



Acuerdo Multilateral de 130 jurisdicciones sobre los principios de la Reforma Fiscal Global BEPS 2.0

José Manuel Calderón Carrero

*Catedrático de Derecho Financiero y Tributario.
Universidad de A Coruña*

jose.calderon@udc.es | <https://orcid.org/0000-0001-7973-2869>

Extracto

Este estudio expone y analiza el contenido e implicaciones del acuerdo multilateral alcanzado el 1 de julio de 2021 por 130 jurisdicciones miembros del Marco Inclusivo BEPS para la reforma del sistema de fiscalidad internacional. El acuerdo multilateral tan solo establece los principios y elementos fundamentales para la reforma del referido sistema a partir de los denominados Pilares 1 y 2 del Proyecto BEPS 2.0. Tales Pilares hacen referencia, por un lado, a la adaptación del sistema de fiscalidad internacional a la economía digital y, por otro, al establecimiento de medidas de tributación global mínima de los beneficios de las grandes empresas multinacionales. Este trabajo constituye una continuación del estudio publicado por el mismo autor en esta revista (*Revista de Contabilidad y Tributación. CEF, 456*, marzo 2021).

Palabras clave: fiscalidad internacional; Proyecto BEPS; tributación corporativa mínima global; tributación de la economía digital; convenios de doble imposición.

Fecha de entrada: 07-07-2021 / Fecha de aceptación: 14-07-2021 / Fecha de revisión: 14-07-2021

Cómo citar: Calderón Carrero, J. M. (2021). Acuerdo Multilateral de 130 jurisdicciones sobre los principios de la Reforma Fiscal Global BEPS 2.0. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF, 461-462*, 5-40.



Multilateral Agreement of 130 jurisdictions providing a framework for international tax reform (BEPS 2.0)

José Manuel Calderón Carrero

Abstract

This study analyzes the content and implications of the multilateral agreement reached on July 1, 2021 by 130 member jurisdictions of the BEPS Inclusive Framework for the reform of the international tax system. The multilateral agreement only establishes the fundamental principles and elements for the reform of the referred system based on the so-called Pillars 1 and 2 of the BEPS 2.0 Project. These Pillars refer, on the one hand, to the adaptation of the international tax system to the digital economy, and on the other, to the establishment of minimum global taxation measures for taxing the profits of large multinational companies. This work constitutes a continuation of the study published by the same author in this journal (*Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 456, marzo 2021).

Keywords: international taxation; BEPS Initiative; global minimum corporate taxation; digital economy taxation; double tax treaties.

Citation: Calderón Carrero, J. M. (2021). Acuerdo Multilateral de 130 jurisdicciones sobre los principios de la Reforma Fiscal Global BEPS 2.0. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 461-462, 5-40.



Sumario

1. Consideraciones preliminares
2. Exposición y estudio del contenido de la declaración multilateral del BEPS IF sobre la reforma del sistema fiscal internacional (BEPS 2.0)
 - 2.1. Principios acordados en relación con el Pilar 1 de BEPS
 - 2.1.1. Principios del sistema referidos a la «Cantidad A»
 - 2.1.1.1. Ámbito de aplicación: umbrales, *carve-out* y regla especial de segmentación
 - 2.1.1.2. Nueva regla especial de nexo fiscal (*special purpose nexus rule*)
 - 2.1.1.3. Cuantía del beneficio residual objeto de reasignación (Cantidad A) y reglas de *sourcing*
 - 2.1.1.4. Base imponible para la determinación de la «Cantidad A» (*Amount A*)
 - 2.1.1.5. Puerto seguro referido a la atribución de beneficios de marketing y distribución (MDSH)
 - 2.1.1.6. Eliminación de la doble imposición
 - 2.1.1.7. Seguridad jurídica en materia tributaria
 - 2.1.1.8. La «Cantidad B»
 - 2.1.1.9. Gestión tributaria del sistema referido a la Cantidad A
 - 2.1.1.10. Medidas unilaterales
 - 2.1.1.11. Implementación
 - 2.2. Principios acordados en relación con el Pilar 2 BEPS: Régimen Global de Tributación Mínima
 - 2.2.1. Configuración general
 - 2.2.2. Estatus de las reglas acordadas sobre el Pilar 2
 - 2.2.3. Ámbito de aplicación de las medidas del Pilar 2
 - 2.2.4. Configuración básica de las *GloBE rules*
 - 2.2.5. Cálculo del tipo de gravamen efectivo (*ETR test*)
 - 2.2.6. Exclusiones o *carve-outs*
 - 2.2.7. Medidas de simplificación
 - 2.2.8. Coexistencia con el régimen GILTI
 - 2.2.9. Regla de sujeción fiscal (*subject to tax rule*, STTR)
 - 2.2.10. Implementación de las medidas del Pilar 2



3. Consideraciones preliminares sobre las implicaciones del acuerdo multilateral alcanzado por 130 jurisdicciones miembros del Marco Inclusivo BEPS sobre los principios de los Pilares 1 y 2 de BEPS 2.0
 - 3.1. Un acuerdo multilateral que persigue estabilizar el sistema fiscal internacional preservando sustancialmente los intereses de los países desarrollados de «alta tributación»
 - 3.2. Algunas ideas preliminares sobre las implicaciones que pueden derivarse del «acuerdo fiscal global» adoptado por 130 países miembros BEPS IF

Referencias bibliográficas

Nota: Este estudio se ha realizado en el marco del Grupo de Investigación de Referencia Competitiva ED431C2020/25, sobre Derecho Público Global.

1. Consideraciones preliminares

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el 1 de julio de 2021, hizo pública la declaración acordada por 130 países y territorios miembros del «marco inclusivo de BEPS» (BEPS IF) en torno al acuerdo multilateral alcanzado por tales jurisdicciones sobre los elementos esenciales de la reforma del sistema internacional de imposición de las grandes empresas, esto es, los Pilares 1 y 2 del denominado Proyecto BEPS 2.0.

El referido «acuerdo/declaración multilateral» se alcanza en el «marco inclusivo de BEPS» por parte de 130 jurisdicciones (+2) de un total de 139 países y territorios miembros del mismo; es decir, es un acuerdo amplio que incluye a todos los países miembros del G20, y que «representa» el 90 % del producto interior bruto (PIB) mundial.

No obstante, cabe señalar que nueve países miembros del marco inclusivo BEPS no suscribieron, cuando menos inicialmente, la referida declaración multilateral (Barbados, **Es-tonia**, **Hungría**, **Irlanda**, Kenia, Nigeria, Perú¹, Sri Lanka y San Vicente y Granadinas)². Tres de estos países son Estados miembros de la Unión Europea (UE)³, y ello puede dificultar la implementación en la UE del acuerdo a través de una directiva (Alexander, Fletcher y Benabdallah, 2021). No obstante, no parece que estos países, ni otros que no forman parte del BEPS IF (Chipre, Venezuela, Cuba, Ecuador, Nicaragua, Guatemala, El Salvador, Puerto Rico, Argelia o Taiwán), tengan capital político suficiente para obstaculizar el progreso del acuerdo.

¹ Perú suscribió con posterioridad a la declaración multilateral de los 130 jurisdicciones miembros del BEPS IF, con carácter previo a la cumbre del G20 de 9-10 de julio de 2021 (OCDE, 2021, p. 4).

² Este territorio se adhirió al acuerdo multilateral con posterioridad a su firma por las referidas 130 jurisdicciones del BEPS IF, con motivo de la reunión de los ministros de Finanzas del G20 celebrada el 9-10 de julio de 2021. *Vid.* Gottlieb y Ali, 2021.

³ Las «reservas» de estos tres Estados miembros de la UE, en relación con el acuerdo multilateral de 1 de julio, tienen que ver en gran medida con la falta de concreción de los términos de las medidas recogidas en el acuerdo; también rechazan la pérdida de soberanía fiscal y la fijación de un tipo efectivo mínimo global de al menos un 15 %. *Vid.* Simon y Flanagan, 2021; Flanagan, 2021.

No obstante, se ha puesto de relieve cómo estos tres Estados miembros en realidad no constituyen un frente común frente al acuerdo multilateral, ya que sus reservas responden a motivaciones distintas; en el caso de Irlanda se trataría de proteger su tipo impositivo del IS (12,5%), Hungría plantea cuestiones sobre los *carve-outs*, en tanto que Estonia trata de defender su modelo impositivo. *Vid.* Lamer, 2021c.

Algunos países firmantes de la referida declaración multilateral, como es el caso de India⁴ o Suiza (Switzerland Federal Department of Finance, 2021), han expresado reservas significativas sobre el contenido del acuerdo preliminar, poniendo de relieve que su apoyo al acuerdo es condicional; en particular, Suiza ha condicionado su participación en el acuerdo final a que las medidas del Pilar 2 se articulen de forma uniforme y se articule un equilibrio entre el tipo de gravamen mínimo y la base imponible, de manera que pueda preservar un margen de maniobra para instrumentar políticas o medidas favorecedoras de competitividad fiscal⁵. En el caso de Suiza, a su vez, podría ser necesaria la convocatoria de un referéndum nacional a efectos de la implementación del acuerdo BEPS 2.0⁶.

El «acuerdo multilateral» bien puede calificarse como «histórico»⁷, a pesar de que tiene naturaleza política y «conceptual» (De Ruiter *et alter*, 2021); es decir, estamos ante

⁴ Las autoridades de la India han puesto de relieve puntos similares a los señalados por ATAF, llamando la atención sobre la necesidad de expandir la asignación de bases imponibles a los países mercado de cara a tener en cuenta en mayor medida *demand side factors*, así como articular medidas que restrinjan el *profit shifting* y el abuso de convenios de doble imposición (CDI). *Vid.* Beniwal, 2021 y la declaración de la ministra de Finanzas de India con motivo de la reunión del G20 de 9-10 de julio de 2021 (*Finance Minister Smt. N. Sitharam attends Third G20 Finance Ministers and Central Bank Governors Meeting*, 10 July 2021, PIB Delhi).

⁵ La misma cuestión se ha planteado en China, país que ha articulado importantes paquetes de ayudas fiscales y no fiscales, para favorecer la atracción y desarrollo de empresas y centros tecnológicos, aunque se considera que las medidas del Pilar 2 no traerán consigo un éxodo de MNE ya establecidas en el gigante asiático. *Vid.* Liu, 2021. La posición de China respecto del acuerdo no resulta del todo clara más allá de haberse pronunciado tibiamente a favor de la multilateralidad fiscal que representa el acuerdo, y la necesidad de tener en consideración determinadas reivindicaciones de los países en desarrollo (preservación de soberanía fiscal). *Vid.* Condon y Horobin, 2021.

Algunos expertos han puesto de relieve cómo la posición de China estará básicamente alineada con la de Estados Unidos respecto del Pilar 1, en la medida en que ambos países están interesados en estabilizar el sistema de fiscalidad internacional y limitar al máximo el unilateralismo fiscal que representan los *digital service taxes*. Sin embargo, se considera que existen indicios suficientes que hacen pensar que China no está interesada en implementar medidas del Pilar 2, en la medida en que su política económica, comercial y fiscal estaría dirigida a atraer inversiones extranjeras sin tensionar fiscalmente al sector *inbound*, y también viene desarrollando una laxa política fiscal en relación con el gravamen de los beneficios extranjeros de las MNE chinas. En este sentido, el hecho de que el Pilar 2 se configure como *common position* le permite a China moverse sin problemas dentro del nuevo marco haciendo gala de su multilateralismo. *Vid.* Cui, 2021.

⁶ En Irlanda también se ha planteado la posibilidad de un referéndum sobre el acuerdo multilateral BEPS 2.0.

⁷ Véase, en este sentido, la declaración del US Department of the Treasury, 2021. Este comunicado incluye declaraciones bastante ilustrativas del significado que posee este acuerdo para la Administración Biden:

Today is an historic day for economic diplomacy. [...]. Today's agreement by 130 countries representing more than 90 per cent of global GDP is a clear sign: the race to the bottom is one step closer to coming to an end. In its place, America will enter a competition that we can win; one judged on the skill of our worker and the strength of our infrastructure. We have a chance now to build a global and domestic tax systems that lets American worked and businesses compete and win in the world economy.

un acuerdo sobre principios poco definidos y que requieren un alto nivel de concreción y desarrollo técnico. Por tanto, el «acuerdo o declaración multilateral» alcanzado por 130 países miembros del BEPS IF, el 1 de julio de 2021, tan solo representa un cierto nivel de consenso sobre los grandes principios de los elementos centrales de los Pilares 1 y 2 de BEPS 2.0. No obstante, parece que el tipo (efectivo) mínimo global de (al menos) el 15 % sobre el beneficio de las grandes empresas que impulsa la Administración Biden y el propio G7 se está «solidificando», sin perjuicio de los *carve-outs* y otras medidas que puedan reducir su impacto.

Cabe esperar que durante la cumbre del G20, de 9-10 de julio de 2021, el acuerdo multilateral firmado por estos 130 países y territorios miembros del BEPS IF sea objeto de una declaración que lo respalde, sin dar por cerradas las negociaciones que a buen seguro se prolongarán hasta octubre de este mismo año. El comunicado de la cumbre de ministros de Finanzas de los países miembros del G20, de 9-10 de julio de 2021, refleja un claro respaldo al acuerdo multilateral alcanzado por las referidas 130 (+2) jurisdicciones que han consensuado los principios para la reforma del sistema fiscal internacional a partir de las diferentes medidas de los Pilares 1 y 2; el comunicado del G20 ensalza el acuerdo multilateral, considerando su contribución a un sistema más justo y estable, haciendo mención igualmente a la toma en consideración de la participación de los países en desarrollo⁸.

El comunicado del presidente Biden (*Statement by President Biden on Today's Agreement of 130 countries to support a global minimum tax for the World's Largest Corporations*) también enfatiza cómo el acuerdo mejora la posición competitiva de la economía y empresas americanas, y permite articular una mayor contribución fiscal por parte de las grandes empresas. El ministro de Finanzas alemán (O. Scholz) ha realizado declaraciones bastante alineadas con las del Departamento del Tesoro de Estados Unidos valorando positivamente el acuerdo multilateral (*vid.* Hordem y Jennen, 2021).

Sin embargo, no han faltado voces críticas desde los países en desarrollo y las ONG (Oxfam) que han destacado que el acuerdo no toma en consideración de forma suficiente los intereses de los países en desarrollo, llegando a poner de relieve que canaliza los intereses del G7 y representa a *colonial-style victory for the richest nations*. *Vid.* Bucher, 2021, y Paez, 2021.

⁸ *Vid.* G20, Third Finance Ministers and Central Governors meeting, Communiqué, 9-10 July 2021. Curiosamente, la nota de prensa al respecto del Departamento del Tesoro de Estados Unidos, de 11 de julio de 2021, enfatiza cómo el acuerdo del G20 representa un *revival of multilateralism* respecto de la reforma del sistema fiscal internacional que limita la competencia fiscal, desmantela el unilateralismo fiscal que amenaza la estabilidad del sistema de libre comercio y la economía abierta de mercado, propiciando seguridad jurídica y una parcial redistribución del poder tributaria para adaptar el sistema a los modernos modelos empresariales (US Department of the Treasury, Remarks from Secretary of the Treasury Janet Yellen at the Post-G20 Press Conference, July 11, 2021).

En parecidos términos se pronunció la Comisión UE, en su declaración de 10 de julio de 2021, aunque poniendo mayor énfasis en los objetivos de las medidas del Pilar 2, destacando su impacto limitador de prácticas fiscales agresivas y reforzamiento de la justicia fiscal y social; también se anticipa una implementación en la UE a través medidas coordinadas convergentes con la propia agenda fiscal europea (EU Commission, Historic global agreement to ensure fairer taxation of MNEs, IP/21/3582)

2. Exposición y estudio del contenido de la declaración multilateral del BEPS IF sobre la reforma del sistema fiscal internacional (BEPS 2.0)

2.1. Principios acordados en relación con el Pilar 1 de BEPS

El Pilar 1 tiene un contenido complejo; por un lado, establece un nuevo derecho de imposición de las jurisdicciones mercado sobre una parte del beneficio residual calculado a nivel de grupo MNE (o segmento de negocio): la denominada «Cantidad A» o *Amount A*; por otro lado, el Pilar 1 pretende establecer reglas para fijar de forma coordinada un retorno fijo para ciertas actividades de distribución y marketing de referencia (*baseline marketing & distribution activities*), realizadas físicamente en una jurisdicción, de acuerdo con el estándar de plena competencia: la denominada «Cantidad B» o *Amount B*; y, en tercer lugar, el sistema comprende procedimientos para mejora de la seguridad jurídica a través de mecanismos efectivos de **prevención y resolución de los desacuerdos** que puedan surgir sobre la imputación de beneficios a las jurisdicciones mercado.

El acuerdo multilateral alcanzado el 1 de julio apenas incluye referencias a la «Cantidad B», más allá de indicar que se está trabajando en la simplificación de las reglas y principios desarrollados hasta la fecha (Blueprint Pillar 1, octubre 2021), anunciando que a finales de 2022 tales trabajos estarán finalizados⁹.

⁹ De acuerdo con el Blueprint Pillar 1 (October 2020, pp. 164 y ss.), las actividades cubiertas por la *Amount B* se delimitan a través de un enfoque estricto a partir de dos listas: a) una **lista positiva** referida a funciones, activos y riesgos propios de distribuidores rutinarios (LRD) en plena competencia; b) y una **lista negativa** de funciones típicas que no deberían ser desarrolladas, o activos no poseídos o riesgos no asumidos en plena competencia por distribuidores de riesgo limitado. Se utilizarán indicadores cualitativos y cuantitativos (análisis de costes) para aplicar tales listas.

De hecho, el Blueprint Pillar 1 (2020) desarrolla con cierto detalle los indicadores cualitativos (actividades cubiertas y no comprendidas a partir de descripciones de funciones, activos y riesgos) y cuantitativos (costes asociados a actividades comprendidas y no comprendidas en el ámbito de la *Amount B*). El Blueprint Pillar 1 (2020, pp. 166-167) hace referencia a una serie de indicadores cuantitativos relativos a funciones, activos y riesgos cubiertos y no cubiertos en el ámbito de aplicación de la *Amount B*. Por ejemplo, la identificación de costes relativos a *deme functions* o actividades de marketing estratégico a nivel local a partir de partidas de costes de I+D o costes de actividades de marketing que superen un determinado umbral de costes totales de distribución sirve para calificar que la entidad distribuidora supera la tipología de actividades de distribuidor rutinario cubiertas por la *Amount B*.

2.1.1. Principios del sistema referidos a la «Cantidad A»

2.1.1.1. Ámbito de aplicación: umbrales, *carve-out* y regla especial de segmentación

Están comprendidas en el ámbito de aplicación del sistema de redistribución de una parte del beneficio residual del grupo de empresas, aquellas multinacionales (MNE) con una cifra de negocios (*turnover*) superior a 20.000 millones de euros y una rentabilidad superior al 10 % (BAI/ingresos); se prevé, no obstante, que el umbral de cifra de negocios se reduzca a 10.000 millones de euros, tras la revisión del sistema que tendrá lugar dentro de siete años (computados a partir de su puesta en práctica y tras un año de revisión, esto es, en el año 2031 como pronto), siempre que se considere que el sistema ha funcionado correctamente, en particular respecto de los mecanismos dirigidos a proteger la seguridad jurídica.

El acuerdo contempla un importante *carve-out* subjetivo que afecta a las MNE que desarrollen su actividad en los sectores «extractivos» (Minería y Oil&Gas), y de «servicios financieros regulados» (sector bancario y asegurador), cuyo alcance no aparece definido y en tal sentido se suscitan dudas sobre su cobertura. Nótese que el *carve-out* subjetivo que estaba recogido en el Blueprint Pillar 1 (octubre 2020), incluía otros sectores (v. gr., infraestructuras, construcción, transporte internacional marítimo y aéreo, venta y arrendamiento de propiedad residencial) (Blueprint Pillar 1, 2020, p. 58) que ahora no aparecen, debido al nuevo enfoque cuantitativo derivado de la propuesta. Ahora bien, una cosa es que un sector haya dejado de estar excluido por aplicación de un *carve-out* y otra muy distinta que quede comprendido en el ámbito de aplicación de forma efectiva, considerando los umbrales cuantitativos fijados (facturación, rentabilidad y nexos).

Cabe observar a este respecto como el acuerdo multilateral de julio 2021 ha redefinido de forma muy relevante el ámbito de aplicación del Pilar 1, superando el enfoque previo (Blueprint Pillar 1, octubre 2020) que limitaba su aplicación a grupos MNE que realizaran actividades cualificadas (test de actividad) como «Servicios digitales automatizados» (*ADS, automatic digital services*) y «Negocios o actividades empresariales minoristas dirigidas a los consumidores finales» (*consumer facing businesses, CFB*). Esta redefinición del ámbito subjetivo de aplicación del Pilar 1 eliminando el «test de actividad», en gran medida, sigue la propuesta americana formulada por la Administración Biden (*quantitative approach vs. qualitative approach*), que pretende simplificar la aplicación del sistema del Pilar 1 y, simultáneamente, limitar al máximo el «sesgo discriminatorio» que podría subyacer en el *qualitative approach* (ADS/CFB). En todo caso, resulta evidente cómo la redefinición del ámbito subjetivo determina que el sistema del Pilar 1 impacte, al menos durante su primera fase, sobre un número muy limitado de grupos MNE (en torno a 80-100 grandes MNE). Nótese, no obstante, que el acuerdo multilateral incluye una regla especial de «segmentación» que solo resultará aplicable en circunstancias

excepcionales¹⁰, allí donde un segmento de negocio registrado en los estados financieros del grupo cumpla los umbrales que determinan la aplicación del sistema del Pilar 1¹¹.

Lógicamente, este elemento definitorio del ámbito de aplicación del sistema del Pilar 1 resulta crítico tanto para los países donde están localizadas las principales matrices de grandes grupos MNE como para los países mercado o países en desarrollo o emergentes, toda vez que los primeros (teóricamente y sin perjuicio del potencial «efecto neto neutro» derivado del modelo) pueden perder recaudación como consecuencia de la reasignación de bases imponibles de los grupos cuya UPE (*Ultimate Parent Company*) está establecida (fiscalmente) en su territorio, en tanto que los países fuente/mercado ganarán recaudación de acuerdo con el sistema de redistribución de una parte del beneficio residual de tales grupos MNE (*in-scope*), pero al mismo tiempo tales países fuente/mercado deben dismantelar sus medidas unilaterales referidas al gravamen de empresas que desarrollan modelos de economía digital (v. gr., *digital service taxes, equalization levies, diverted profit taxes, etc.*); tal dismantelamiento de medidas unilaterales, forma parte del acuerdo multilateral, y puede limitar seriamente el «efecto neto positivo» a nivel recaudatorio que, en principio, deberían obtener los países mercado. Precisamente por ello se ha previsto la revisión del sistema a los siete años de su entrada en vigor, aunque no resulta claro que esto sea suficiente para los países afectados (v. gr., países en desarrollo y emergentes), de manera que es posible que el acuerdo final contemple adicionales contrapartidas o medidas compensatorias. En todo caso, la segunda fase del Pilar 1, tras su revisión, podría determinar una importante expansión de la aplicación del sistema de reparto formulario del beneficio residual de los grandes grupos MNE, con todo lo que ello conlleva sistémicamente.

Cabe señalar como algunos estudios referidos al impacto de la *Amount A*, considerando el enfoque cuantitativo bajo los indicados umbrales de cifra negocios y rentabilidad, han puesto de relieve cómo serán los grupos MNE americanos los que resultarán más afectados por la Cantidad A (64 % de los beneficios reasignables) (Deveraux y Simmler, 2021); particularmente, las cinco grandes MNE tecnológicas norteamericanas (Apple, Microsoft, Alphabet, Intel y Facebook) serán las más afectadas por el sistema de reasignación de una parte del beneficio residual. En segundo lugar, se situarían los grupos de empresas con

¹⁰ Desde la OCDE se ha matizado la excepcionalidad de la regla de segmentación; en particular, se indica que carece de sentido que un segmento de negocio altamente rentable no debería quedar al margen de la Cantidad A simplemente por el hecho de que esté integrado en un grupo MNE que en su conjunto posea baja rentabilidad. *Vid.* Finley, 2021.

¹¹ Podría considerarse que esta regla especial está pensada fundamentalmente para grandes grupos de empresas como Amazon que a nivel global quedarían fuera del ámbito de aplicación del Pilar 1 por no cumplir con uno de los umbrales (rentabilidad a nivel consolidado inferior al 10%; 7 % en el caso de Amazon), pero reportan segmentos de negocio (*cloud services*, en el caso de Amazon) que superan tal umbral. Carecería de sentido que un proyecto de reforma del sistema fiscal internacional dirigido a adaptar las reglas a la economía digitalizada dejada fuera de su ámbito de aplicación a uno de los principales grupos MNE que desarrolla actividades o negocios altamente digitalizados. *Vid.* Horobin, 2021.

matriz localizada en China, que estarían menos afectados por el menor nivel de rentabilidad (<10 % de los beneficios reasignables *ex Amount A*); igualmente, grupos MNE con matrices «domiciliadas» en Alemania, Francia y Japón también resultarían afectados, pero en mucha menor medida (<2,5 % de beneficios reasignables *ex Amount A*).

2.1.1.2. Nueva regla especial de nexo fiscal (*special purpose nexus rule*)

El acuerdo multilateral incluye una nueva regla de nexo o sujeción fiscal mediante la cual una parte de la base imponible (Cantidad A referida a una porción del beneficio residual consolidado del grupo MNE *in-scope*) de un grupo MNE (*in-scope*) que supera los umbrales cuantitativos referidos se imputará o asignará a la jurisdicción o jurisdicciones mercado que correspondan, siempre que el grupo obtenga al menos 1 millón de euros de ingresos por ventas en ese país/mercado. Esta regla es objeto de un redimensionamiento a la baja en relación con pequeños países mercado con un PIB inferior a 40.000 millones de euros, de manera que en estos casos el umbral de ingresos por ventas será de 250.000 euros¹².

El acuerdo multilateral enfatiza que esta «regla especial» de nexo únicamente se aplica a los efectos de determinar si una jurisdicción mercado califica para la asignación o imputación de base imponible residual con arreglo al sistema de la «Cantidad A».

En relación con la nueva regla de nexo (que supera la existencia de una filial, un establecimiento permanente o EP, y evita conceptos como el de «establecimiento permanente virtual o digital»), cabe apuntar como el acuerdo multilateral, a diferencia del Blueprint Pillar 1, no menciona los denominados *plus factors* como elementos que podrían conectar una jurisdicción mercado con la asignación de base imponible de acuerdo con la «Cantidad A»¹³.

2.1.1.3. Cuantía del beneficio residual objeto de reasignación (Cantidad A) y reglas de *sourcing*

El acuerdo multilateral indica que los grupos MNE (*in-scope*), que cumplan los referidos umbrales cuantitativos, asignarán (o en su caso reasignarán) entre el 20 y el 30 % de su beneficio residual a las «jurisdicciones mercado» utilizando una regla de asignación proporcional

¹² Este umbral reducido en principio debería tener una limitada aplicación, considerando que, según datos del Banco Mundial, estas economías representan menos del 2 % del PIB global.

¹³ El Blueprint Pillar 1 (octubre 2020) ya planteaba que en el caso de los CFB, junto al criterio de las ventas en mercado (con un umbral cuantitativo potencialmente superior al utilizado en relación con ADS), se exigieran *plus factors*, como una filial o un EP del grupo (*new PE group-test*) en el territorio de la jurisdicción mercado, que representen o posean una conexión territorial con las operaciones de venta remota de bienes y servicios (Blueprint Pillar 1, 2020, paras. 191 y ss., y paras. 205 y ss.).

(formularia-mecánica) basada en los ingresos por ventas de bienes vendidos (consumidor final) o servicios utilizados en los distintos mercados¹⁴.

El concepto de beneficio residual se define como el beneficio que supere el 10 % de los ingresos.

Como complemento a esta regla de asignación de beneficio residual, el acuerdo multilateral contempla una regla de *sourcing* (determinación del origen económico de la renta o ingresos derivados de una determinada operación). A este respecto, se indica que los ingresos se asignarán al mercado donde los bienes o servicios son finalmente utilizados o consumidos¹⁵. A efectos de facilitar la aplicación de este principio, se desarrollarán detalladas reglas para la determinación de la fuente de las rentas en relación con las específicas categorías de transacciones que puedan tener lugar. De cara a la aplicación de estas reglas (*sourcing rules*), los grupos MNE deberán utilizar métodos fiables basados en los específicos hechos y circunstancias relativas a su actividad y transacciones.

En relación con las *sourcing rules*, cabe observar como el hecho de que el acuerdo multilateral haya optado por un enfoque o modelo cuantitativo (superando el modelo «cualitativo» referido a ADS y CFB) determina una simplificación en cuanto al ámbito de aplicación del sistema de la Cantidad A, pero al mismo tiempo complica enormemente la aplicación de tal sistema, ya que se tendrá que desarrollar un buen número de *sourcing rules* específicas para las distintas categorías de transacciones que realizan grupos MNE de todos los sectores (exceptuando los sectores *carved-out*). La mera lectura del capítulo 4 del Blueprint Pillar 1 referido a esta cuestión (*revenue sourcing rules*) puede servir de muestra de los altos costes de cumplimiento que resultarán de este modelo cuantitativo-progresivo y de los riesgos de controversias a los efectos de su aplicación¹⁶.

¹⁴ Estos umbrales de beneficios y rentabilidad se consideran arbitrarios y responden a un compromiso esencialmente político y no técnico. La idea de fondo es asignar a mercado un porcentaje de beneficio residual correspondiente a actividades digitales o sinergias no capturadas por los tradicionales criterios de sujeción fiscal o las funciones realizadas por personas significativas. *Vid.*: Treidler y Kunz, 2021.

En la misma línea se ha cuestionado la asignación de beneficio residual a mercado a partir de una justificación basada en el valor de los datos de los clientes, consumidores o usuarios, considerando su bajo valor al margen de otros procesos de análisis y agregación que se realizan por parte de las empresas en otros centros de la cadena de valor. *Vid.* Khripounova y Lebovitz, 2021.

¹⁵ Se ha destacado como la reasignación de beneficios residuales a las jurisdicciones mercado donde se desarrollan actividades rutinarias y no se han imputado inicialmente beneficios residuales con arreglo al *transfer pricing* convencional no encaja con el principio de asignación de beneficios de acuerdo con las actividades de creación de valor, y carece de justificación económica clara, ya que detrae beneficios de entidades rentables para reasignarlos a otras que no lo son (*vid.* Eden, 2021).

¹⁶ El capítulo 4 del Blueprint Pillar 1 (octubre 2020) está dedicado a las *revenue sourcing rules*, reflejando las particularidades propias de negocios y actividades ADS y CFB. Como ya indicamos anteriormente, para determinar la fuente de cada categoría de ingresos comprendidos en el ámbito de aplicación de la

Respecto de la cuantía del beneficio residual que será objeto de reasignación a jurisdicciones mercado, lo cierto es que el acuerdo multilateral fija un *cap* o límite del 30 %, a diferencia de lo que se recoge en el acuerdo de los países del G7 (que alude a que tal asignación alcanzaría «al menos el 20 %»). El Blueprint Pillar 1 mencionaba y utilizaba para sus cálculos el 20 % del beneficio residual, pero se indicaba que no existía un acuerdo al respecto. Habrá que esperar hasta el final de las negociaciones entre los países miembros del BEPS IF para conocer la cuantía exacta (entre el 20 y el 30 %) del beneficio residual de los grupos MNE *in-scope* que será objeto de asignación a las jurisdicciones mercado.

2.1.1.4. Base imponible para la determinación de la «Cantidad A» (*Amount A*)

El cálculo de la «Cantidad A» se realizará utilizando los estados financieros consolidados del grupo MNE (*in-scope*) de que se trate. Tal «base imponible global» construida a través de cuentas consolidadas del grupo MNE¹⁷ resultará «ajustada» (*book-tax-adjustments*) a efectos de neutralizar dobles imposiciones y mitigar determinadas diferen-

Amount A y su asignación a mercado se establecerá un principio de origen o fuente para cada tipología de flujo de ingresos cubiertos (*in-scope*), acompañada de una lista de indicadores específicos que los grupos MNE aplicarán para identificar la jurisdicción fuente (mercado) en cada caso. Por ejemplo, para el caso de ventas directas de bienes dirigidos a consumidores finales, el principio consistiría en fijar el origen de los ingresos atendiendo a la jurisdicción de entrega final de los bienes al consumidor, y el indicador aceptable sería la jurisdicción donde está establecida la tienda donde se vende, o la dirección de entrega. Los indicadores se establecen a través de una lista jerarquizada que el grupo MNE aplica en función de si resultan o no de posible aplicación tales criterios atendiendo a la información disponible y al tipo de operación. Las empresas deben justificar y documentar las elecciones de los indicadores que llevan a cabo, de manera que ello formará parte del paquete de documentación estandarizada; tal documentación resultará clave a efectos de obtener seguridad jurídica en la aplicación del sistema de la *Amount A*. Los principales indicadores para negocios ADS serían los siguientes: datos de geolocalización, la dirección IP (*Internet Protocol*), uso de una VPN (*virtual private network*), información de perfil de usuario (*cookies*), dirección de facturación, y otras. Los indicadores de los negocios CFB se aplican de forma distinta según la MNE venda o distribuya los bienes o servicios a través de su propia red de tiendas (*location of the storefront*), o a través de una tienda virtual (*customer's shipping address*). También se utilizan indicadores distintos para la situación donde la venta se realiza a través de un distribuidor independiente (lugar de consumo final basado en la información proporcionada por el distribuidor). Se han establecido reglas específicas para *consumer-facing services* (lugar de prestación del servicio o de residencia del prestatario en relación con servicios *online*) e ingresos de franquicias y licencias (lugar de localización de consumidores finales). Véase el capítulo 4 del Blueprint Pillar 1 (2020).

¹⁷ La razón para utilizar el beneficio del grupo a nivel consolidado con arreglo a un estándar internacional equivalente a IFRS (*GAAP rules* de Australia, China, Canadá, Japón, Corea, Singapur, India, Estados Unidos, entre otros) se basa en el amplio uso de este estándar, la fiabilidad de la información financiera (normalmente auditada) y la menor exposición a las operaciones intragrupo considerando cómo el concepto de control a efectos contables resulta más estricto que el concepto fiscal de vinculación a efectos del artículo 9 del MC OCDE, lo cual determina que no se eliminen todas las operaciones vinculadas. *Vid.* Blueprint Pillar 1, 2020, pp. 103-104.

cias entre la fiscalidad y la contabilidad financiera que generan distorsiones que deben ser corregidas¹⁸.

El acuerdo multilateral apenas contiene referencias a este importante elemento del modelo (Cantidad A), limitándose a indicar adicionalmente que las pérdidas serán objeto de un *carry forward* (traslación a ejercicios posteriores).

Por el contrario, el Blueprint del Pilar 1 (octubre 2020) dedica todo su capítulo 5 a la determinación de la base imponible de la «Cantidad A», revelando que estamos ante una cuestión técnicamente muy compleja y sobre la que todavía no existe consenso en relación con todos los elementos configuradores de la misma¹⁹.

2.1.1.5. Puerto seguro referido a la atribución de beneficios de marketing y distribución (MDSH)

El acuerdo multilateral, al igual que el Blueprint Pilar 1²⁰, recoge un puerto seguro que limita la asignación de beneficio residual de un grupo MNE *in-scope* en una jurisdicción mer-

No obstante, la utilización de los estados financieros consolidados de los grupos MNE (normalmente cotizados) a efectos de la global tax base es susceptible de distorsionar el «reporting financiero» de forma relevante, así como generar «posiciones fiscales inciertas» de nueva planta.

¹⁸ No obstante, el Blueprint Pilar 1 (2020, p. 105) deja claro que no se realizarán *book-to-book harmonisation adjustments* que revelan diferencias en los criterios empleados por los distintos estándares contables o en su aplicación a diferentes sectores o industrias y que pueden afectar a la clasificación de activos financieros o a la reversión de deterioros de activos. Se articularán, no obstante, una serie de salvaguardias para monitorizar tales diferencias y su impacto sobre los distintos grupos MNE.

¹⁹ El cálculo de la parte del beneficio residual que es objeto de reasignación (*Amount A*) es técnicamente complejo, partiendo de una «base imponible global» (*profits before taxes*, PBT/BAI) determinada a partir de las cuentas financieras consolidadas que elabora la matriz o UPE del grupo; la utilización del PBT se considera adecuada por su mayor aproximación a la base imponible del IS; el Pilar 1 establece una suerte de *PBT standardised* considerando cómo tal medida del beneficio empresarial no está definida en un buen número de marcos contables, estableciéndose una serie de reglas para su determinación uniforme: 1.ª el punto de partida es el **beneficio consolidado** (P&L), determinado a partir de estados financieros consolidados preparados bajo IFRS o un estándar de *reporting* de información financiera equivalente (US GAAP, por ejemplo); y 2.ª tal beneficio consolidado es objeto de *book-to-tax adjustments* (eliminación gastos fiscalmente no deducibles y del gasto por impuesto sobre la renta, y exclusión de dividendos y ganancias/pérdidas derivadas de participaciones), conformando una suerte de **global tax base**. Véase el capítulo 5 del Blueprint Pilar 1 (octubre 2020).

²⁰ De acuerdo con el Blueprint Pilar 1 (octubre 2020, pp. 134 y ss.), este mecanismo (*safe-harbour-cap*) no operaría como un *safe harbour* en sentido tradicional, sino como un límite cuantitativo en relación con la imputación a las jurisdicciones mercado del beneficio residual con arreglo a la *Amount*, allí donde el grupo MNE ya opera en tal mercado (a través de una filial o un EP) y asigna beneficios residuales en aplicación de las reglas de asignación de beneficios basadas en el principio de plena competencia. Es decir, el *safe harbour (cap)* termina partiendo de la premisa de que la asignación del beneficio residual que resulta de la *Amount A* respecto de los grupos MNE que realizan *in-scope activities* puede hacerse

cado, allí donde tal grupo ya está gravado en la misma. Todo apunta a que se trata de un mecanismo que trata de evitar el «doble cómputo» (y doble gravamen) de los beneficios residuales de una entidad que forma parte del grupo MNE y que ya está gravada en relación con los mismos por una jurisdicción mercado a través del sistema ordinario de tributación (v. gr., *transfer pricing* convencional, etc.), sin que necesariamente se trate de beneficios de actividades de marketing y distribución.

Tal *safe harbour* todavía requiere desarrollo técnico, considerando en particular la ampliación del ámbito de aplicación de la Cantidad A del Pilar 1.

2.1.1.6. Eliminación de la doble imposición

La doble imposición de los beneficios asignados a jurisdicciones mercado se eliminará utilizando bien el método de exención o el de imputación.

El acuerdo multilateral se limita a añadir a este respecto que la entidad o entidades del grupo MNE *in-scope* que serán objeto de tales medidas de eliminación de la doble imposición serán aquellas que obtengan beneficio residual²¹.

No obstante, el Blueprint Pillar 1 le dedica todo el capítulo 7 a la eliminación de la doble imposición, evidenciando la complejidad del mecanismo y los problemas que pueden surgir al respecto. El mecanismo específico de eliminación de la doble imposición²² consta de

con carácter previo a través del sistema tradicional de *profit allocation* (*transfer pricing*), de manera que allí donde tal sistema determina una imputación del beneficio residual alineada cuantitativamente con el resultado asignable con arreglo a las reglas de la *Amount A* no procedería asignarse adicionalmente beneficio residual en tal concepto a la jurisdicción mercado de que se trate en relación con tales actividades de marketing y distribución *in-scope*. Este mecanismo (*safe harbour-cap*) coordinaría la imputación de beneficios a la jurisdicción mercado ya realizada con arreglo al estándar de plena competencia con el nuevo derecho de imposición a mercado *ex Amount A*, limitando así la asignación suplementaria vía *Amount A* (beneficio residual) a tal jurisdicción que ya ha gravado a una entidad del grupo MNE (por un importe de beneficios que supera la asignación rutinaria). Es decir, a través de esta fórmula se evitaría el *double counting* a través de un *safe harbour* que operaría como un *cap*, de tal forma que en estos casos el grupo MNE no asignaría más beneficio residual a la jurisdicción mercado que ya gravó una parte de tal beneficio, en tanto que si se supera la parte de beneficio residual que corresponde a tal jurisdicción mercado resultaría de aplicación un mecanismo para evitar la doble imposición específica que puede resultar de la *Amount A* y el *transfer pricing* convencional. En este mismo orden de cosas, se ha destacado que resulta crítico para evitar el *double counting* coordinar este mecanismo de la *Amount A* (*safe harbour cap*) con la *Amount B*, de manera que esta opere únicamente asignando beneficio rutinario y no residual.

²¹ La determinación de la entidad o entidades que reducirán su base imponible (beneficio residual) a efectos de su reasignación a las otras entidades situadas en jurisdicciones mercado es una de las grandes cuestiones que no están delimitadas en el acuerdo y que poseen gran trascendencia práctica; se plantea en particular si tal beneficio residual puede reducirse de la matriz/UPE o solo de las filiales extranjeras o de ambos tipos de entidades proporcionalmente. *Vid.* Gottlieb y Rapoport, 2021.

²² Véase a este respecto el capítulo 7 del Blueprint Pillar 1 (2020, pp. 139 y ss.).

dos elementos: a) la identificación de las entidades pagadoras de beneficio residual; y b) los métodos para eliminar la doble imposición. Para identificar a las «entidades pagadoras»²³ se aplicará un procedimiento que consta de cuatro fases. Una vez que se identificara a la entidad o entidades que soportarían la asignación del beneficio residual (*Amount A*), la jurisdicción de residencia de las mismas aplicará un método de eliminación de la doble imposición (*exención/imputación*). Este segundo elemento del capítulo 7 del Blueprint hace referencia a los dos métodos tradicionales para evitar la doble imposición internacional y económica, dejando abierta la posibilidad de que cada jurisdicción de residencia de las entidades pagadoras de *Amount A* opte por la aplicación de uno u otro método. El Blueprint pone de relieve como existe un conjunto amplio de cuestiones técnicas sobre la aplicación de estos métodos que todavía falta por desarrollar (Blueprint Pillar 1, 2020, p. 158). Aunque el Blueprint no hace referencia a esta cuestión, se ha puesto de relieve cómo resulta necesario coordinar los mecanismos de imputación de *Amount A* y de eliminación de la doble imposición con otros mecanismos que impactan sobre la tributación del beneficio residual de los grupos MNE, como puede ser la normativa de TFI o medidas del Pilar 2 (*Inclusion Rule*, *GILTI*, etc.) por no mencionar la aplicación del *transfer pricing* convencional.

2.1.1.7. Seguridad jurídica en materia tributaria

El acuerdo multilateral indica que las MNE *in-scope* se beneficiarán de mecanismos de prevención y resolución de controversias, con el objetivo de eliminar la doble imposición en relación con la Cantidad A, incluyendo todas las cuestiones referidas a la misma (v. gr., ajustes de precios de transferencia y de atribución de beneficios). Enfatiza el acuerdo multilateral que tales mecanismos serán de carácter obligatorio y vinculantes, garantizando una efectiva solución de las controversias que pudieran plantearse en este contexto.

Matiza el texto del acuerdo multilateral que se tomará en cuenta la situación de una serie de países en desarrollo en relación con la aplicación de los referidos mecanismos de resolución de controversias, de manera que no serán de aplicación obligatoria sino opcional. Ni que decir tiene que esta «derogación» del sistema obligatorio y vinculante de resolución de conflictos puede generar doble imposición y en tal sentido no resulta satisfactoria.

2.1.1.8. La «Cantidad B»

Como se sabe, el Blueprint Pillar 1 incluye la denominada «Cantidad B», que hace referencia a un retorno fijo para ciertas actividades de distribución y marketing de referencia

²³ La parte de beneficios residuales que, con arreglo a la *Amount A*, una «entidad pagadora» transfiere a las jurisdicciones mercado (donde el grupo puede operar a través de una filial o EP) no requiere el pago o transferencia efectiva de la renta, sino que se opera sobre una ficción fiscal de imputación de base imponible a la jurisdicción mercado, que determina la aplicación de una medida de eliminación de la doble imposición en la jurisdicción del país de residencia de la entidad pagadora. *Vid.* Blueprint Pillar 1 (2020, p. 139).

(*baseline marketing & distribution activities*), realizadas físicamente en una jurisdicción, de acuerdo con el estándar de plena competencia²⁴.

El objetivo de la *Amount B* es doble: a) por un lado, pretende simplificar la gestión de los precios de transferencia por parte de las administraciones y reducir el coste de cumplimiento para los contribuyentes; b) por otro lado, la Cantidad B pretende mejorar los niveles de seguridad jurídica y reducir las controversias fiscales entre las autoridades fiscales y los contribuyentes en relación con la imputación de beneficios a entidades que desarrollen una serie de actividades de distribución y marketing.

La *Amount B* tiene como objetivo estandarizar la remuneración de los distribuidores vinculados que realizan actividades de marketing y distribución referenciadas en las jurisdicciones mercado. Estas actividades comprenden distribuidores que compran a entidades vinculadas y revenden a partes independientes, y poseen un perfil funcional de distribuidor básicamente rutinario.

El acuerdo multilateral se limita a indicar que el marco de la Cantidad B definido hasta la fecha no resulta plenamente satisfactorio y debe simplificarse y mejorarse técnicamente, teniendo en cuenta en especial las necesidades de los países de baja capacidad administrativa. El futuro nuevo marco técnico para la Cantidad B en principio se prevé para finales de 2022.

2.1.1.9. Gestión tributaria del sistema referido a la Cantidad A

Desde el punto de vista operativo, tanto el acuerdo multilateral como el Blueprint (Blueprint Pillar 1, 2020, p. 219) parecen posicionarse a favor de un mecanismo que permita que el pago de la *Amount A* a nivel del grupo MNE se residencie y canalice a través de una entidad de coordinación que aplicará las reglas expuestas y asumirá la responsabilidad administrativa derivada de las obligaciones formales y materiales que surjan para el grupo en las distintas jurisdicciones. El pago de la *Amount A* podrá realizarse por tal entidad de coordinación o por una entidad del grupo que se designe al efecto en las distintas jurisdicciones mercado (filial local).

2.1.1.10. Medidas unilaterales

El acuerdo multilateral establece que el paquete que finalmente se apruebe incluirá apropiadas reglas de coordinación entre la aplicación de las nuevas reglas de fiscalidad internacional y el desmantelamiento de todos los «Impuestos sobre Servicios Digitales y otras medidas relevantes equivalentes sobre todas las empresas».

²⁴ El Blueprint Pillar 1 (2020, p. 164) delimita el alcance de las funciones, activos y riesgos que haría la entidad (filial o EP) que realice actividades de distribución y marketing referenciadas (rutinarias) en el marco de un grupo de empresas MNE, a través de listas positivas y negativas.

Por tanto, parece claro que la aprobación del «paquete BEPS 2.0» traerá consigo el desmantelamiento de las medidas unilaterales que los distintos países han ido aprobando en relación con el gravamen de operaciones o estructuras, modelos de negocio de economía digital que escapan a la aplicación del marco fiscal actual o que se considera que este no las grava de forma adecuada (*Digital Service Taxes, equalization levies*). No está claro en qué términos se acordará tal desmantelamiento, esto es, a qué «medidas unilaterales» afectará (*¿EU Digital levy*²⁵, *UK Diverted profit tax, US BEAT, etc.?*), ni a partir de qué momento no podrán exaccionarse.

La UE y Estados Unidos, tras la cumbre del G20 de 9-10 de julio de 2021, han dado muestras de un reforzado nivel de cooperación, considerando cómo, por un lado, representantes de la Comisión UE han manifestado que se suspende la presentación de la propuesta de Directiva para establecer una *digital levy* que se venía considerando contraria al acuerdo multilateral por parte de la Administración Biden; por otro lado, representantes de los gobiernos de importantes Estados miembros de la UE se han comprometido a tratar de persuadir a los tres Estados miembros de la UE que no firmaron el acuerdo multilateral de 1 de julio de 2021, a efectos de asegurar su participación cooperativa en el acuerdo global que podría alcanzarse en octubre de 2021 de manera que su implementación en la UE no quedara bloqueada²⁶.

2.1.1.11. Implementación

La declaración de las 130 jurisdicciones del BEPS IF que codifica los principios del acuerdo multilateral alcanzado indica que el tratado multilateral a través del cual la Cantidad A será implementado será desarrollado y abierto a la firma en el año 2022, de manera que la Cantidad A sea aplicable a partir de 2023.

Ciertamente, la agenda de implementación o *timeline* recogida en el acuerdo multilateral es extremadamente ambiciosa y optimista, considerando, por un lado, la falta de consenso político y desarrollo técnico de múltiples cuestiones significativas referidas a la Cantidad A, y, por otro, las dificultades que existen en muchos países para instrumentar reformas fiscales de cierto calado y ratificar tratados internacionales bilaterales y multilaterales. El caso de Estados Unidos es particularmente relevante e ilustrativo, considerando la complejidad para articular reformas fiscales y ratificar tratados internacionales; resultará difícil que funcione el

²⁵ El Departamento del Tesoro de Estados Unidos parece considerar que una medida en el sentido de una *EU Digital Levy* sería incompatible con el acuerdo multilateral BEPS 2.0 que establece el desmantelamiento de estas medidas unilaterales (Johnston, 2021a). No obstante, tal incompatibilidad dependerá del alcance objetivo y temporal de tal compromiso, esto es, qué medidas unilaterales deben desmantelarse y a partir de qué momento (Lamer, 2021a).

La Comisión UE ha argumentado que la futura *EU digital levy* resulta compatible con el acuerdo multilateral BEPS 2.0 al no estar configurada de forma discriminatoria sobre MNE digitales y, además, no tratarse de un impuesto sino más bien de una suerte de tarifa. *Vid.* Hoke, 2021.

²⁶ *Vid.* Lamer, 2021b; Horobin y Condon, 2021.

sistema a nivel internacional si Estados Unidos no implementa el «acuerdo global» a nivel doméstico, lo cual no parece que esté garantizado, particularmente en lo que se refiere al Pilar 1.

La efectiva puesta en marcha del sistema del Pilar 1 (*Amount A*) no solo requiere del desarrollo e implementación de un ingente volumen regulatorio doméstico e internacional (Tratado Multilateral BEPS 2.0), sino también que tal marco regulatorio haya sido adoptado y puesto en vigor por un número suficiente de países (masa crítica global mínima) desarrollados y en desarrollo que permitan que opere de forma consistente. En este sentido, el *timeline* avanzado por la OCDE (2023) no resulta realista, pudiendo demorarse la eficacia de las medidas del Pilar 1 más allá incluso de otras fechas menos optimistas (2025-2026). Cabe considerar en este sentido que las medidas de Pilar 1 y las del Pilar 2, a pesar de formar parte de un mismo paquete fiscal global, no se implementarán ni serán efectivas de forma simétrica desde el punto de vista temporal²⁷.

2.2. Principios acordados en relación con el Pilar 2 BEPS: Régimen Global de Tributación Mínima

2.2.1. Configuración general

El acuerdo multilateral señala que el Pilar 2 consiste en una serie de medidas, interrelacionadas entre sí, que están dirigidas a articular un sistema global de tributación mínima para las grandes empresas, a saber:

- Por un lado, dos medidas domésticas (conjuntamente denominadas como «*GloBE rules*», *Global Anti-Base Erosion Rules*): a) una regla de «inclusión de renta» (*Income Inclusion Rule*, IIR), que constituye un impuesto adicional sobre la matriz última del grupo (*Ultimate Parent Entity/UPE top-up tax*) en relación con la renta obtenida por una entidad filial y que ha sido gravada por debajo del tipo efectivo mínimo acordado; y b) una medida de pagos infragravados o *undertaxed payment rule* (UTPR), que excluye la deducibilidad de las deducciones o requiere un ajuste equivalente en la medida en que la renta gravada por debajo de la tributación mínima global obtenida por una entidad de un grupo MNE *in-scope* que no está sujeta a gravamen con arreglo a la medida IIR.
- Por otro lado, una medida convencional (*treaty rule*) de sujeción fiscal (*subject to tax rule*, STTR) que permite a las jurisdicciones fuente exigir un gravamen en la fuente sobre ciertos pagos entre entidades vinculadas (intereses y cánones, por ejemplo) que soportan una imposición por debajo de un tipo mínimo que será fija-

²⁷ *Vid.* Gottlieb y Ali, 2021; Johnston, 2021b.

do más adelante (entre el 7,5 % y el 9 %). El STTR será deducible como impuesto cubierto de acuerdo con las *GloBE rules*.

De la declaración multilateral parece inferirse que, en línea con lo recogido en el Blueprint Pillar 2 (Octubre, 2020), se contempla una suerte de prioridad de la medida STTR sobre las *GloBE rules*, así como la aplicación prioritaria de la medida IIR sobre el UTPR, de manera que esta última aplicaría residualmente en casos donde la matriz del grupo MNE en el que está incluida una filial o EP fuera residente de un país que no ha implementado la medida IIR.

Llama la atención, sin embargo, que el acuerdo multilateral no haga referencia, a la diferencia del Blueprint Pillar 2, a la medida *switch-over rule* que permitía el gravamen en el país de residencia de la casa central de los EP gravados por debajo del nivel de imposición mínima acordado, a pesar de que existiera un CDI.

2.2.2. Estatus de las reglas acordadas sobre el Pilar 2

Las *GloBE rules* tendrán la consideración de un «enfoque común», lo cual significa que las jurisdicciones miembros del BEPS IF (139 países y territorios) no están «obligadas» a implementar tales medidas, pero deben aceptar su aplicación por otras jurisdicciones que sean miembros del IF, incluyendo las específicas *ordering rules* y la aplicación de los «puertos seguros» que se acuerden. Del mismo modo, las jurisdicciones miembros del BEPS IF que adopten las *GloBE rules* deben hacerlo de forma consistente con el acuerdo multilateral alcanzado.

2.2.3. Ámbito de aplicación de las medidas del Pilar 2

Las *GLoBE rules* se aplicarán a grupos MNE que cumplan el umbral de 750 millones de euros de cifra de negocios determinado con arreglo al marco establecido para la aplicación de los informes país por país de la acción 13 de BEPS (2015). No obstante, se indica que los países pueden aplicar la medida IIR a grupos MNE establecidos en su territorio, incluso cuando no cumplan o alcancen tal umbral cuantitativo; es decir, se admite que una jurisdicción articule una medida IIR por debajo del umbral de 750 millones de euros de importe neto de cifra de negocios del grupo MNE. No obstante, la medida UTPR no queda excepcionada del «umbral CbC R». Curiosamente, la regulación del US GILTI encajaría desde esta perspectiva con el *common approach* fijado preliminarmente en el acuerdo multilateral, en tanto que la propuesta del SHIELD (similar al UTPR) utilizaría un umbral de aplicación (500 millones de dólares de cifra neta de negocios del grupo) claramente inferior a lo acordado en el marco BEPS IF.

La declaración del acuerdo multilateral hace referencia igualmente a supuestos de exclusión del ámbito de aplicación de las *GloBE rules* respecto de entidades gubernamentales, organizaciones internacionales, organizaciones sin fin lucrativo, fondos de pensiones o de inversión que sean «Matrices últimas» o «UPE» (*Ultimate Parent Entity*) de grupos MNE o cualquier entidad *holding* utilizada por tales entidades, organizaciones o fondos.

2.2.4. Configuración básica de las *GloBE rules*

La medida IIR opera como un *top-up tax* o impuesto adicional computado desde la perspectiva de la matriz última del grupo (UPE) aguas abajo, respecto de los beneficios de las entidades que forman parte del grupo y que han soportado una tributación inferior a la imposición global mínima. Se contemplan igualmente *split-ownership rules* que requieren que una matriz intermedia aplique la regla IIR a las entidades filiales controladas por la misma allí donde tal matriz está parcialmente participada por un accionista minoritario que no forme parte del grupo.

Por tanto, esta medida vendría a constituir el mecanismo principal para lograr el objetivo de la tributación mínima del beneficio corporativo de las MNE. Su operativa es similar (pero no idéntica) a la propia de un régimen de transparencia fiscal internacional (TFI/CFC), toda vez que desencadena la inclusión a nivel de accionista último (UPE) de base imponible y un *top-up tax*, allí donde la renta de la entidad controlada está gravada (efectivamente) a un nivel (ETR) por debajo del umbral de tributación mínima acordado internacionalmente (v. gr., no inferior al 15 %).

La medida sobre «pagos infragravados» (*undertaxed payment rule, UTPR*) opera como salvaguardia o *backstop* de la medida anterior (IIR). La UTPR constituye una medida secundaria que aplica allí donde una entidad parte de un grupo MNE no está sujeta a la medida IIR (que ya determina una tributación mínima del grupo MNE), por ejemplo, como consecuencia del establecimiento de la matriz del grupo en una jurisdicción que no ha implementado la regla IIR. Esta medida también aplicaría respecto de entidades (infragravadas) localizadas en el país de residencia de la UPE del grupo MNE *in-scope*. De alguna forma, la medida UTPR trataría de evitar operaciones de *corporate inversion* por parte de MNE hacia jurisdicciones que no establezcan la medida IIR.

El acuerdo multilateral revela que el diseño o marco de configuración técnica de esta medida no está cerrado y podría diferir de lo recogido en el Blueprint Pillar 2, y en tal sentido no se ofrecen detalles significativos.

2.2.5. Cálculo del tipo de gravamen efectivo (*ETR test*)

Las medidas IIR y UTPR (denominadas como *GloBE rules*) operan bajo un mismo patrón (*top-up tax*) y marco regulatorio a efectos del cálculo de nivel de imposición efectiva mínima (mínimum ETR). De la declaración multilateral parece deducirse un alto nivel de convergencia con las reglas recogidas en el Blueprint Pillar 2 (Octubre, 2020).

Estas medidas se aplican a grupos MNE y las entidades que forman parte de los mismos (*constituent entities*) dentro del perímetro del grupo consolidado de acuerdo con los correspondientes estándares de información financiera (IFRS, US GAAP, etc.). Estas me-

didadas, en principio, están pensadas para que resulten de aplicación únicamente a grandes grupos de empresas MNE cuya cifra neta anual de ingresos brutos supere los 750 millones de euros, aunque ya hemos visto que el umbral cuantitativo de IIR puede ser inferior al umbral CbC R. Ello genera evidentes sinergias con el marco de la acción 13 de BEPS en lo referido al ámbito de aplicación del Informe Fiscal País por País o CbC R, dejando extramuros de estas medidas (IIR/UTPR) a pymes y otras entidades (sociedades gubernamentales, organizaciones internacionales, entidades sin fin lucrativo, fondos de inversión y de pensiones), cubriendo el 90 % de los beneficios corporativos a nivel global.

Las medidas IIR y UTPR operan a partir de una base imponible común (*GloBE tax base*), cuya determinación toma como punto de partida los estados financieros consolidados del grupo elaborados por la matriz del mismo (UPE) bajo estándares internacionales que se consideren válidos (v. gr., IFRS, US GAAP, entre otros). El beneficio (*business profit*) que resulta de tales estados financieros consolidados, en principio, podría ser objeto de diversos ajustes (diferencias temporales y permanentes) a efectos de eliminar distorsiones y aproximar la *GloBE tax base* a la base imponible ordinaria de un impuesto sobre sociedades (IS), toda vez que de otra forma el cálculo del ETR de las distintas entidades del grupo estaría muy alejado de la realidad (bajo cuentas individuales o de grupo fiscal). No obstante, la declaración del acuerdo multilateral realizada por la OCDE no hace referencia al enfoque específico para gestionar las diferencias temporales, lo cual podría responder a las críticas de las que fue objeto la fórmula recogida en el Blueprint Pillar 2 (*carryforward approach*) para solucionar tal problemática, a la vista de su complejidad y limitados efectos mitigadores de tales diferencias temporales.

A efectos de calcular el ETR se tomarían en consideración una serie de impuestos que gravan la renta neta de las entidades o corporaciones (aunque también se incluyen retenciones en la fuente, salvo en casos de renta exenta u objeto de diferencia permanente); el cálculo del ETR se hace dividiendo los impuestos soportados por la base imponible (GloBE) imputable a cada jurisdicción; es decir, se opta por un *jurisdictional blending*, y no por un *global blending* como el actual GILTI de Estados Unidos. No obstante, el Blueprint Pillar 2 contempla varios mecanismos de ajuste dirigidos a mitigar la volatilidad del ETR (ajustes de compensación de pérdidas y de *carry-forward* de exceso de tributación sobre la tributación mínima), así como para limitar el impacto de las *GloBE rules* sobre *excess income* (ajuste de exclusión o *carve out* basado en los costes de sustancia [*fixed return for substantive activities*]) de manera que operen fundamentalmente sobre beneficios residuales derivados de explotación de intangibles. No está claro que tales mecanismos de ajuste recogidos en el referido Blueprint Pillar 2 se vayan a incorporar al acuerdo que finalmente se alcance sobre la configuración de las medidas GloBE.

Allí donde el ETR del grupo MNE en una jurisdicción sea inferior al ETR mínimo acordado internacionalmente (actualmente tipo efectivo no inferior al 15 %), tal MNE resultaría sujeta a una *GloBE tax liability* o tributación adicional sobre el beneficio infragravado hasta alcanzar el umbral de imposición mínima (*top-up tax*). Tal *top-up tax* se exigiría en la jurisdicción de la matriz última del grupo con arreglo a la regla IIR o, en el caso donde esta no operara, se aplicaría a nivel de la jurisdicción desde la que se realiza un pago intragrupo

deducible con arreglo a la regla UTPR. Por tanto, la regla de tributación mínima, en principio, no está pensada para que opere «igualando» la tributación del beneficio extranjero con la tributación del beneficio nacional o doméstico²⁸. Ello significa que las medidas del Pilar 2 no eliminan totalmente y en todo caso el «incentivo fiscal» a localizar actividades económicas en jurisdicciones distintas de aquella donde está situada la UPE del grupo MNE, toda vez que pueden existir diferencias de tributación importantes entre esta última y otros países que desarrollen políticas fiscales y económicas dirigidas a atraer inversiones, moviéndose dentro del nuevo marco GloBE (allí donde este sea aplicable)²⁹. Posiblemente las medidas de atracción de inversiones que podrían poner en marcha los diferentes países se instrumentarán a través de otras políticas (subvenciones, reducción de costes de energía, laborales, etc.)³⁰, de suerte que el margen de maniobra que algunos países poseen para articular «ayudas de estado» es muy superior que el que existe en la UE como consecuencia de la prohibición recogida en el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

En relación con el tipo efectivo mínimo aplicable a las *GloBE rules*, la declaración multilateral resulta consistente con el comunicado de los ministros de Finanzas de los países miembros del G7 de 5 de junio de 2021, en el sentido de que no será inferior al 15 % (*per-jurisdiction*). Ello hace pensar que todavía no se ha alcanzado un acuerdo final sobre esta cuestión en el marco del BEPS IF. De hecho, el apartado final (*next steps*) del comunicado sobre el acuerdo multilateral «reconoce que existe una conexión directa entre el tipo efectivo mínimo global y los *carve-outs* e incluye el compromiso de continuar las negociaciones en orden a tomar una decisión final sobre estos elementos en el marco acordado en octubre».

2.2.6. Exclusiones o *carve-outs*

El acuerdo multilateral indica que las *GloBE rules* incorporarán un *formulaic substance carve-out* que excluirá una cuantía de renta de al menos el 5 % (durante el periodo de transición no inferior a cinco años, tal *carve-out* de sustancia será del 7,5 %) del valor contable corregido (*carrying value*) de los activos tangible y salarios.

²⁸ El nivel de tributación al que el país de residencia de la matriz pueda someter el beneficio extranjero que no haya quedado sujeto a la tributación efectiva mínima (computada a nivel jurisdiccional) no está fijado en el acuerdo multilateral y, en principio, le corresponde a cada jurisdicción fijar tal nivel de tributación (igual o superior al 15 % ETR). El ejemplo del GILTI de Estados Unidos evidencia que no se aplica el tipo de gravamen nominal del IS federal (doméstico) respecto de tal beneficio extranjero gravado por debajo de la tributación mínima. En este sentido, el IIR no está pensado para que opere como un régimen de CFC/TFI.

²⁹ A este respecto, se ha objetado que las medidas del Pilar 2 teóricamente están pensadas para detener la competencia fiscal en relación con el IS, pero pueden acelerar la reducción de la tributación corporativa efectiva de manera que el 15 % (ETR) se convierta en el tipo efectivo ordinario. *Vid.* Bucher, 2021.

³⁰ A este respecto, algunos expertos europeos han llamado la atención sobre cómo algunos países como China controlan desde el Estado un buen número de grandes empresas, y en tal sentido pueden favorecerlas económicamente de forma poco transparente, distorsionando las condiciones de competencia (Richter, 2021, pp. 1.824 y ss.).

El objetivo de este *substance carve-out* pasa por limitar el impacto de las *GloBE rules* sobre *excess income* (ajuste de exclusión o *carve-out* basado en los costes de sustancia [*fixed return for substantive activities*]) de manera que operen fundamentalmente sobre beneficios residuales derivados de explotación de intangibles. Tal regla podría inspirarse precisamente en el QBAI del actual GILTI americano. No obstante, la reforma del GILTI que está promoviendo la Administración Biden pretende eliminar tal regla especial (QBAI), al considerarse que favorece inversiones en activos fijos y el desarrollo de actividad económica en el extranjero, en tanto que uno de los objetivos centrales de tal reforma fiscal sería relocalizar la actividad económica en Estados Unidos (*Made in America Tax Plan*), esto es, el *onshoring*, y reducir el incentivo fiscal a realizar inversiones en el extranjero (*offshoring*). Esta regla de *substance carve-out* también puede facilitar la aplicación de deducciones por I+D+i (o de otros incentivos como el *patent box*) sin que ello determine una infratributación que desencadene la aplicación del *top-up tax* de las *GloBE rules* (Gottlieb y Rapoport, 2021).

La declaración sobre el acuerdo multilateral también indica que las *GloBE rules* contemplarán medidas de mínimos (*de minimis exclusions*) a efectos de simplificar su aplicación respecto de jurisdicciones donde no se obtengan beneficios que posean materialidad suficiente para justificar la aplicación de las reglas GloBE.

Junto a la exclusión o *carve-out* de la renta derivada de actividades de transporte aéreo y marítimo internacional en el sentido del artículo 8 del MC OCDE, también se contempla explorar la potencial exclusión de la aplicación de las reglas de tributación global mínima a las MNE que estén en la fase inicial de su actividad internacional.

2.2.7. Medidas de simplificación

El acuerdo multilateral prevé que, con el objetivo de permitir que las medidas GloBE operen de forma eficaz y se reduzcan los costes administrativos y empresariales de cumplimiento de acuerdo con los propios objetivos de las mismas, el marco de implementación incluirá «puertos seguros» y otros mecanismos, que podrían coincidir con aquellos que se incluyen en el Blueprint Pillar 2.

2.2.8. Coexistencia con el régimen GILTI

El acuerdo multilateral contiene algunas consideraciones sobre el encaje de las *GloBE rules* del Pilar 2 y el régimen americano GILTI en el que se inspira el IIR. Básicamente, la declaración y acuerdo multilateral de los países miembros BEPS IF se limita a indicar que el tipo mínimo se aplicará sobre una base jurisdiccional (*per-country*), de suerte que actualmente el GILTI opera a nivel global (*worldwide-pooling/blending*). En este sentido, el acuerdo multilateral señala que se establecerán las condiciones con arreglo a las cuales

el régimen americano GILTI coexistirá con las *GloBE rules*, para garantizar un *level playing field*. Se trata de una cuestión crítica para Estados Unidos y las MNE americanas, pero también para el resto de países (y sus grupos MNE), ya que si existen diferencias significativas entre el GILTI americano y el IIR-GloBE que favorezcan la competitividad fiscal de los grupos MNE americanos la sostenibilidad del acuerdo multilateral se habrá puesto en riesgo. En este sentido, no puede perderse de vista la intrínseca y crítica conexión material que existe entre la reforma fiscal americana propuesta por la Administración Biden (en lo que concierne a la fiscalidad corporativa federal) y el proceso de reforma fiscal global BEPS 2.0³¹.

En buena medida la implementación y viabilidad de las medidas del Pilar 1 y 2 de BEPS 2.0, depende de si se aprueba o no la reforma fiscal americana propuesta por la Administración Biden en lo que atañe al GILTI (y las medidas que posteriormente implementen la «Cantidad A») (Gottlieb y Rapoport, 2021); a este respecto, cabe apuntar que el acuerdo multilateral firmado por las 130 jurisdicciones del IF ha sido bien recibido por los representantes demócratas del *Ways and Means & Finance Committees*, pero los homólogos republicanos han valorado el comunicado del acuerdo realizado por la OCDE como a *dangerous economic surrender* (K. Brady, R. Texas)³².

2.2.9. Regla de sujeción fiscal (*subject to tax rule*, STTR)

El acuerdo multilateral precisa que los miembros del BEPS IF reconocen que para los «países en desarrollo»³³ la STTR constituye una parte integral para alcanzar una posición de consenso sobre el Pilar.

Los países miembros del IF que aplican un tipo nominal del IS por debajo del STTR ratio mínimo sobre intereses, cánones y otro tipo de pagos implementarán el STTR en su red de CDI con países en desarrollo que sean miembros del IF cuando estos así lo soliciten.

El derecho de imposición en aplicación del STTR resultará limitado o topado a la diferencia que medie entre el tipo mínimo y el tipo de gravamen sobre el pago de que se trate. Tal tipo de gravamen mínimo para el STTR será entre el 7,5 % y el 9 %.

³¹ El comunicado del presidente Biden (*Statement by President Biden on Today's Agreement of 130 countries to support a global minimum tax for the World's Largest Corporations*) enfatiza la conexión entre el *Made in America Tax Plan* y el acuerdo multilateral sobre los Pilares 1 y 2 de BEPS.

³² No obstante, si bien se considera que las medidas domésticas relativas al Pilar 2 (adaptación del GILTI) podrían ser aprobadas sin serias dificultades, no se mantiene el mismo nivel de optimismo en relación con las medidas del Pilar 1. *Vid.* Condon y Horobin, 2021; Johnston, 2021a.

³³ A estos efectos, el concepto de país en desarrollo se define utilizando el GNI per cápita, calculado siguiendo el *World Bank Atlas Method*, de 12.535 dólares o menos en 2019. Tal concepto comprendería un buen número de países como Argentina, Brasil, China, India, México o Rusia, entre otros.

Cabe apuntar que todo parece indicar que el STTR aplicará únicamente sobre pagos entre entidades vinculadas, aunque todavía no se ha delimitado de forma cerrada qué pagos quedarán comprendidos en su ámbito objetivo, más allá de la referencia a intereses y cánones. Es posible que determinado tipo de servicios intragrupo (e incluso «ganancias patrimoniales») queden igualmente incluidos en el STTR.

Aquellos países miembros del IF que no apliquen tipos nominales del IS sobre intereses y cánones (y los otros pagos que eventualmente se incluyan) inferiores al 7,5 %-9 % no quedarían expuestos al STTR.

El hecho de que el STTR utilice un tipo de gravamen mínimo inferior al que emplean las *GloBE rules* posiblemente obedezca a que estamos ante un gravamen sobre renta bruta, de manera que la tributación efectiva sobre la renta neta en sede del perceptor normalmente es mayor.

La medida de «sujeción fiscal efectiva» (STTR) constituye, en gran medida, un complemento de las *GloBE rules*. Esta regla está pensada para aplicarse en relación con determinados *eroding payments* entre «entidades vinculadas» que se benefician de la aplicación de exenciones o retenciones reducidas en aplicación de CDI, de manera que allí donde el perceptor no estuviera sujeto a un determinado nivel de imposición mínimo sobre tal renta, el Estado de la fuente denegaría la aplicación de tales beneficios del CDI con el límite de tal imposición mínima.

En este sentido, no puede perderse de vista que esta regla STTR se puede aplicar con anterioridad a las *GloBE rules* y, por ello, cualquier impuesto exaccionado en la fuente con arreglo a la STTR (como un *withholding tax*) se computaría a los efectos del cálculo del ETR jurisdiccional del grupo MNE en el marco de las reglas IIR/UTPR. Lo mismo acontece respecto de la aplicación de otros impuestos derivados de la aplicación de cláusulas antiabuso domésticas o convencionales que se exaccionen antes de que se compute el ETR con arreglo a las *GloBE rules*.

2.2.10. Implementación de las medidas del Pilar 2

El acuerdo multilateral perfila tan solo aspectos básicos de un plan de implementación que será acordado por los miembros del IF.

En particular, la declaración multilateral se refiere a una serie de elementos del referido plan, a saber:

- La aprobación de las medidas legislativas del Pilar 2 debe llevarse a cabo en 2022, de cara a que tengan efectos en 2023.

- Las *GloBE model rules* que serán desarrolladas comprenderán mecanismos dirigidos a facilitar a lo largo del tiempo la coordinación entre las medidas implementadas por los países miembros del IF, incluyendo el posible desarrollo de un instrumento multilateral a tal efecto.
- Se elaborará un *STTR model provision* junto a un instrumento multilateral dirigido a facilitar su articulación.
- Se establecerá un régimen transitorio, incluyendo la posibilidad de una implementación diferida de la medida UTPR.

Respecto de la implementación de las medidas del Pilar 2, cabe destacar que la regla de STTR (y posiblemente la UTPR) requiere de la modificación de la red global de CDI, ya a nivel bilateral ya a través de un tratado multilateral. La elaboración, firma y ratificación de tratados internacionales, como se sabe, resulta más lenta que la aprobación de normas domésticas y en tal sentido tal circunstancia bien podría ralentizar el proceso de implementación efectiva de una parte relevante del paquete del Pilar 2, más allá de 2023.

La implementación de las medidas GloBE (IIR/UTPR) requiere en todo caso de la modificación de la legislación doméstica de los distintos países que se comprometieran a articular este nuevo principio internacional de tributación mínima global del beneficio corporativo. Tal proceso de reforma, considerando su alcance y conexión con la reforma fiscal americana, podría igualmente demorarse más allá de 2023.

Ni que decir tiene que tal legislación que implementara las *GloBE rules* se basaría en un estándar internacional que tendría que garantizar la instrumentación de un marco común y uniforme, así como la coordinación entre las distintas jurisdicciones a los efectos de su entrada en vigor, funcionamiento y prevención y resolución de controversias con motivo de su aplicación. No resulta descartable que tal marco común (o, cuando menos, una parte del mismo) se articule a través de un tratado multilateral de implementación del Pilar 2.

Sea como fuere, tanto en el caso de las medidas legislativas que deben adoptarse en relación con los acuerdos alcanzados sobre el Pilar 1, como las medidas acordadas en el marco del Pilar 2, todavía deben ser objeto de un importante desarrollo técnico, concreción, negociación y acuerdo entre los países miembros del IF. Todo apunta a que tal acuerdo (incluyendo el *implementation plan*) podría alcanzarse por las jurisdicciones miembros del IF antes de la reunión del G20 prevista para octubre de 2021³⁴.

³⁴ Véase la nota de la OCDE: «130 countries and jurisdictions join bold new framework for international tax reform», OECD, 01/07/2021.

3. Consideraciones preliminares sobre las implicaciones del acuerdo multilateral alcanzado por 130 jurisdicciones miembros del Marco Inclusivo BEPS sobre los principios de los Pilares 1 y 2 de BEPS 2.0

3.1. Un acuerdo multilateral que persigue estabilizar el sistema fiscal internacional preservando sustancialmente los intereses de los países desarrollados de «alta tributación»

En buena medida el acuerdo multilateral alcanzado por 130 países del IF puede leerse como una victoria de los países *core* de la OCDE y de la UE, toda vez que los principios y medidas acordadas estabilizan el sistema fiscal internacional preservando sustancialmente el derecho de gravamen en el Estado de residencia y limitando la competencia fiscal como instrumento de política económica a efectos de atraer inversiones y actividad empresarial.

Posiblemente, uno de los principales países ganadores en relación con este acuerdo sean los Estados Unidos, de suerte que han sido los principales artífices del mismo a través de su «diplomacia económica», primero en el marco del G7 y posteriormente en sede del IF y el G20.

De hecho, existe una conexión importante entre el plan de reforma fiscal presentado por la Administración Biden (*Made in America Tax Plan & Green book*) y el proceso de reforma global BEPS 2.0³⁵.

En este sentido, la Administración Biden viene defendiendo que el plan de reforma de la imposición corporativa que elevaría el tipo nominal federal del IS del 21 % al 28 %, reconfiguraría significativamente el GILTI (*per jurisdiction*, 21 % y eliminando QBAI) para aproximarlos al IIR-GLOBE BEPS (15 %), eliminaría el incentivo sobre la explotación de intangibles (FDII), reemplazaría el BEAT por el SHIELD (más próximo al *Undertaxed payment rule BEPS 2.0*) y establecería un *minimum corporate tax on book profits* (para grandes empresas), vendría a responder a los siguientes objetivos:

- Recuperar la capacidad recaudatoria del IS, de manera que tal impuesto pueda contribuir a financiar el plan de infraestructuras programado por la Administración Biden (y que ha sido recortado en el acuerdo bipartidario). En cierta medida, la reforma Biden supondría una reversión de la reducción del 40 % del tipo nominal del IS (federal) articulada por la Administración Trump (del 35 % al 21 %), de manera que tal reducción fiscal no supere el 20 % (28 %), aunque también se maneja un tipo más bajo (25 %) como punto de consenso entre los propios congresistas demócratas.

³⁵ A este respecto, *vid.* Willis, 2021; Goel, 2021; Wilcox y Payne, 2021; Klimasinska, 2021; Sheppard, 2021; Bennet, 2021.

- Nivelar el campo de juego fiscal entre entidades domésticas y extranjeras (*fair share of tax equalization domestic/foreign companies*).
- Reducir significativamente los «incentivos» a la localización o relocalización de actividades económicas en el extranjero por parte de MNE americanas, considerando en particular las importantes diferencias de carga fiscal efectiva entre Estados Unidos y otros países consecuencia de su baja fiscalidad estructural (*tax havens, zero/low tax countries, investment hubs*) o de la propia existencia de distintos programas nacionales de incentivos fiscales. El objetivo último de política económica pasaría por reindustrializar la economía americana, recuperar la creación de empleo en relación con los procesos significativos de la cadena de valor de las grandes empresas, y favorecer la exportación de bienes y servicios desde Estados Unidos al resto del mundo.

La Administración Biden también ha justificado la **participación activa de Estados Unidos en la reforma global del sistema de fiscalidad internacional (BEPS 2.0)** argumentando las siguientes razones:

- La implantación a nivel global de una imposición corporativa mínima para las grandes empresas mejora las condiciones de competitividad fiscal de las MNE americanas, dado que estas ya están sujetas a un impuesto mínimo sobre beneficios extranjeros (GILTI). El endurecimiento del GILTI y la elevación del tipo de gravamen federal que propone la Administración Biden colocaría a las grandes empresas americanas en una situación «anticompetitiva» (*anti-competitive mitigation effect through tax parity*) si no se logra articular un impuesto mínimo global de cierto alcance cuantitativo (15 %) por parte de las principales economías (G20).
- La colaboración de Estados Unidos en la reforma del sistema de fiscalidad internacional que pasa por la adaptación del mismo a la economía digital (Pilar 1), se justifica atendiendo a dos razonamientos: por un lado, un cierto número de países considera que los dos Pilares conforman un paquete que no es susceptible de aprobarse de forma separada; por otro lado, a los Estados Unidos y a muchos otros países les interesa dismantelar el unilateralismo fiscal y determinadas medidas unilaterales (*equalization levies, DST, DPT, MAAL, «Digital PE»*) que se han ido articulando por diferentes países para someter a imposición en la jurisdicción mercado bases imponibles generadas a través de operaciones remotas. En cierta medida, se trataría de «estabilizar» el sistema de fiscalidad internacional y evitar una mayor erosión del mismo que pueda dislocar la red global de CDI y el principio de plena competencia, ya que ello generaría múltiples imposiciones de difícil gestión, por no mencionar las medidas comerciales retaliatorias que podrían articularse en respuesta a la exacción de «impuestos discriminatorios». No menos importantes son las estimaciones de un «efecto recaudatorio neutral» derivado del Pilar 1 para Estados Unidos, aunque ello dependerá de cómo se configure finalmente el sistema de redistribución parcial del beneficio residual consolidado de las grandes empresas (ámbito subjetivo, *carve-outs*, nivel de rentabilidad/segmentación, etc.).

Ciertamente, cabría objetar que los principales argumentos que ha esgrimido la Administración Biden para fundamentar la activa participación del Departamento del Tesoro de Estados Unidos a la hora de favorecer y desarrollar esfuerzos diplomáticos para lograr un alto consenso multilateral sobre el acuerdo de 130 países del IF sobre el «paquete BEPS 2.0», son endebles, carecen de suficiente consistencia, o representan una arriesgada apuesta a medio/largo plazo³⁶. No obstante, no puede perderse de vista, a nuestro juicio, como

³⁶ Algunos *practitioners* han cuestionado el principal argumento que viene esgrimiendo la Administración Biden para fundamentar la reforma fiscal doméstica en conexión con la reforma fiscal global –el argumento de reducción de la «situación anticompetitiva» (*anti-competitive mitigation effect through tax parity*) que afrontan actualmente las MNE americanas que ya están sujetas a un impuesto mínimo sobre su beneficio extranjero (GILTI), al que no están sujetas la MNE de los países competidores (régimen territorial). En este mismo sentido, se ha criticado desde Estados Unidos la estrategia de la Administración Biden, considerando como el *global agreement* tiene una «naturaleza fragmentaria» (*patchwork nature*), en la medida en que puede haber «relevantes jugadores» (China y determinados países en desarrollo y emergentes) que decidan quedarse al margen del acuerdo o realizar una implementación lenta o sesgada del mismo (v. gr., vía capitalismo de Estado y protección encubierta de «empresas controladas por el Estado» como acontece en China), en aras de favorecer a sus grandes empresas o simplemente para no renunciar a su soberanía y unilateralismo fiscal. Tal escenario pondría en tela de juicio la estrategia fiscal de la Administración Biden dirigida a mitigar la situación anticompetitiva que afrontarían las MNE americanas (post-TCJA/Biden Tax Plan), ya que la «paridad fiscal» no estaría asegurada.

La existencia de un diferencial significativo entre el *Global Minimum Tax* (15 %) o el GILTI USA (21 %) y el tipo de gravamen general doméstico (v. gr., 25 % o 28 %) no elimina el «incentivo fiscal» a la deslocalización de actividad económica real (o al *book-profit shifting*), sino que tan solo reduce tal «ventaja fiscal». No obstante, no puede perderse de vista cómo las medidas de BEPS 1.0 ya han cercenado de forma importante las estrategias de *book-profit shifting* (sin sustancia económica suficiente).

Los efectos derivados del acuerdo global BEPS 2.0 relativos al «desmantelamiento de medidas unilaterales» (DST, DPT, etc.) podrían tardar en cristalizar. Y ello por dos razones. Por un lado, tales medidas unilaterales están generando recaudación tributaria nada despreciable en los distintos países que las han articulado, por no mencionar cómo algunas de estas medidas (DPT, MAAL, *transfer pricing & PE step-up enforcement*) han motivado cambios de conducta que han alterado determinadas estructuras fiscales de algunas MNE. Por otro lado, resulta dudoso que los países que han adoptado estas medidas unilaterales acuerden su desmantelamiento efectivo antes de que se implemente efectivamente la normativa internacional y doméstica resultante del paquete BEPS 2.0. A este respecto, existen importantes desafíos que deben superarse en los distintos países para aprobar tal paquete de implementación de BEPS 2.0, toda vez que existe un cierto consenso en que no solo se requiere articular una regulación sustantiva que regule de forma común a nivel internacional el impuesto mínimo global y la redistribución del beneficio residual de las grandes MNE calculado bajo una *global tax base* construida a partir del beneficio financiero consolidado, sino también modificar la red global de CDI para que puedan operar las medidas resultantes de los Pilares 1 y 2, lo cual puede llevar (4-5) años en el mejor de los casos. Se considera poco realista que el Congreso de Estados Unidos adopte medidas legislativas que implementen un eventual acuerdo internacional en el sentido del acuerdo multilateral de 1 de julio de 2021 sobre los Pilares 1 y 2, y mucho menos que el Senado apruebe (mayoría de 2/3) la ratificación de un tratado multilateral que permita reformar la red de CDI y articular un nuevo sistema de cooperación fiscal internacional (MLI 2.0). También se duda de la participación efectiva de países clave para que el *global tax deal* funcione, como es el caso de China o India, por no mencionar la posición poco entusiasta de los países en desarrollo que apenas obtienen «dividendos» derivados de este acuerdo (que puede terminar siendo muy continuista del sistema actual en el sentido de proteger los intereses fiscales de los países de residencia de las grandes empresas). *Vid.* Willis, 2021; Richter, 2021; Goel, 2021; Wilcox y Payne, 2021.

mucha de la retórica esgrimida por la Administración Biden para justificar su involucración en el referido acuerdo multilateral sobre la reforma fiscal global, conecta con la propia retórica (contribución fiscal justa por las grandes empresas y desmantelamiento de las posibilidades de *profit shifting*) y política fiscal defendida por los países del G7³⁷, las «economías» con más peso en la UE (Alemania, Francia, Italia y España), e incluso de algunos países en desarrollo (aunque con matices importantes).

Lógicamente, el acuerdo multilateral alcanzado el 1 de julio 2021 por 130 jurisdicciones miembros del IF no solo favorece a los «países core OCDE» y G7, sino que también contiene elementos que alteran de forma significativa el sistema de fiscalidad internacional actual expandiendo el poder de imposición de los países mercado sobre las grandes empresas, limitando igualmente la progresiva pérdida de capacidad recaudatoria del IS como consecuencia de la competencia fiscal entre Estados.

El «acuerdo multilateral» alcanzado entre los 130 países y territorios miembros del BEPS IF es muy complejo, inestable y frágil, toda vez que se percibe como claramente favorable a los grandes países OCDE-UE (Goodall, 2021; Paez, 2021), en detrimento de países en desarrollo y emergentes que apenas ganan recaudación a corto y medio plazo, teniendo además que sacrificar soberanía fiscal (límites a incentivos fiscales) y desmantelar medidas unilaterales referidas a las empresas que desarrollan modelos de economía digital (*digital levies*, *digital service taxes*, etc.)³⁸.

Los otros grandes perdedores son los *investment hubs* (Suiza, Irlanda, Hong Kong, Singapur, Barbados, Mauricio, etc.), cuyo margen de maniobra para articular políticas de competitividad fiscal se estrecha.

La OCDE estima que bajo el Pilar 1, derechos de imposición sobre beneficios empresariales por importe de más de 100 mil millones de dólares serán objeto de reasignación a las jurisdicciones mercado cada año, y que el Pilar 2 (considerando un tipo efectivo mínimo no inferior al 15 %) generará aproximadamente 150 mil millones de dólares de ingresos tributarios adicionales a nivel global anualmente. Tales cifras, aunque representan meras estimaciones bajo modelos que no están a día de hoy perfectamente definidos, evidencian el potencial impacto recaudatorio y de incremento de la carga fiscal que puede derivar de esta reforma global del sistema de fiscalidad internacional.

³⁷ Nótese cómo el comunicado del G7 (Estados Unidos, Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Reino Unido y representantes de la UE), de 5 de junio de 2021, en gran medida coincide con el acuerdo multilateral alcanzado por 130 países del BEPS IF, el 1 de julio 2021. *Vid.* Gottlieb y Horobin, 2021.

³⁸ Véase a este respecto el comunicado de ATAF (African Tax Administration Forum) (2021). En esta nota la ATAF pone de relieve que, si bien el acuerdo multilateral es un paso en la dirección correcta, no resulta plenamente satisfactorio para los países africanos que reivindican en particular: a) una mayor base de distribución del beneficio consolidado de las grandes empresas a los países mercado con arreglo a la Cantidad A; b) limitar la aplicación de los mecanismos obligatorios y vinculantes de resolución y prevención de controversias del Pilar 1; c) aumentar el tipo efectivo mínimo global al menos al 20 %; d) alterar las *ordering rules* del Pilar 2 dando prioridad a las que favorecen a los países fuente; y e) expandir el ámbito objetivo del STTR incluyendo servicios y ganancias patrimoniales.

El acuerdo multilateral contempla fechas de implementación de las medidas de los Pilares 1 y 2 (efectos a partir de 2023), poco realistas dado el alcance de las medidas y su complejidad técnica.

3.2. Algunas ideas preliminares sobre las implicaciones que pueden derivarse del «acuerdo fiscal global» adoptado por 130 países miembros BEPS IF

Más allá de las consideraciones ya formuladas a lo largo de este trabajo sobre los distintos elementos y medidas que conforman el acuerdo multilateral alcanzado el 1 de julio de 2021³⁹, cabría apuntar algunas ideas adicionales (preliminares) sobre las implicaciones que podrían derivarse de un acuerdo multilateral final alcanzado en el marco del OCDE/G20/BEPS IF en octubre de 2021 que confirmara (y desarrollara) el referido acuerdo firmado por 130 jurisdicciones miembros del IF.

- El acuerdo multilateral, a pesar de apuntalar la figura y capacidad recaudatoria del IS, puede traer consigo una cierta inestabilidad a la hora de aplicar las actuales reglas del sistema fiscal internacional a las grandes empresas durante el periodo de transición que podría iniciarse a partir de la conclusión de tal acuerdo (BEPS 2.0) –posiblemente en octubre de 2021– hasta la implementación efectiva del mismo por un número significativo de jurisdicciones (¿2024-2025?).

A este respecto, cabe observar cómo, tal y como hemos indicado, pensamos que la implementación y efectiva aplicación de las medidas derivadas de los Pilares 1 y 2 de BEPS 2.0 tendrá lugar de forma asimétrica tanto en el plano temporal como en el territorial. En este sentido, la transición hacia el nuevo sistema fiscal internacional será más larga respecto del Pilar 1 que en caso de las medidas de tributación corporativa mínima. Ello posee implicaciones relevantes que deben ser ponderadas; lógicamente, durante este periodo transitorio más largo respecto del Pilar 1 permitir analizar y ajustar los modelos fiscales de forma más progresiva, aunque al mismo tiempo las grandes empresas tendrán que gestionar los impuestos sobre servicios digitales y el unilateralismo fiscal residual.

- El acuerdo multilateral sobre los Pilares 1 y 2 de BEPS 2.0 puede determinar una transformación del sistema fiscal internacional, con el objetivo de lograr su estabilización a corto/medio plazo (*tax peace goal*), aunque sea a costa de erosionar la «seguridad jurídica» e intensificar los riesgos de doble imposición. El sistema también avanza claramente hacia una mayor coordinación fiscal material e intensificación de la cooperación entre administraciones tributarias. Tal avance de la cooperación

³⁹ Nos remitimos igualmente a lo expuesto en el epígrafe 4 (Algunas reflexiones sobre la configuración e implicaciones de la reforma del sistema de fiscalidad internacional derivadas del Blueprint del Pilar 1) de nuestro estudio: Calderón Carrero (2021, pp. 53-100).

y coordinación fiscal se hace a costa de la erosión y pérdida de cuotas de «soberanía fiscal» y limitación significativa de la «competencia fiscal» entre Estados (*tax competition paradigm shift*); tal limitación de la competencia fiscal colateralmente puede reducir el *book-profit shifting* (significativamente limitado ya como consecuencia de las medidas adoptadas con arreglo al Plan BEPS 1.0-2015), por más que no sea el principal objetivo de las medidas BEPS 2.0. Todo ello puede generar una percepción pública de mejora o reforzamiento de los niveles de «justicia fiscal» e «integridad» del sistema de fiscalidad internacional, por más que tal percepción posiblemente sea provisional y fácilmente cuestionable.

- Los cambios derivados de BEPS 2.0 no determinan la superación del actual sistema de tributación internacional, ya que sigue dominando el principio de tributación en el Estado de residencia *ex transfer pricing & tax treaties OECD based*, aunque gana terreno la tributación en destino/mercado/fuente. En este sentido, el objetivo de estabilización del sistema (*tax peace goal*) que se persigue con carácter principal a través del acuerdo global BEPS 2.0 posiblemente no llegue a alcanzarse en términos satisfactorios, por una serie de razones: a) habrá países que decidan no suscribir tal acuerdo o lo hagan tan solo formalmente; b) las tensiones por desarrollar políticas fiscales nacionales y atraer inversión y actividad económica continuarán y terminarán erosionando el funcionamiento del acuerdo; y c) el contenido del acuerdo en modo alguno resuelve los principales problemas que resultan del sistema tributario internacional (adaptación a la digitalización de la economía, disfuncionalidades del sistema de *transfer pricing* convencional, sistema que favorece de forma dominante a países desarrollados, etc.). El sistema fiscal internacional está llamado a seguir evolucionando incrementalmente hasta lograr afrontar los principales desafíos de un mundo globalizado con una geopolítica en pleno cambio y una economía cada vez más digitalizada.
- El modelo de *profit allocation* subyacente en el Pilar 1 consolida la deriva hacia un reparto formulario de bases imponibles (que no necesariamente (re)asigna bases imponibles en función de factores de creación de valor). No obstante, en realidad el Pilar 1 opta por un *hybrid profit allocation model*, al combinar el reparto formulario de una parte del beneficio residual con la aplicación del estándar internacional de plena competencia (*Amount B + profit allocation outside the Pillar 1 system*). En este sentido, el sistema de fiscalidad internacional post-BEPS 2.0 no solo termina arbitrando un modelo hipercomplejo con altos costes de cumplimiento y riesgos de doble imposición para los grupos MNE afectados por la Cantidad A, sino que también instrumenta un «sistema dual» en el sentido de que los grandes grupos MNE (*in-scope Pillar 1 & 2*) quedarían sujetos a un marco fiscal (dual a dos niveles) distinto al que estarán sujetos el resto de contribuyentes y grupos MNE (*out-of-scope Pillar 1 & 2*). Las diferencias de trato fiscal que resultan del nuevo sistema de fiscalidad internacional son susceptibles de plantear dudas sobre su

compatibilidad con el Derecho de la UE⁴⁰, e incluso cuestiones constitucionales. No obstante, el hecho de que determinados grupos de grandes y medianas empresas no estén comprendidos en el ámbito de aplicación de las medidas derivadas de los Pilares 1 y 2 no significa que queden completamente extramuros de la reforma y transformación del sistema de fiscalidad internacional.

- Las medidas del Pilar 2 representan un avance hacia la solidificación del *single tax principle* o principio de tributación efectiva de toda la renta de los grupos MNE. A su vez, la medida IIR/GILTI consagra un modelo de imposición sobre sociedades semiterritorial, con todo lo que ello conlleva.
- Los países que no suscriban el acuerdo global BEPS 2.0 (Pilar 2) terminarán siendo objeto de un *blacklisting* de nueva generación, que en algunos casos puede determinar estrategias de salida de inversiones o estructuras situadas en tales jurisdicciones.
- La implementación de BEPS 2.0 traerá consigo un incremento de los costes de cumplimiento tributario, de los riesgos de doble imposición, y posiblemente del tipo efectivo global de los grupos MNE comprendidos en el ámbito de aplicación de las medidas derivadas del acuerdo global. En este sentido, los términos del acuerdo, a pesar de ser muy generales, permiten a las grandes empresas afectadas empezar a modelizar los potenciales impactos y planificar su transición (Corwin *et al.*, 2021).
- La instrumentación de las medidas de los Pilares 1 y 2 puede provocar una evolución relevante del modelo de fiscalidad corporativa de las grandes empresas; en particular, puede traer consigo una tendencia hacia impuestos semiterritoriales (híbridos), el avance de los modelos de reparto formulario de las bases imponibles y la cristalización de la tributación corporativa mínima efectiva del beneficio empresarial.
- Alteración del modelo de *tax planning* basado en el aprovechamiento de agujeros/asimetrías del sistema, y de la utilización de *tax havens* (*zero/low tax countries*) para minimizar la carga fiscal global del grupo.
- Las actuales estrategias fiscales y modelos de eficiencia fiscal podrían requerir una revisión a efectos de garantizar su sostenibilidad, adaptación y consistencia con el modelo post-BEPS 2.0; ello puede requerir en algunos casos trascender hacia un modelo más complejo de planificación fiscal que combine un robusto sistema de cumplimiento tributario respecto del nuevo marco fiscal dual (semiterritorial y con una combinación compleja de sistemas de imputación de bases imponibles que superpone un sistema de *formulary apportionment* al *transfer pricing* sustancialista) que puede resultar de la implementación de los Pilares 1 y 2 de BEPS 2.0, con el aprovechamiento de incentivos y regímenes fiscales compatibles con los principios del Pilar 2, por otro.

⁴⁰ No puede descartarse que la implementación que pueda articularse a nivel europeo del Pilar 2 pueda implicar la expansión de determinadas medidas de tributación corporativa mínima.

- El acuerdo multilateral que eventualmente se apruebe en octubre de 2021 en el marco del BEPS IF, no solo alterará significativamente la posición y marco fiscal de las grandes empresas, sino también impactará sobre la política fiscal de las distintas jurisdicciones⁴¹, y constituirá un enorme desafío para las administraciones tributarias que deberán gestionar un sistema de fiscalidad internacional muy complejo técnicamente y altamente dependiente de altos niveles de cooperación y coordinación fiscal internacional.

Referencias bibliográficas

- Alexander, K.; Fletcher, R. y Benabdallah, M. (2021). OECD Inclusive Framework majority agrees on statement on revised two-pillar framework. *B&M*.
- ATAF. (2021). *130 IF countries and jurisdictions join a new two-pillar plan to reform international taxation rules. What does this mean for Africa?*
- Barton, K. (2021). G7 Global Tax Agreements Herald Work Ahead on Tax Transformation. *DTR Bloomberg Tax*, 2021-07-09T15.
- Beniwal, V. (2021). India Says «significant issues» remain open in Global Tax Deal. *DTR Bloomberg Tax*, 2021-07-02T14.
- Bennet, M. (2021). Contemplating a Multilateral Convention to Implement OECD Pillars 1 and 2. *TNI*, 102.
- Bucher, G. (2021). The World Needs a Fair Tax Deal, Not a G7-Money Grab. *DTR Bloomberg Tax*, 2021-07-09T.
- Calderón Carrero, J.M. (2021). La reforma fiscal global resultante del Proyecto OCDE/G20 2.0. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 456, 53-100.
- Condon, C. y Horobin, W. (2021). Global Tax Overhaul Nears Historic Deal Amid Last-Minute Hurdles. *DTR, Bloomberg Tax*.
- Corwin M.; Plowgian, M.; Eggert, J.; Heyland, M.; Blough, S. y Martin, M. (2021). *OECD/G20 Inclusive Framework Agreement on BEPS 2.0*. Kpmg.
- Cui, W. (2021). What does China want from International Tax Reform? *TNI*, 103, July 12.
- Deveraux, M. y Simmler, M. (2021). Who Will Pay Amount A? *EconPol, Policy Brief*. Vol. 5.
- Eden, L. (2021). Winners and Losers: US Country and Industry estimates on Pillar One Amount A. *Tax Management International Journal*, 50.
- Finley, R. (2021). Pillar 1 Agreement Includes Key Simplification Measures. *TNI*, July 13.
- Flanagan, P. (2021). Not Enough Clarity in Tax Agreement, Ireland's Donohoe Says. *DTR, Bloomberg Tax*, 2021-07-02T14.

⁴¹ A este respecto, consideramos que el futuro acuerdo BEPS 2.0 puede requerir que cada país analice de forma singularizada y autónoma la utilización del margen de soberanía fiscal residual que resulta del mismo, a efectos de implementar una política fiscal estratégica considerando no solo los objetivos recaudatorios, sino poniendo en conexión la política fiscal con la política comercial y económica, tal y como hacen los países más avanzados.

- Goel, A. (2021). Global Minimum Tax—A Turning Point for Corporate Taxation. *DTR Bloomberg Tax*, 2021-06-21T03.
- Goodall, A. (2021). UK Faces «Balancing Act» in push for Global Tax reform. *TNI*.
- Gottlieb, I. y Ali, H. (2021). G-20 Backs Global Tax Deal, Epic Revamp of Rules Lies ahead. *DTR Bloomberg Tax*, July 12.
- Gottlieb, I. y Horobin, W. (2021). Race for Global Tax Revolution Faces Hurdles in Last Stretch. *DTR Bloomberg Tax*.
- Gottlieb, I. y Rapoport, M. (2021). After 130 countries reach global tax deal, the details are next. *DTR, Bloomberg Tax*, 2021-07-02T14.
- Hoke, W. (2021). What's in a Name? EU Digital Levy Isn't a Tax. *TNI*, July 8.
- Hordem, A. y Jennen, B. (2021). Germany's Scholz Sees Holdouts Eventually Backing Tax Deal. *DTR, Bloomberg Tax*, 2021-07-02T14.
- Horobin, W. (2021). Global Tax overhaul endorsed by 130 nations as deal get closer. *DTR Bloomberg Tax*.
- Horobin, W. y Condon, C. (2021). Europeans Rally to Assure G20 that they won't ruin tax deal. *DTR Bloomberg Tax*, 2021-07-09T.
- Johnston, S. (2021a). US Reconciliation Bill May Have Global Minimum tax provisions. *TNI*.
- Johnston, S. (2021b). Pillar 1 of Global Tax Deal on a Slower US Track. *TNI*, July 13.
- Khripounova, E. y Lebovitz, M. (2021). *United States: the Elusive Amount* A. Mayer Brown, 12 July 2021.
- Klimasinska, K. (2021). Yellen, Lawmakers Discussed Tax Code for Mega-Corps. *DTR Bloomberg Tax*, 2021-06-25T13.
- Lamer, E. (2021a). France Vows to address US concerns over digital levy. *TNI*.
- Lamer, E. (2021b). EU Commission Postpone digital levy plans. *TNI*, July 13.
- Lamer, E. (2021c). Growing in EU Over Global Tax Deal's next step. *TNI*, July 12.
- Liu, J. (2021). Global Rule May Put some China Tax Policy at Risk. *DTR Bloomberg Tax*, 2021-07-02T.
- OCDE. (2021). *OECD Secretary-General Tax Report to G20 Finance Ministers and Central Bank Governors*. OCDE.
- Paez, S. (2021). NGOs Slam Tax reform deal as Unfair to Developing countries. *TNI*.
- Richter, W. (2021). Reforming International Taxation: A critique of the OECD Plan and a counterproposal. *TNI*, 102.
- Ruiter, M. de.; Evers, M.; Van den Brekel, R.; Angus, B. y McDonald, M. (2021). OECD announces conceptual agreement in BEPS 2.0 project. *EY GTA*.
- Richter, W. (2021). Reforming International Taxation: A Critique of the OECD Plans and Counterproposal. *TNI*, 102.
- Sheppard (2021). SHIELD and GLOBE Treaty Issues. *TNI*, 102.
- Simon, Z. y Flanagan, P. (2021). European Trio Cast Dissatisfied Shadow over global Tax Accord. *DTR, Bloomberg Tax*, 2021-07.02T14.
- Switzerland Federal Department of Finance. (2021). *Switzerland conditionally supports key parameters for international corporate taxation*. Bern, 01.07.2021.
- Treidler, O. y Kunk, E. (2021). Why the OECD Should take a Stance on the European Commission's BEFIT Proposal. *TNI*, 103, July 12.
- US Department of the Treasury (2021). *Statement from Secretary of the Treasury Janet L. Yellen on Today's Agreement of 130 Countries to Support Global Minimum Tax For the World's Largest Corporations*. July 1.
- Wilcox, G. y Payne, W. (2021). Hitching Biden's Corporate Tax Proposals to the Global Tax Bandwagon. *TNI*, 102.
- Willis, B. (2021). Biden's Global Tax Competition. *TNI*, 102.