

Hacia una fiscalidad más equilibrada para las empresas multinacionales

Enrique Feás | Investigador principal del Real Instituto Elcano | @EnriqueFeas 

Federico Steinberg | Investigador principal del Real Instituto Elcano y profesor de la Universidad Autónoma de Madrid | @steinbergf 

Tema

La gobernanza de la globalización, que estaba cada vez más debilitada, se verá fortalecida por el primer acuerdo global de fiscalidad para empresas multinacionales alcanzado por 136 países del Marco Inclusivo de la OCDE y el G20. Es el primer paso hacia una fiscalidad global más justa y equilibrada y podría contribuir a legitimar la globalización económica.

Resumen

Este análisis estudia el acuerdo de tributación global para empresas multinacionales alcanzado validado políticamente por el G20 en octubre de 2021, que supone un importante primer paso tanto para que las empresas multinacionales paguen los impuestos que les correspondan como para que los paraísos fiscales vean notablemente erosionado su modelo de negocio. Se explica por qué era necesario, desglosa su funcionamiento y explora sus implicaciones.

Análisis

El 30 de octubre de 2021 los líderes del G20 aprobaron en Roma una Declaración de coordinación tributaria que supone un gran paso adelante en la gobernanza financiera mundial, unos de los elementos con más débil regulación global de la economía internacional.

El acuerdo, alcanzado por 136 países tras años de negociaciones en el marco de la iniciativa para combatir la erosión de las bases imponibles y el traslado de beneficios (BEPS, por sus siglas en inglés) dentro del Marco Inclusivo de la OCDE/G20, valida el consenso previo de los ministros de Finanzas alcanzado el 15 de julio (y al que precedió un acuerdo de los miembros del G7) y se basa en dos pilares: (a) un conjunto de normas para reasignar parte de los beneficios de las multinacionales a los lugares donde concentran sus ventas (aunque no tengan establecimiento permanente, como suele ser el caso de los gigantes digitales); y (b) otro para evitar que el juego de cadenas de filiales y discrepancias en las retenciones por pagos intragrupo eluda una imposición mínima de sociedades.

El G20, que considera el acuerdo político como un “logro histórico”, ha encomendado al Marco Inclusivo la implementación de las reglas de los dos pilares para que puedan

entrar en vigor a partir de 2023 y reemplacen ciertos impuestos digitales unilaterales (como el establecido en España). Si se logra una efectiva implementación del acuerdo –algo que todavía no está plenamente asegurado–, aumenta la recaudación y se evita que muchas grandes multinacionales eludan cualquier tipo de gravamen, y se habrá dado un paso importante tanto en la gobernanza de la globalización como en su legitimación. En su gobernanza, porque en la fiscalidad global había un vacío regulatorio que no era relevante cuando se diseñó el orden económico internacional de la posguerra –ya que las multinacionales aún no disponían de herramientas para evadir impuestos que la tecnología y la globalización financiera les ha dado–; y en su legitimación, porque la percepción de que los beneficios de la globalización están distribuidos de forma demasiado desigual estaba erosionando su legitimidad a ojos de la ciudadanía, especialmente desde la crisis financiera global. Por último, si el acuerdo es eficaz, se habrá demostrado que la cooperación económica internacional es posible incluso en un contexto de elevada rivalidad geopolítica y deterioro del multilateralismo.

Este análisis estudia tanto el acuerdo de tributación global para empresas multinacionales como sus implicaciones. Tras explicar por qué era necesario y detallar su contenido (los llamados pilar I y pilar II), cuantifica lo que supone para España y explora sus implicaciones para el futuro de la globalización y las relaciones internacionales.

(1) ¿Por qué hacía falta un acuerdo?

En las últimas décadas la globalización financiera ha avanzado mucho más rápido que su gobernanza, y la tecnología permite hoy que las multinacionales lleven a cabo una planificación fiscal agresiva que erosiona las bases imponibles de los países en donde operan y, con ellas, cualquier atisbo de equidad tributaria a nivel internacional.

Conviene recordar que la erosión y desplazamiento de bases tributarias a nivel mundial no es –contrariamente a lo que a menudo se dice– un mero aprovechamiento de la existencia de jurisdicciones con tipos impositivos más benignos, sino algo mucho más complejo y a menudo lindante con el fraude fiscal. La estrategia de las multinacionales no se basa tanto en el arbitraje de tipos impositivos como en el arbitraje legislativo de aspectos tan cruciales para la tributación como el concepto de residencia fiscal, el de establecimiento permanente o las retenciones en pagos intragrupo en concepto de intereses de préstamos o *royalties* (que en realidad camuflan beneficios).

Así, por ejemplo, el famoso “doble irlandés” –hoy afortunadamente en declive– consiste en crear dos empresas dentro de Irlanda, una matriz y su filial, siendo la matriz a su vez una filial de una empresa en Bermudas con la que consolida sus cuentas. El truco consiste en que esta matriz es considerada como no residente para las autoridades fiscales irlandesas –y sólo para ellas– y se utiliza para acumular a través de su filial en el mismo país –esta sí, plenamente irlandesa– todos los beneficios europeos del grupo y trasladarlos a Bermudas. La forma de trasladar los beneficios a Irlanda consiste en crear una cadena de filiales a las que se cede el derecho de uso de sus tecnologías y sobrecargar los pagos por *royalties* de ellas, de modo que el único beneficio relevante termina siendo el de la no residente que consolida en Bermudas. No paga, por tanto, el tipo reducido de Irlanda, sino el cero de Bermudas.

Por otra parte, como en Irlanda los pagos de *royalties* a no residentes están sujetos a retención, para evitarla entre las dos empresas irlandesas se usa el denominado “sándwich holandés”, consistente en crear una empresa intermedia en los Países Bajos que recibe los *royalties* de la filial irlandesa y luego los paga a la matriz irlandesa (a modo de “sándwich” entre las dos empresas de Irlanda), pero esta vez sin retención, al considerar los Países Bajos europea a la matriz de Irlanda y eximirle de retención.

A esto se une el hecho de que muchas empresas, especialmente las de servicios digitales, operan en muchos países sin necesidad de un establecimiento permanente que les obligaría a tributar (piensen, por ejemplo, en un servicio de *streaming* o en algoritmos de publicidad). El concepto de establecimiento permanente como factor determinante de presencia en un mercado –y por tanto causa de tributación– está pensado para empresas de bienes del siglo XX, y no para un siglo XXI en el que una empresa de servicios puede tener millones de clientes y beneficios en un país, pero tributar en otro con impuestos muy bajos.

Por tanto, el juego de la erosión y desplazamiento de bases imponibles se basa en cuatro componentes clave: (a) las diferencias en tipos impositivos; (b) las diferencias en la consideración de residencia fiscal; (c) el concepto anticuado de establecimiento permanente; y (d) las diferencias de tratamiento en términos de retenciones de los pagos intragrupo.

Lo ideal, por supuesto, sería que a nivel mundial la base del Impuesto de Sociedades estuviera armonizada y sólo se diferenciara entre países por el tipo impositivo (como ocurre con el IVA en la UE). Por desgracia, ese objetivo está aún muy lejano (la UE aspira a ello –existe una [propuesta legislativa](#) en este sentido–, pero es difícil superar la reticencia de algunos Estados miembros, y la armonización de imposición directa exige unanimidad). Por ello la OCDE ha intentado centrar sus esfuerzos en coordinar el mayor número posible de medidas para evitar la elusión y el fraude tributario.

(2) La Iniciativa BEPS de la OCDE y el G20

En 2013, la OCDE lanzó la [Iniciativa BEPS](#) (abreviatura de *Base Erosion and Profit Shifting*, o erosión de la base imponible y traslado de beneficios), término que designa “las estrategias de planificación fiscal que aprovechan vacíos y discrepancias en las normas fiscales para trasladar artificialmente beneficios a jurisdicciones de baja o nula tributación y con nula o mínima actividad económica, dando lugar al pago de cantidades pequeñas o nulas en concepto de impuesto de sociedades y pérdidas en la recaudación de los gobiernos por importe, como mínimo, de 100.000 a 240.000 millones de dólares (equivalentes al 4%-10% de los ingresos mundiales derivados del impuesto de sociedades)”.

En julio de 2013 la OCDE presentó una Plan de Acción con 15 puntos¹ que recibió el pleno respaldo del G20 durante la Cumbre de San Petersburgo de ese mismo año. En 2016 se consideró oportuno ampliar el ámbito de la negociación a otros países y jurisdicciones –incluidas las economías en desarrollo– para que pudieran participar en condiciones de igualdad en el desarrollo de estándares y en la implementación de la Iniciativa. Para ello se constituyó el denominado Marco Inclusivo (*Inclusive Framework*) sobre BEPS de la OCDE y el G-20, que en noviembre de 2021 contaba con 141 países y jurisdicciones. Dentro de este Plan de Acción se han acordado cuestiones tan relevantes como los informes tributarios desglosados por países (*country by country reporting*).

Es importante señalar que el impulso político de esta iniciativa se ha producido por una confluencia de factores. En primer lugar, la opinión pública en los países avanzados, sobre todo tras la crisis financiera global de 2008, se ha mostrado cada vez menos permisiva con la evasión y la elusión fiscal por parte de las grandes empresas –y también con la existencia de paraísos fiscales donde individuos y corporaciones ocultan riqueza–, lo que ha llevado a los gobiernos a abordar el tema de forma más decidida (algo similar sucedió con el tema del secreto bancario y el blanqueo de capitales tras los atentados del 11-S). En segundo lugar, los elevados niveles de deuda que los países avanzados han alcanzado en la última década (y que han dado otro salto ante la crisis del COVID-19), han intensificado los esfuerzos para aumentar la recaudación sin subir los impuestos todavía más al factor trabajo. Por últimos, algunos economistas de prestigio, como Gabriel Zucman, han realizado un ejercicio de divulgación y cuantificación de lo que estaba suponiendo la deficiente fiscalidad corporativa global, que ha complementado al trabajo técnico que se llevaba años haciendo en la OCDE, pero que no había llegado al gran público (lo mismo sucedió con el tema de la desigualdad tras la publicación del superventas del economista francés Piketty *El capital en el siglo XXI* en 2014).

En este contexto, desde 2018 el Marco Inclusivo sobre BEPS OCDE/G-20 viene desarrollando un Plan de Trabajo específico centrado en dos pilares. El Pilar I consiste en vincular al menos una parte de los beneficios de las multinacionales con el origen de sus ingresos por ventas, asumiendo que las empresas pueden tener presencia efectiva en un mercado con independencia de que cuenten o no con establecimiento permanente. El Pilar II intenta alcanzar una mínima tributación de las multinacionales evitando el juego de cadenas de filiales con distinta tributación y la ocultación de

¹ (1) hacer frente a los desafíos fiscales que plantea la economía digital; (2) neutralizar los efectos de los dispositivos híbridos; (3) reforzar las normas sobre transparencia fiscal internacional; (4) limitar la erosión de la base imponible vía deducción de intereses y otros pagos financieros; (5) incrementar la eficiencia de las medidas para contrarrestar las prácticas fiscales perjudiciales, teniendo en cuenta la transparencia y la sustantividad; (6) impedir el abuso de los convenios para evitar la doble imposición; (7) impedir la evitación deliberada de la condición de establecimiento permanente; (Acciones 8 a 10) garantizar que los resultados en materia de precios de transferencia tengan correspondencia con la creación de valor; (11) establecer métodos para la recopilación y análisis de datos sobre erosión de la base imponible, traslado de beneficios y medidas para abordar esta cuestión; (12) requerir a los contribuyentes que comuniquen sus mecanismos de planificación fiscal agresiva; (13) nuevo análisis de la documentación sobre precios de transferencia; (14) hacer más efectivos los mecanismos para la resolución de controversias (procedimientos amistosos); y (15) desarrollar un instrumento multilateral para la aplicación de las medidas desarrolladas.

beneficios camuflados como pagos intragrupo, para lo cual establece recargos de rentas percibidas de filiales y retenciones sobre determinados pagos.

El acuerdo de octubre de 2021 es la concreción de esos dos pilares, y ha sido firmado por 130 de los 141 países y jurisdicciones del Marco Inclusivo. Es un acuerdo en el que están tanto EEUU como China (y, por supuesto, los demás países del G20), lo que supone un complejísimo ejercicio de cooperación multilateral en un contexto de corrosión de las estructuras de gobernanza de la globalización. Conviene señalar también que fueron los países del G7, es decir, los ricos, los que dieron el impulso más decidido a este acuerdo, al que las economías emergentes del G20 se sumaron a continuación. A continuación, analizaremos cada uno de esos pilares.

(3) Pilar I: asignación de parte de los beneficios de las multinacionales en función de sus ventas

El Pilar I se basa en que las empresas deben pagar impuestos donde generan su negocio, y no donde les plazca. Dicho de otra forma: las empresas son libres de ubicar su negocio donde quieran (incluido en países de baja tributación), pero no de ubicar su negocio en un país y asociar los impuestos derivados de ese negocio a otro país. Es decir, intenta reducir el margen de arbitrariedad de las empresas para disociar lugar de negocio y lugar de tributación.

Para ello viene a considerar que, aunque una empresa no tenga presencia física en un país, si tiene allí un volumen de ventas suficiente debe tributar por ellas, y no puede atribuir sus beneficios a cualquier otro país. Ello exige definir un ámbito de aplicación subjetivo (entidades sujetas) y otro objetivo (países con los que mantienen un vínculo de negocio).

El acuerdo establece que las entidades sujetas (*in-scope*) serán las empresas multinacionales con una cifra de negocios superior a los 20.000 millones de euros y un beneficio antes de impuestos (en porcentaje de las ventas) superior al 10%. El acuerdo contempla la posibilidad de reducir este umbral hasta los 10.000 millones después de siete años si la implementación del Pilar I tiene éxito y logra una seguridad fiscal suficiente. En borradores anteriores se intentó distinguir entre empresas de servicios digitales automatizados y de servicios de cara al consumidor, pero la separación era difusa y se ha terminado optando por criterios de sujeción vinculados al tamaño, y no a la actividad. Para facilitar la administración del Pilar, se permitirá que las multinacionales gestionen sus obligaciones a través de una única entidad.

Estarán exentas de este mecanismo las empresas extractivas, navieras y empresas de servicios financieros regulados (estas últimas, tras la insistencia del Reino Unido) y fondos de pensiones. Esto supone una limitación, aunque la OCDE minimiza este hecho y considera que para estas empresas el beneficio ya está ligado al lugar donde se genera (por ejemplo, los servicios financieros regulados y las empresas mineras deberán tener sus operaciones en el lugar donde obtienen sus ingresos) o la actividad se beneficia de diferentes regímenes tributarios por su especificidad (como empresas navieras y fondos de pensiones).

En segundo lugar, el ámbito de aplicación objetivo. Se considerará que una empresa multinacional tiene un vínculo o nexo (*nexus*) fiscal con un país si obtiene en él ingresos de al menos un millón de euros (o 250.000 euros si es un país con un PIB inferior a 40.000 millones de euros, excepción pensada para países en desarrollo).

La cantidad reasignada en función de las ventas (denominada “Monto A” en la terminología del acuerdo) será finalmente el 25% del “exceso de beneficio”, entendiendo como tal el beneficio (B) que exceda el 10% de las ventas (V), es decir:

$$A = 0,25 (B/V - 0,1) \times V$$

Así, por ejemplo, supongamos una multinacional con unas ventas de 100.000 millones y unos beneficios antes de impuestos de 18.000 millones (18% sobre ventas). Con esas cifras, estará sujeta al Pilar I. De su beneficio, el exceso sobre el 10% de las ventas (es decir, el exceso sobre 10.000 millones) serán 8.000 millones. El 25% de esa cantidad, es decir, 2.000 millones, se reasignarán como beneficio obtenido en los países con los que la empresa tenga vínculo en proporción a sus ventas en esos países, y allí se gravarán al tipo correspondiente. Obsérvese que esa fórmula es equivalente a decir que se reparte el 25% de los beneficios antes de impuestos una vez descontado el 2,5% de las ventas. Si hay doble imposición, se eliminará por método de exención o de crédito, y se creará un mecanismo de solución de disputas para evitar problemas.

Es importante destacar que no se reasignan todos los beneficios, sino sólo una parte. Eso es lógico, pues el reparto de estos no tiene por qué coincidir con el reparto de ingresos por ventas (ya que los costes pueden ser muy distintos en cada país). De lo que se trata es, por lo menos, de evitar una completa disociación de ventas y beneficios mediante juegos legales, y que las empresas con abundantes clientes en un país tributen en otro sin apenas clientes.

El Pilar I contempla, además, un denominado “Monto B” que tiene como objetivo estandarizar la remuneración de las actividades básicas de comercialización (*marketing*) y distribución, con el objetivo de simplificar las reglas de precios de transferencia aplicables por las administraciones tributarias y reducir los costes de cumplimiento para los contribuyentes.

La implementación del Monto A se realizará a través de un convenio multilateral (MLC), que debería estar listo para la firma en 2022 y entrar en vigor en 2023. Su firma implicará la supresión de cualquier impuesto de servicio digitales, como el que estaban implementando algunos países europeos, y el compromiso de no volver a aplicarlos en el futuro. Mientras tanto, no se podrán implantar nuevos impuestos digitales por lo menos hasta el 31 de diciembre de 2023 o la entrada en vigor del convenio (si es anterior). El Monto B deberá estar listo antes de finales de 2022.

Finalmente, conviene destacar la creación de un mecanismo de solución de diferencias con dos componentes: uno muy novedoso, de carácter preventivo (que proporcione certeza a las empresas sobre los importes a pagar en cada jurisdicción) y otro *ex post*, similar al de la OMC.

(4) Pilar II: tipo mínimo del Impuesto de Sociedades para grandes multinacionales

El Pilar II consiste en procurar que los beneficios de las grandes multinacionales tengan una tributación mínima, y no se escapen a través de juegos societarios ni camuflados detrás de precios de transferencia.

Se basa en tres reglas divididas en dos bloques:

- Dos reglas interrelacionadas de ámbito nacional, la Regla de Inclusión de Rentas y la Regla de Pagos Infragravados –denominadas conjuntamente Reglas Anti-erosión de Bases Mundiales o reglas GloBE (abreviatura de *Global Anti-Base Erosion*)– destinadas a asegurar un gravamen razonable de rentas procedentes de filiales.
- Una regla de ámbito internacional, la Regla de Sujeción Fiscal (sujeta a convenios bilaterales) y centrada en asegurar retenciones adecuadas en pagos intragrupo.

(4.1) Las Reglas GloBE: Inclusión de Rentas y Pagos Infragravados

Las reglas GloBE incluyen dos normas para garantizar que las multinacionales paguen al menos un tipo mínimo por sus beneficios, con independencia de su estructura societaria:

- Una Regla de Inclusión de Rentas (*Income Inclusion Rule* o IIR), que establece un recargo impositivo (*top-up tax*) para la empresa matriz sobre las rentas de filiales gravadas a un tipo inferior.
- Una Regla de Pago Infragravado (*Undertaxed Payment Rule* o UTPR), que impide la aplicación de deducciones (o exige un ajuste equivalente) de rentas de filiales gravadas a un tipo inferior y que no estén sujetas a una IIR.

El sujeto pasivo de las reglas GloBE serán las multinacionales con una cifra de negocios superior a los 750 millones de euros (según la Acción 13 del BEPS de *country by country reporting*), o las nacionales de cada país donde tengan su sede, aunque no cumplan este requisito.

Estarán exentas las entidades gubernamentales, organizaciones internacionales, ONG, fondos de pensiones o fondos de inversión que sean matriz última (*Ultimate Parent Entity* o UPE) de un grupo multinacional, así como las *holdings* de dichas entidades, organizaciones o fondos.

También estarán exentas las multinacionales que estén iniciando su actividad internacional, siempre que no cuenten con más de 50 millones de euros en activos tangibles en el exterior y que no operen en más de cinco países distintos del de origen. La exclusión se limita a un período de cinco años, que se computará desde la entrada en vigor de la regla UTPR para las empresas ya sujetas a las reglas GloBE o, en caso contrario, desde que queden sujetas.

La existencia o no de infratributación (motivo de aplicabilidad de las reglas GloBE) se estimará a partir de un tipo de tributación efectiva calculado usando una definición común de impuestos aplicables y una base imponible asociada a los ingresos contables (con ajustes comunes consistentes con los objetivos de política fiscal del Pilar II y

mecanismos para abordar los ajustes temporales –arrastré de pérdidas–). En caso de que ya exista un régimen de tributación para la distribución de beneficios, no se generará obligación tributaria adicional si estos se distribuyen dentro de los cuatro años siguientes a su generación y se gravan al tipo mínimo u otro superior.

El tipo mínimo aplicable a efectos de reglas GloBE será del 15% (al final la opción de establecer “al menos un 15%” fue descartada).

Las reglas GloBE permiten las siguientes reducciones:

- Un porcentaje del valor contable de los activos tangibles y las nóminas, que será inicialmente del 8% de los activos tangibles y el 10% de las nóminas, pero se irá reduciendo hasta alcanzar el 5% para ambos a los 10 años (un 0,2% anual para ambos en los primeros cinco años y un 0,4% y 0,8% anual, respectivamente, en los cinco siguientes).
- Rentas de países que generen ingresos inferiores a 10 millones de euros y beneficios inferiores a un millón de euros.
- Rentas derivadas del transporte marítimo internacional (según la definición del Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE).

Para asegurar que la administración de las reglas GloBE sea lo más sencilla posible y para evitar costes administrativos y de cumplimiento que sean desproporcionados a los objetivos de la política, el marco de implementación incluirá reglas comúnmente aceptadas (denominadas “puertos seguros” o *safe havens*) y u otros mecanismos.

Los países no están obligados a adoptar las reglas GloBE pero, si lo hacen deberán implementarlas y administrarlas de forma compatible con el marco del Pilar II, y además deberán aceptar que otros las apliquen (incluyendo orden de aplicación de reglas y puertos seguros). La implementación de estas reglas debería cerrarse jurídicamente a lo largo de 2022, para entrar en vigor en 2023 (salvo la Regla de Pago Infragravado o UTPR, que entraría en vigor en 2024).

(4.2) Regla de Sujeción Fiscal

La regla de sujeción fiscal (*Subject To Tax Rule* o STTR) permite aplicar retenciones limitadas a determinados pagos intragrupo (por ejemplo, de intereses o *royalties*) gravados por debajo de un tipo mínimo, ya que se considera que muchos traslados de beneficios se ocultan detrás de préstamos y pagos de *royalties* dentro de un mismo grupo.

Los miembros del Marco Inclusivo reconocen que esta regla es fundamental para los países en desarrollo. Los países que apliquen tipos impositivos sobre sociedades inferiores al tipo mínimo de la STTR a intereses, *royalties* y otra serie de pagos específicos implementarán el STTR en sus tratados bilaterales con países en desarrollo cuando se les solicite. El recargo se limitará a la diferencia entre el tipo mínimo, establecido en el 9%, y el tipo aplicable al pago. La retención sería deducible de las reglas GloBE.

La implementación de esta regla debería cerrarse jurídicamente a lo largo de 2022, para entrar en vigor en 2023.

(5) Impacto económico

Con este acuerdo se espera que todo tipo de economías se beneficien de ingresos fiscales adicionales. Bajo el Pilar I, se espera que se reasignen anualmente en torno a 125.000 millones de dólares de beneficios. Con respecto al Pilar II, se estima que el impuesto mínimo global del 15% genere anualmente unos 150.000 millones de dólares en ingresos fiscales globales adicionales anualmente.

La Figura 1 refleja cuales serían las principales empresas afectadas por el Pilar I. Las principales (como era de esperar) son tecnológicas, incluidas Apple, Microsoft, Google-Alphabet y Facebook, además de Samsung y diversas empresas productoras de microprocesadores y semiconductores. Destacan Novartis y Johnson & Johnson entre las farmacéuticas, China Mobile entre las de telecomunicaciones y Pepsico entre las agroalimentarias.

Dentro de las empresas españolas, y una vez descartadas del Pilar I las entidades financieras y las extractivas, no quedan muchas que rebasen el umbral de ventas de 20.000 millones, y de éstas en 2019 (el último año relevante, ya que 2020 fue extraordinario en muchos sentidos), tan sólo Inditex cumple el criterio de beneficio y caería dentro del Pilar I, con un exceso de beneficio de poco más de 243 millones de euros que sería repartido con el criterio de ventas.

Figura 1. Exceso de beneficio de multinacionales del Pilar I en 2019 (€ mn)

N.º	Empresa	País	Ventas	Beneficio	Exceso de beneficio
1	Apple	EEUU	261.705,0	59.431,0	8.315,1
4	Microsoft	EEUU	118.224,0	33.541,0	5.429,7
6	Samsung Electronics	Corea del Sur	221.506,0	39.882,0	4.432,9
9	Alphabet	EEUU	136.958,0	30.736,0	4.260,1
10	Facebook	EEUU	55.838,0	22.112,0	4.132,1
12	Intel	EEUU	70.848,0	21.053,0	3.492,1
15	SK Hynix	Corea del Sur	36.751,0	14.121,0	2.611,5
16	Micron Technology	EEUU	29.985,0	13.060,0	2.515,4
18	Visa	EEUU	21.253,0	10.378,0	2.063,2
19	Taiwan Semiconductor	Taiwán	34.203,0	11.644,0	2.055,9
22	Cisco Systems	EEUU	50.822,0	12.865,0	1.945,7
23	Novartis	Suiza	51.902,0	12.633,0	1.860,7
25	Tencent Holdings	China	47.228,0	11.949,0	1.806,6
26	Oracle	EEUU	39.620,0	10.751,0	1.697,3
28	China Mobile	Hong Kong	111.804,0	17.906,0	1.681,4
29	Johnson & Johnson	EEUU	81.575,0	14.679,0	1.630,4
32	PepsiCo	EEUU	64.983,0	12.585,0	1.521,7
266	Inditex	España	30.670,0	4.040,0	243,3

Fuente: Forbes2000, año 2019.

Conclusiones

La crisis derivada de la pandemia ha acelerado algunas tendencias que venían exigiendo un reequilibrio en la gobernanza de la globalización financiera, de modo que las grandes multinacionales contribuyesen de forma adecuada a las cargas fiscales globales, sin aprovecharse de las lagunas legales internacionales. El acuerdo impulsado por la OCDE y el G20 demuestra que, en un mundo multipolar en el que la cooperación internacional está de capa caída, aún es posible llegar a acuerdos internacionales. La “carrera hacia abajo” que suponía la competencia fiscal desleal, unida a la denuncia desde el mundo académico con fuerte apoyo de datos, ha terminado por generar un amplio rechazo social incluso entre la ciudadanía de países que en algún momento se beneficiaron de la laxitud fiscal. Aunque está pendiente la implementación legal del

acuerdo y no cabe excluir alguna sorpresa de última hora, la realidad es que el modelo de negocio de los paraísos fiscales toca a su fin, y eso es algo que todos –incluidas las multinacionales que cumplen con sus obligaciones– debemos celebrar.