

OBSERVATORIO FISCAL OCDE: EL NUEVO PARADIGMA EN LA FISCALIDAD DE LAS MULTINACIONALES

El impacto de la reforma fiscal internacional en las empresas: más costes que recaudación

ASIGNATURAS PENDIENTES/ Las compañías piden que sus esfuerzos en el plano del cumplimiento normativo se traduzcan en más seguridad jurídica, pero continúan a la espera de la transposición de la normativa a la legislación española antes de que finalice 2024.

Jesús de las Casas. Madrid

La reforma fiscal internacional de la OCDE, implementada a través del ya conocido sistema de dos pilares, I y II, supone un gran reto de adaptación para las empresas españolas, que siguen esperando a que el legislador introduzca finalmente en el ordenamiento los pormenores de la reforma.

El Pilar I se basa en una redistribución de los beneficios empresariales hacia las jurisdicciones de mercado, mientras que el Pilar II es un conjunto de reglas enfocadas a garantizar que las multinacionales tributan globalmente a un tipo mínimo de 15%. Es la respuesta de la OCDE a la deslocalización y la nueva economía digital, que ha sido analizada por tres de los grandes fiscalistas españoles en el OBSERVATORIO FISCAL EXPANSIÓN, patrocinado por Santander. Ha celebrado su primera sesión, titulada *OCDE: El nuevo paradigma en la fiscalidad de las multinacionales*.

“En el caso de Iberdrola, que es una empresa industrial, la deslocalización fiscal es imposible”, apunta Begoña García-Rozado, directora global de Fiscalidad de Iberdrola. “Es posible que la aplicación de esta norma genere muchos supuestos de doble imposición, y la mejor forma de eliminar la doble imposición es que no se genere, más que añadir soluciones a posteriori”, añade.

Consecuencias

Los posibles efectos de estas novedades, especialmente del Pilar II, en términos de seguridad jurídica inquietan a los grupos multinacionales. Esta necesidad de adaptación ocupará a las compañías “a medio plazo, entre los próximos cinco y siete años”, puntualiza David Vilches, *counsel* de Uría Menéndez. A partir de entonces, “se convertirá en una obligación que tendremos interiorizada, aunque posiblemente el beneficio económico que genere no compensará el coste de cumplimiento que supone para las compañías”.

Javier González Carcedo, socio de PwC Tax & Legal,



Begoña García-Rozado, directora global de fiscalidad de Iberdrola; David Vilches, 'counsel' de Uría Menéndez, y Javier González Carcedo, socio de PwC Tax & Legal.

subraya que “se habla mucho del Pilar II como un cambio de paradigma, cuando en realidad no es más que un instrumento para incrementar la tributación mundial”. Sin embargo, precisa que “el Pilar I sí encierra un cambio de paradigma, porque llevábamos muchos años con el principio de que se debía tributar allá donde se genera valor, mientras que ahora se dice que hay que hacerlo donde la empresa tenga mercado”.

En cuanto al Pilar II, Begoña García-Rozado subraya que “en Iberdrola no esperamos repercusiones sustanciales en la aplicación en relación con mayor pago de impuestos”. Pese a todo, sí advierte que “hay cuestiones que nos preocupan, especialmente dos: las obligaciones fiscales y los incentivos fiscales legítimos”.

En el primer apartado, se muestra de acuerdo en que “estos nuevos paradigmas fiscales generan muchísimas obligaciones formales, que suelen conllevar un coste bastante superior a lo que, previsiblemente, se va a conseguir desde el punto de vista recaudatorio”. Así, García-Rozado matiza que el Pilar II exige un sistema de cálculo distinto, y

Begoña García-Rozado

Directora global de fiscalidad de Iberdrola e inspectora de Hacienda en excedencia

“Es posible que la aplicación de esta norma dé lugar a muchos supuestos de doble imposición”

toma como punto de partida un sistema contable que no existe desde el punto de vista jurídico, lo que “está obligando a las grandes empresas a generar los datos con una metodología diferente a la actual”.

Para la responsable de Iberdrola, la cuestión de los incentivos también es clave, como es el caso del I+D+i o los incentivos a las renovables que están pensados para fomentar la economía sostenible, la electrificación y la transición energética. “En función de cómo estén diseñados esos incentivos, pueden verse afectados por el tipo mínimo. Los países deben reestructurar sus sistemas de incentivos

David Vilches de Santos

'Counsel' de Uría Menéndez e inspector de Hacienda en excedencia

“Es posible que el beneficio económico que genere no compense el coste de cumplimiento que supone para la compañías”

cuanto antes”, considera García-Rozado.

De cara a que las distintas jurisdicciones tengan las mismas reglas del juego, David Vilches plantea que “la cuestión clave son los créditos fiscales”. Por ejemplo, concreta que países como Irlanda están modificando su marco normativo para hacer que su política de ingresos fiscales sea compatible con el Pilar II. El *counsel* de Uría Menéndez considera que “tal y como están planteados los créditos fiscales hoy, difícilmente serían compatibles con el Pilar II de la OCDE. Esto puede dar lugar a problemas de inversión y competitividad”.

Javier González Carcedo

Socio de PwC Tax & Legal e inspector de Hacienda en excedencia

“Hay una oportunidad para la dirección fiscal de los grupos españoles de hacer un esfuerzo inversor que les genere más control”

Teniendo en cuenta la novedad de estos conceptos y las diversas interpretaciones a las que puede dar lugar, Vilches hace hincapié en que las Administraciones Públicas “seguro que van a adoptar un papel colaborador y flexible, tratando de entender las situaciones de las empresas”.

A largo plazo, Javier González Carcedo pone en relieve que “hay una carga de profundidad que va a quedar en el sistema fiscal: el mercado como factor generador de gravamen”. De este modo, los grupos empresariales deberán adaptarse al cambio de paradigma que implica esta transformación.

En el plano positivo, el socio de PwC Tax & Legal expone que “hay una oportunidad para la dirección fiscal de los grupos españoles de hacer un esfuerzo inversor que, apalancándose en la norma, genere una situación de mayor control”.

Los expertos coinciden en destacar que la carga fiscal de las empresas no sólo pasa por el Impuesto sobre Sociedades. “Hay que tener muy presente que no es el único impuesto que existe: para medir la contribución de las empresas deben tenerse en cuenta todas las figuras tributarias y no únicamente el Impuesto sobre Sociedades”, dice Begoña García-Rozado, en alusión a los impuestos sectoriales, autonómicos o locales que incrementan la carga tributaria empresarial.

Por último, David Vilches alerta acerca de los riesgos asociados a un posible conflicto entre el Pilar I y el impuesto sobre determinados servicios digitales, popularmente conocido como *tasa Google*. “Puede dar lugar a una descoordinación si no se adapta la convivencia entre ambas”, subraya.