestos” hasta la tasa mínima acordada si existen pruebas de que algunos beneficios están gravados por debajo del umbral mínimo en otro país. El Pilar II adoptaría la forma de directrices que no requieren ratificación. Por lo tanto, a diferencia del Pilar I, un acuerdo sobre el Pilar II podría aplicarse rápidamente.

Según las consultas públicas de la OCDE, la tasa mínima se acordará al final de las negociaciones, una vez que esté listo el diseño técnico. Numerosos rumores han señalado el 12% como un denominador común inicial entre todos los países. La reciente propuesta de los Estados Unidos de introducir una tasa del 21% podría impulsar ahora las negociaciones hacia un resultado significativamente

² Los análisis y resúmenes actualizados periódicamente de las propuestas de la OCDE pueden encontrarse en el sitio web de la TUAC: www.tuac.org.

más ambicioso. No obstante, las negociaciones están resultando difíciles. En junio de 2021, los países del G7 señalaron su apoyo a una tasa de “por lo menos el 15%”, que es significativamente inferior a la media actual en los países de la OCDE.

Para la TUAC, la introducción de una tasa impositiva mínima mundial superior al 20% constituiría un paso innovador hacia la restricción de la competencia fiscal entre países y la erradicación de los paraísos fiscales. En cuanto a los ingresos, los beneficios de esta reforma serían significativos y ofrecerían a los países un respiro muy necesario para ayudar a financiar los servicios públicos y allanar el camino hacia la recuperación.

Notas

1. Americans for Tax Fairness (2020), *Testimony to the House ways and means committee on the disappearing corporate income tax*
2. Damgaard, Elkajer, Johannesen (2019) *What is real and what is not in the global FDI network?*, IMF Working Paper 19/274
3. <?> John Jay, *RIP PLC: the rise of the ghost corporation*, Prospect March 3, 2021
4. Comisión Europea (septiembre de 2017), *Un sistema fiscal justo y eficiente en la Unión Europea para el mercado único digital*
5. CSI (2020), [Economic briefing](#)
6. Crivelli, Ruud, Keen (2015), *Base erosion, profit shifting and developing countries*, IMF Working Paper 15/118
7. Picard (2020), *why and how international tax rules need to be changed*, ETUI Policy Brief 14/2020
8. Fondo Monetario Internacional (Abril 2019), “The Rise of Corporate Market Power and Its Macroeconomic Effects” en “World Economic Outlook”
9. Véase por ejemplo CES (2021), [Resolution on EU taxation and own resources](#)
10. T-778/16 (15.07.2020) Ireland vs Commission, and T-892/16, Apple Sales international and Apple Operations Europe vs Commission
11. Cobham, Faccio, Garci-Bernardo, Jansky, Kadet, Picciotto (2021), A practical proposal to end corporate tax abuse: METR, a minimum effective tax rate for multinationals, IES Working Paper 8/2021. Los autores recomiendan que los países apliquen un diseño alternativo a la reforma propuesta por la OCDE basada en la fórmula de prorrateo. Según la propuesta de tasa mínima efectiva de impuestos para las multinacionales (METR), las economías en desarrollo disfrutarían de mayores derechos de “recuperación de impuestos” de las multinacionales que no tienen su sede en su territorio.
12. [Comunicado de los Ministros de Finanzas y gobernadores de bancos centrales del G7](#), 5 de junio de 2021
13. Desde 2015, el Reino Unido ha estado aplicando un impuesto sobre los beneficios desviados del 25% a los beneficios trasladados fuera del Reino Unido (la tasa legal del impuesto sobre sociedades del Reino Unido es del 19%). En 2017, EE.UU. introdujo el ingreso global intangible con bajos impuestos (GILTI), que da derecho a la administración tributaria estadounidense a gravar los beneficios en el extranjero trasladados a otro país si la empresa está pagando menos del 10% de tasa impositiva efectiva sobre dichos beneficios. Sin embargo, el derecho a la devolución de impuestos también se limita al 10%, mientras que la tasa nacional es del 21%. La administración Biden ha anunciado su intención de fortalecer el GILTI y aumentar la tasa al 21%.
14. De Mooij, Liu, Prihardini (2019) *An assessment of global formula apportionment*, IMF Working Paper 19/213
15. Véase la nota xi supra.
16. Véase la nota ix supra.
17. Oxfam America (2020), *Pandemic profits exposed*
18. <https://www.politico.com/f/?id=00000178-b389-d098-a97a-f79960510001>
19. Comisión Europea (2020), [Preguntas y respuestas sobre el marco financiero plurianual y el instrumento Next Generation EU \(europa.eu\)](#)
20. [Topic Standard Project for Tax \(globalreporting.org\)](#)
21. Pekanov, Schratzenstaller (2019), A global financial transaction tax – theory, practice and potential revenues, available at [SSRN](#)
22. Comisión Europea (2011), [Impuesto sobre las transacciones financieras: hacer pagar al sector financiero la parte que le corresponde](#)
23. [DeFazio Introduces Financial Transaction Tax Act to Rein in Wall Street and Generate Revenue for National Priorities | Congressman Peter DeFazio \(house.gov\)](#)
24. <https://currentthoughtsontrade.com/2021/03/27/u-s-section-301-investigations-on-digital-services-taxes-by-trading-partners-ustr-seeks-public-comment-on-proposed-tariffs-in-six-of-ten-investigations-and-terminates-investigations-on-brazil-the/>
25. ISP (2020) [Digital profits tax, effective taxation of excessive profits of global tech giants: revenue for recovery & momentum for global reform, Special Tax Brief](#)
26. <https://www.oecd.org/tax/beps/inclusive-framework-on-beps-composition.pdf>
27. OECD (2020) Tax challenges arising from digitalisation – report on Pillar One blueprint

Editora responsable legal:
Sharan Burrow, Secretaria General

CSI
5 Bd du Roi Albert II, Bte 1, 1210-Bruselas, Bélgica
Tel: +32 2 224 0211 Fax: +32 2 201 5815
Email: press@ituc-csi.org Web: www.ituc-csi.org