



GRADO EN COMERCIO

TRABAJO FIN DE GRADO

“ANÁLISIS COMPARATIVO DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES EN LOS PAÍSES DEL G20”

Pablo Faúndez García

**FACULTAD DE COMERCIO
VALLADOLID, SEPTIEMBRE DE 2024**



UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

GRADO EN COMERCIO

CURSO ACADÉMICO 2023/2024

TRABAJO FIN DE GRADO

**“ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA TRIBUTACIÓN DEL
IMPUESTO DE SOCIEDADES EN LOS PAÍSES DEL G20”**

Trabajo presentado por: Pablo Faúndez García

Tutor: Antonio Arenales Rasines

FACULTAD DE COMERCIO

Valladolid, Septiembre de 2024

Índice

1. INTRODUCCIÓN.....	8
1.1 OBJETIVO DEL ESTUDIO.....	8
1.2. METODOLOGÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN	8
1.3. ALCANCE Y LIMITACIONES DEL ANÁLISIS	10
2. MARCO TEÓRICO Y CONTEXTO INTERNACIONAL	11
2.1. DEFINICIÓN DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES.....	11
2.2. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES	12
2.2.1 <i>Evolución de las Tasas Impositivas</i>	12
2.2.3 <i>Factores que Influencian la Evolución del Impuesto de Sociedades</i>	13
2.2.4 <i>Implicaciones Futuras</i>	14
2.3. IMPACTO DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES EN LA ECONOMÍA GLOBAL.....	18
2.3.1. <i>Influencia en la Inversión Extranjera Directa (IED)</i>	18
2.3.2 <i>Efecto sobre la Competitividad Internacional</i>	18
2.3.3 <i>Movilidad del Capital y la Globalización</i>	19
2.3.4 <i>Planificación Fiscal Internacional y Evitación de Impuestos</i>	19
2.3.5 <i>Impacto en las Economías en Desarrollo</i>	20
2.4. EL IMPUESTO DE SOCIEDADES EN EL CONTEXTO DEL G20	24
2.4.1 <i>Definición y Contexto de la Competencia Fiscal Internacional</i>	24
2.4.2. <i>Impacto de la Competencia Fiscal en las Tasas del Impuesto de Sociedades</i>	25
2.4.3 <i>Desafíos y Riesgos de la Competencia Fiscal</i>	25
2.4.4 <i>Respuestas Internacionales a la Competencia Fiscal</i>	26
2.4.5 <i>Implicaciones Futuras y Perspectivas</i>	27
3. ANÁLISIS COMPARATIVO DEL IS EN LOS PAÍSES DEL G20.....	27
3.1. TIPOS IMPOSITIVOS Y BASES IMPONIBLES	28
3.1.1 <i>Tipos Impositivos Nominales y Efectivos</i>	28
3.1.2 <i>Bases Imponibles: Definición y Variaciones</i>	29
3.1.3 <i>Competitividad y Atracción de Inversiones</i>	30

3.1.4	<i>Impacto en la Recaudación Fiscal y la Política Económica</i>	30
3.1.5	<i>Tasas Nominales del Impuesto de Sociedades</i>	33
3.1.6	<i>Tasas Efectivas del Impuesto de Sociedades</i>	33
3.1.7	<i>Comparación Internacional y Competitividad</i>	34
3.2.	DEDUCCIONES, EXENCIONES Y BENEFICIOS FISCALES	35
3.2.1.	<i>Deducciones Fiscales: Estímulos para la Inversión y el Crecimiento</i>	35
3.2.2	<i>Exenciones Fiscales: Reducción Selectiva de la Carga Fiscal</i>	36
3.2.3	<i>Beneficios fiscales para la inversión extranjera directa</i>	36
3.2.4	<i>Impacto de las deducciones y exenciones en la competitividad internacional</i>	37
3.2.5	<i>Medidas internacionales para combatir la evasión y la elusión fiscal</i>	38
3.2.6	<i>Beneficios fiscales y políticos del desarrollo económico</i>	39
3.3.	RÉGIMEN DE LAS PYMES Y GRANDES EMPRESAS.....	53
3.3.1	<i>Importancia de las PYMES en el entorno económico</i>	53
3.3.2	<i>Tasas impositivas diferenciadas para las PYMES</i>	54
3.3.3	<i>Beneficios Fiscales Específicos para las PYMES</i>	54
3.3.4	<i>El régimen fiscal de las grandes empresas</i>	55
3.3.5	<i>Incentivos fiscales para la expansión internacional</i>	55
3.4.	TRATAMIENTO DE LOS INGRESOS INTERNACIONALES Y PRECIOS DE TRANSFERENCIA..	56
3.4.1	<i>Tratamiento de los Ingresos Internacionales: Regímenes de Impuestos globales y territoriales</i>	57
3.4.2	<i>Precios de transferencia: definición y marco normativo</i>	58
3.4.3	<i>Riesgos y abuso de los precios de la transferencia</i>	58
3.4.4	<i>Impacto de las normas sobre precios de transferencias en las multinacionales</i>	59
3.4.5	<i>Desafíos para las Pymes y las empresas en desarrollo</i>	59
3.4.6	<i>Tendencias futuras en el tratamiento de los ingresos internacionales</i>	60
4.	IMPACTO DEL IS EN LA COMPETITIVIDAD Y ATRACCIÓN DE INVERSIONES .	63

4.1. ANÁLISIS DEL ENTORNO FISCAL Y SU EFECTO EN LA COMPETITIVIDAD	63
4.2. COMPARATIVA DE LA CARGA FISCAL EN EMPRESAS MULTINACIONALES	64
4.3. EFECTOS DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	65
4.4. CASOS DE ESTUDIO: ESTRATEGIAS FISCALES DE EMPRESAS EN EL G20.....	65
4.4.1 <i>Apple e Irlanda</i>	66
4.4.2 <i>Amazon y Alemania</i>	66
4.4.3 <i>Starbucks y Reino Unido</i>	67
4.4.4 <i>Google e Irlanda</i>	68
5 CONCLUSIONES.....	69
BIBLIOGRAFÍA.....	71

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACION 1 – TIPOS HISTÓRICOS DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES EN LOS PAÍSES DEL G20 _____ 13

ILUSTRACION 2 – FLUJOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y LAS TASAS DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES EN LOS PAÍSES DEL G20 _____ **¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.**

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 – IMPACTO DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES EN DIFERENTES FACTORES ECONÓMICOS EN LOS PAÍSES DEL G20 _____ 19

TABLA 2 – TASAS NOMINALES Y EFECTIVAS DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES EN LOS PAÍSES DEL G20 _____ 11

TABLA 3 – PRINCIPALES DEDUCCIONES FISCALES EN LOS PAÍSES DEL G20 _____ 27

TABLA 4 – PRINCIPALES EXENCIONES FISCALES EN LOS PAÍSES DEL G20 _____ 63

TABLA 5 – PRINCIPALES BENEFICIOS FISCALES EN LOS PAÍSES DEL G20 _____ 69

TABLA 6 – IMPACTO DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES EN LA COMPETITIVIDAD Y ATRACCIÓN DE INVERSIONES _____ 71



1. Introducción

1.1 Objetivo del estudio

El objetivo principal de este estudio es realizar un análisis comparativo detallado del impuesto de sociedades en los países del G20, con el fin de identificar las diferencias y similitudes en las políticas fiscales que afectan a las empresas. A través de este análisis, se busca proporcionar una visión clara de cómo los distintos sistemas impositivos influyen en la competitividad económica y en la atracción de inversiones internacionales. Este estudio no solo se enfoca en los tipos impositivos, sino que también aborda aspectos como las deducciones, exenciones y la fiscalidad internacional, factores clave que configuran el entorno fiscal de cada país.

Adicionalmente, el estudio pretende ofrecer una serie de recomendaciones basadas en los hallazgos comparativos, orientadas a mejorar la armonización fiscal entre los países del G20. Se espera que estas recomendaciones puedan servir de base para futuras discusiones sobre la política fiscal internacional, facilitando una mayor colaboración entre las naciones y promoviendo un entorno económico más equitativo y competitivo a nivel global. En última instancia, este trabajo aspira a contribuir al debate sobre cómo optimizar la recaudación fiscal sin comprometer el crecimiento económico y la estabilidad financiera de los países implicados.

1.2. Metodología y Fuentes de Información

Este estudio emplea una metodología mixta, combinando análisis cuantitativo y cualitativo para proporcionar una evaluación exhaustiva del impuesto de sociedades en los países del G20. El análisis cuantitativo se centra en la recopilación y comparación de datos fiscales relevantes, tales como los tipos impositivos, las bases imponibles, las tasas

efectivas de impuestos, y las políticas de incentivos fiscales aplicadas en cada país. Estos datos se obtienen de bases de datos internacionales y fuentes gubernamentales, lo que garantiza la fiabilidad y actualidad de la información utilizada. A través de técnicas estadísticas y herramientas de análisis comparativo, se busca identificar patrones y diferencias significativas entre los países del G20, así como evaluar el impacto de estas políticas en la competitividad empresarial y en la atracción de inversiones extranjeras.

En cuanto al análisis cualitativo, este se enfoca en el examen del marco normativo y las políticas fiscales específicas de cada país, con especial atención a cómo estas políticas se implementan y sus efectos sobre la economía. Se incluyen estudios de caso que proporcionan ejemplos concretos de cómo las empresas multinacionales operan bajo diferentes regímenes fiscales, lo que aporta una perspectiva práctica al análisis teórico. Además, se realiza una revisión exhaustiva de la literatura académica y de informes de organizaciones internacionales como la OCDE, el FMI y el Banco Mundial, que ofrecen un contexto amplio sobre las tendencias globales en fiscalidad corporativa y sus implicaciones. Este enfoque cualitativo permite entender no solo los números detrás del impuesto de sociedades, sino también las razones políticas y económicas que motivan las decisiones fiscales en cada país.

Las fuentes de información utilizadas en este estudio incluyen una variedad de recursos confiables y pertinentes. Entre estas fuentes se destacan los informes de organismos internacionales como la OCDE, que proporcionan datos estandarizados y comparables sobre los sistemas fiscales de los países del G20. También se utilizan datos de bases de datos como las proporcionadas por el FMI y el Banco Mundial, que ofrecen información detallada sobre la economía y la fiscalidad global. Además, se consultan estudios académicos y análisis de expertos que han explorado las implicaciones del impuesto de sociedades en diferentes contextos nacionales e internacionales. La combinación de estas fuentes asegura que el estudio se base en datos sólidos y análisis bien fundamentados, lo que permite ofrecer conclusiones y recomendaciones que reflejen con precisión la realidad fiscal de los países del G20.

1.3. Alcance y Limitaciones del Análisis

El alcance de este estudio se centra en un análisis detallado del impuesto de sociedades en los países del G20, abarcando tanto sus componentes estructurales como sus implicaciones económicas. Se analiza cómo los diferentes tipos impositivos, bases imponibles, y políticas de incentivos afectan tanto a las grandes corporaciones como a las pequeñas y medianas empresas (PYMEs). El estudio examina además el tratamiento fiscal de los ingresos internacionales y los precios de transferencia, aspectos críticos en un mundo globalizado donde las operaciones transnacionales son comunes. Este enfoque permite una comprensión integral de cómo los sistemas fiscales de cada país contribuyen a su competitividad y capacidad para atraer inversiones extranjeras.

No obstante, el análisis presenta ciertas limitaciones que deben ser consideradas al interpretar los resultados. Una de las principales limitaciones es la variabilidad en la disponibilidad y calidad de los datos entre los países del G20. Mientras algunos países cuentan con estadísticas fiscales detalladas y accesibles, otros tienen sistemas menos transparentes o datos menos actualizados, lo que puede influir en la precisión del análisis comparativo. Además, la diversidad en las políticas fiscales y estructuras económicas de los países del G20 implica que las comparaciones directas a veces deben ser interpretadas con cautela, ya que factores contextuales únicos pueden influir significativamente en los resultados observados. Por ejemplo, las diferencias en la aplicación de incentivos fiscales o en la administración tributaria pueden afectar la manera en que se perciben y se analizan estos datos.

Otra limitación importante es el marco temporal del estudio, que se basa en datos y políticas fiscales vigentes en un período específico. Esto significa que cualquier cambio reciente o futuro en las políticas fiscales de los países analizados no está reflejado en el estudio, lo que podría modificar las conclusiones y recomendaciones presentadas. Además, aunque el estudio intenta proporcionar recomendaciones útiles para la armonización y mejora de las políticas fiscales a nivel internacional, estas recomendaciones deben ser adaptadas cuidadosamente a las realidades políticas, económicas y sociales de cada país. Es crucial que los responsables de la política fiscal consideren estas limitaciones al utilizar los resultados de este análisis para la toma de decisiones, y que se continúe investigando para actualizar y refinar el entendimiento de las dinámicas fiscales en un contexto global en constante cambio.

2. Marco Teórico y Contexto Internacional

2.1. Definición del Impuesto de Sociedades

El impuesto de sociedades, conocido en algunos países como impuesto sobre la renta de las sociedades o impuesto corporativo, es un tributo que se aplica a los beneficios obtenidos por las empresas y otras entidades jurídicas. Este impuesto se calcula sobre la renta neta, es decir, sobre los ingresos totales menos los costos y gastos que son legalmente deducibles, relacionados con la actividad económica de la empresa. La base imponible, que es el monto sobre el cual se aplica la tasa impositiva, se compone de las ganancias obtenidas a partir de las operaciones comerciales, ventas de productos y servicios, ingresos financieros, y cualquier otra fuente de ingreso empresarial, tanto a nivel nacional como internacional.

El impuesto de sociedades es una de las principales fuentes de ingresos fiscales para los gobiernos, y su diseño puede tener importantes implicaciones para la economía de un país. Desde una perspectiva fiscal, este impuesto representa una herramienta fundamental para la redistribución de la riqueza y la financiación de los servicios públicos. A nivel macroeconómico, el impuesto de sociedades influye en la distribución de los recursos, en la inversión, y en las decisiones empresariales respecto a la localización y expansión. Por esta razón, los gobiernos suelen utilizarlo como un instrumento de política económica, ajustando las tasas impositivas y las bases imponibles para fomentar o desincentivar ciertos comportamientos en las empresas, como la inversión en tecnología, la creación de empleo o la actividad en regiones específicas.

El cálculo del impuesto de sociedades es complejo y varía significativamente entre diferentes jurisdicciones. En la mayoría de los países, las empresas están sujetas a un tipo impositivo fijo, que puede variar dependiendo del tamaño de la empresa, el sector en el que opera, y otros factores. No obstante, muchos sistemas fiscales incluyen deducciones, exenciones y créditos fiscales que pueden reducir la carga tributaria efectiva. Por ejemplo, los gastos en investigación y desarrollo (I+D), las inversiones en infraestructuras, o las contribuciones a planes de pensiones pueden ser deducibles, reduciendo así la base imponible. Además, algunas jurisdicciones ofrecen incentivos fiscales específicos para

atraer inversión extranjera directa, como zonas económicas especiales o regímenes fiscales preferenciales.

La complejidad del impuesto de sociedades se incrementa en el contexto de la globalización, donde las empresas multinacionales operan en múltiples jurisdicciones y están sujetas a diferentes regímenes fiscales. Estas empresas suelen emplear estrategias de planificación fiscal internacional para minimizar su carga impositiva global, lo que incluye el uso de precios de transferencia, la creación de entidades en jurisdicciones con baja o nula tributación (paraísos fiscales), y la estructuración de las operaciones financieras para aprovechar los tratados de doble imposición. El uso de tales estrategias ha llevado a debates internacionales sobre la equidad y eficiencia del impuesto de sociedades, especialmente en el contexto de la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS, por sus siglas en inglés).

2.2. Evolución Histórica del Impuesto de Sociedades

El impuesto de sociedades ha experimentado una notable evolución a lo largo de las últimas décadas, influenciado por cambios en la política fiscal global, las dinámicas económicas internacionales, y las estrategias competitivas entre naciones. La historia de este impuesto en los países del G20 refleja una tendencia hacia la reducción de las tasas impositivas corporativas, impulsada por la necesidad de atraer inversión extranjera directa, estimular el crecimiento económico, y competir en un mercado globalizado.

2.2.1 Evolución de las Tasas Impositivas

En las últimas dos décadas, muchos países del G20 han reducido significativamente sus tasas de impuesto de sociedades. Esta tendencia es visible en países como Estados Unidos, Reino Unido y Japón, que han pasado de tasas superiores al 30% en el año 2000 a tasas mucho más competitivas en 2023. Por ejemplo, en Estados Unidos, la tasa de impuesto de sociedades se mantuvo en 35% durante varios años hasta que fue reducida drásticamente al 21% en 2018, como parte de la reforma fiscal de la administración Trump. Este cambio representó uno de los ajustes más significativos en la política fiscal estadounidense de las últimas décadas y fue diseñado para hacer que la economía estadounidense fuera más atractiva para las inversiones empresariales.

En Europa, la tendencia es similar. Alemania, que en el año 2000 tenía una de las tasas impositivas corporativas más altas entre las economías desarrolladas (51.6%), ha reducido esta tasa a alrededor del 30% en 2023. Esta reducción gradual fue parte de una serie de reformas fiscales destinadas a mejorar la competitividad de la economía alemana en la Unión Europea y en el mercado global. De manera similar, el Reino Unido ha reducido su tasa de impuesto de sociedades de un 30% en el año 2000 a un 25% en 2023, con reducciones intermedias significativas, especialmente después de la crisis financiera de 2008 y durante el periodo de austeridad que siguió.

2.2.2 Comparación Internacional

Una comparación internacional muestra que, aunque las tasas de impuesto de sociedades han tendido a reducirse, las diferencias entre países siguen siendo notables. Japón, por ejemplo, ha seguido un patrón de reducción, pero de manera más gradual, moviéndose de una tasa del 40.9% en 2000 a una tasa del 29.7% en 2023. Francia también ha reducido su tasa, aunque en menor medida comparada con otros países, pasando del 37.8% en 2000 al 25.83% en 2023. En contraste, Brasil ha mantenido una tasa relativamente estable en torno al 34%, reflejando una menor flexibilidad en su política fiscal.

Estas diferencias en las tasas impositivas pueden generar efectos significativos en la localización de las inversiones y en la competitividad internacional de las empresas. Las multinacionales, en particular, suelen evaluar estas tasas al decidir dónde establecer sus operaciones o dónde reportar sus beneficios. La tendencia a la baja en las tasas de impuesto de sociedades también ha planteado preguntas sobre la suficiencia de los ingresos fiscales para financiar servicios públicos y cómo los gobiernos pueden equilibrar la competitividad con la necesidad de mantener ingresos fiscales suficientes.

2.2.3 Factores que Influencian la Evolución del Impuesto de Sociedades

Varios factores han influido en la evolución del impuesto de sociedades en los países del G20. Uno de los más significativos ha sido la globalización económica, que ha aumentado la movilidad del capital y ha intensificado la competencia fiscal entre países. Las naciones han reducido sus tasas impositivas para atraer capital extranjero y evitar que las empresas trasladen sus operaciones a jurisdicciones con menores cargas fiscales. Además, la integración económica regional, como la Unión Europea, ha impulsado la armonización fiscal y la reducción de tasas para evitar distorsiones competitivas dentro de los mercados comunes.

Otro factor importante ha sido la presión de la reforma fiscal interna. En muchos países, las reformas fiscales han sido impulsadas por la necesidad de simplificar los sistemas tributarios, reducir la evasión fiscal, y hacer frente a los desafíos económicos internos, como el desempleo o la baja competitividad. En Estados Unidos, por ejemplo, la reforma fiscal de 2017 no solo redujo la tasa del impuesto de sociedades, sino que también introdujo una serie de cambios destinados a repatriar beneficios de empresas multinacionales estadounidenses mantenidos en el extranjero.

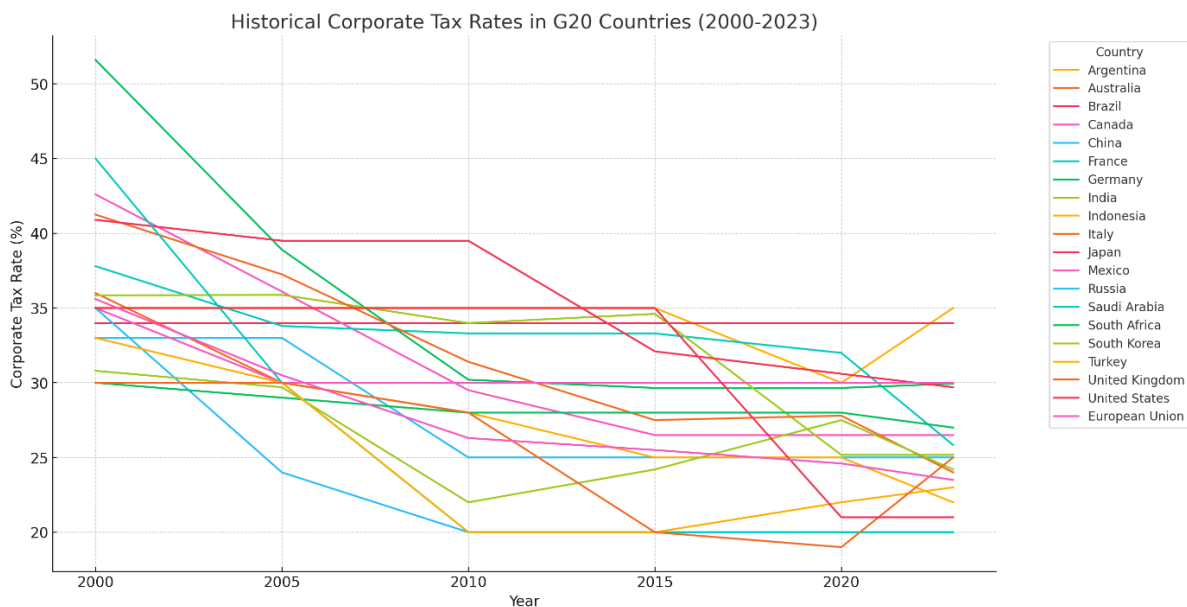
2.2.4 Implicaciones Futuras

La evolución del impuesto de sociedades continuará siendo un tema crítico en las políticas fiscales globales. Con la creciente digitalización de la economía, la discusión sobre cómo gravar a las grandes corporaciones tecnológicas que operan globalmente pero tienen una presencia física limitada en muchos países se ha intensificado. La OCDE y el G20 han estado trabajando en propuestas como el "impuesto mínimo global", que busca garantizar que las multinacionales paguen al menos un nivel mínimo de impuestos en cualquier jurisdicción en la que operen, lo que podría marcar un cambio significativo en la estructura del impuesto de sociedades a nivel global.

La reducción de las tasas impositivas corporativas ha llevado a una disminución en la recaudación de ingresos fiscales en muchos países, lo que plantea desafíos para la financiación de servicios públicos esenciales. En respuesta, algunos países han comenzado a explorar formas alternativas de gravar a las empresas, como los impuestos sobre los ingresos digitales o las transacciones financieras.

En resumen, el impuesto de sociedades ha pasado por una evolución considerable en las últimas décadas, con tendencias globales hacia la reducción de tasas para mejorar la competitividad. Sin embargo, esta evolución plantea desafíos tanto para la recaudación de ingresos como para la equidad fiscal, temas que seguirán siendo centrales en las discusiones sobre política fiscal global en los años venideros.

La gráfica que acompaña este análisis muestra la tendencia de las tasas de impuesto de sociedades en algunos de los principales países del G20 desde el año 2000 hasta 2023, ilustrando claramente la tendencia a la baja en estas tasas.



La gráfica muestra la evolución de las tasas de impuesto de sociedades en los países del G20 entre 2000 y 2023. A continuación, se destacan los puntos más relevantes del análisis:

Tendencia General de Reducción

- La mayoría de los países del G20 han experimentado una tendencia a la baja en sus tasas de impuesto de sociedades a lo largo del tiempo. Esta reducción refleja un esfuerzo global por mejorar la competitividad internacional, atraer inversión extranjera directa y estimular el crecimiento económico.
- Países como Estados Unidos y Reino Unido han realizado reducciones significativas. En particular, Estados Unidos redujo su tasa del 35% en 2000 a 21% en 2023, un cambio notablemente agresivo que tuvo lugar en 2018 como parte de una amplia reforma fiscal.

- Reino Unido redujo su tasa de impuesto de sociedades de 30% en 2000 a 19% en 2020, aunque en 2023 se observa un aumento a 25%, lo que indica una posible reversión parcial o ajuste en respuesta a necesidades fiscales.

Casos de Estabilidad

- Algunos países, como Brasil y México, han mantenido sus tasas de impuesto de sociedades estables en alrededor del 34% y 30%, respectivamente, durante todo el período analizado. Esta estabilidad puede indicar un enfoque fiscal conservador o limitaciones para realizar cambios significativos en la política tributaria.

Disparidades Regionales

- Europa muestra un rango más amplio de variaciones. Alemania y Francia han reducido sus tasas significativamente, aunque desde niveles históricamente altos (51.6% en Alemania y 37.8% en Francia en 2000) hasta niveles más competitivos en 2023 (alrededor del 30% en ambos casos).
- Italia ha seguido una tendencia similar, reduciendo gradualmente su tasa desde un 41.25% en 2000 a 24% en 2023.

Particularidades en Asia

- Japón ha reducido su tasa de manera gradual pero constante, pasando del 40.9% en 2000 al 29.7% en 2023. Esto refleja una política fiscal que equilibra la necesidad de mantener ingresos fiscales con el objetivo de no perder competitividad en la región.
- China redujo significativamente su tasa de impuesto de sociedades del 33% en 2000 al 25% en 2010, estabilizándola en ese nivel desde entonces. Esto se alinea con la estrategia de China de atraer inversión extranjera y fomentar el crecimiento económico.

Competencia Fiscal y sus Implicaciones

- La gráfica sugiere una "carrera a la baja" en las tasas de impuesto de sociedades en muchos países del G20, como respuesta a la competencia fiscal

global. Esta competencia ha llevado a tasas más bajas, lo que podría haber contribuido a aumentar las inversiones y el crecimiento en algunos países, pero también plantea desafíos en términos de suficiencia de ingresos fiscales.

- La presión para mantener tasas competitivas puede llevar a políticas que, aunque atractivas para las inversiones, podrían comprometer la capacidad de los gobiernos para financiar servicios públicos esenciales.

Reciente Cambio de Tendencia

- El aumento en la tasa del Reino Unido en 2023 podría indicar un cambio en la tendencia hacia una mayor fiscalidad para las corporaciones, posiblemente en respuesta a las crecientes necesidades de ingresos fiscales post-pandemia y a las presiones sociales y políticas internas.

La gráfica refleja un panorama diverso y dinámico en las políticas fiscales del G20, con una clara tendencia hacia la reducción de las tasas de impuesto de sociedades a lo largo del período analizado. Sin embargo, los recientes cambios en algunos países podrían sugerir un reequilibrio en las estrategias fiscales a medida que los gobiernos buscan nuevas formas de financiar sus necesidades sin comprometer la competitividad económica. La futura dirección de las políticas fiscales será clave para entender cómo evolucionará la recaudación tributaria y el entorno empresarial global en los próximos años.

2.3. Impacto del Impuesto de Sociedades en la Economía Global

El impuesto de sociedades tiene un impacto significativo en la economía global, influenciando una amplia gama de aspectos que van desde la inversión extranjera directa (IED) y la competitividad internacional, hasta la movilidad del capital y la planificación fiscal de las multinacionales. Este apartado examina cómo el impuesto de sociedades afecta a diferentes facetas de la economía global, analizando tanto los efectos directos sobre las empresas como las implicaciones macroeconómicas a nivel global.

2.3.1. Influencia en la Inversión Extranjera Directa (IED)

El nivel del impuesto de sociedades en un país es uno de los factores clave que las empresas multinacionales consideran al tomar decisiones sobre dónde invertir. Una tasa impositiva alta puede disuadir a las empresas de establecerse en un país, mientras que una tasa baja puede ser un fuerte incentivo para atraer capital extranjero. Este fenómeno ha llevado a una "competencia fiscal" entre países, donde las naciones reducen sus tasas impositivas para atraer más inversión extranjera.

- **Atracción de IED:** Países como Irlanda, que ha mantenido una tasa de impuesto de sociedades muy baja en comparación con otros países europeos, han experimentado un flujo significativo de inversión extranjera. Las tasas bajas son particularmente atractivas para las empresas de tecnología y farmacéuticas, que han establecido operaciones sustanciales en Irlanda.
- **Desafíos de la Competencia Fiscal:** Sin embargo, esta competencia también tiene efectos secundarios negativos. A medida que los países reducen sus tasas impositivas para atraer inversiones, esto puede llevar a una disminución en la recaudación de ingresos fiscales, lo que podría afectar la capacidad de los gobiernos para financiar servicios públicos esenciales.

2.3.2 Efecto sobre la Competitividad Internacional

El impuesto de sociedades también juega un papel crucial en la competitividad de las empresas a nivel internacional. Una tasa impositiva elevada puede aumentar los costos operativos de una empresa, reduciendo su competitividad en comparación con empresas de otros países con tasas impositivas más bajas. Esto puede influir en decisiones

estratégicas como la localización de la producción, la estructuración de la cadena de suministro, y la fijación de precios.

- **Competitividad Empresarial:** Empresas multinacionales suelen optimizar su carga fiscal a través de la planificación fiscal, incluyendo el uso de precios de transferencia y la creación de estructuras empresariales en paraísos fiscales. Estos mecanismos permiten a las empresas reducir sus obligaciones fiscales globales, mejorando así su competitividad.
- **Implicaciones para los Mercados Nacionales:** En los mercados nacionales, las empresas locales que no tienen acceso a las mismas estrategias de planificación fiscal que las multinacionales pueden verse en desventaja competitiva, lo que podría llevar a una concentración de mercado en manos de grandes corporaciones internacionales.

2.3.3 Movilidad del Capital y la Globalización

La movilidad del capital es otra área en la que el impuesto de sociedades tiene un impacto significativo. En un mundo globalizado, el capital se mueve con relativa facilidad a través de las fronteras en busca de rendimientos más altos y menores cargas fiscales. Las diferencias en las tasas de impuesto de sociedades entre países pueden influir en la dirección de estos flujos de capital.

- **Desplazamiento de Capitales:** Las diferencias en las tasas impositivas han llevado a un desplazamiento de capitales hacia jurisdicciones con menores impuestos. Esto no solo afecta a las economías de los países que pierden capital, sino que también puede distorsionar el mercado global, creando desequilibrios económicos.
- **Impacto en la Recaudación Fiscal:** Los países con tasas impositivas más altas pueden ver cómo las empresas trasladan sus beneficios a países con tasas más bajas, erosionando así la base imponible y reduciendo los ingresos fiscales. Este fenómeno ha dado lugar a iniciativas globales, como el proyecto BEPS de la OCDE, que busca limitar la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios.

2.3.4 Planificación Fiscal Internacional y Evitación de Impuestos

El impuesto de sociedades ha impulsado la sofisticación de las estrategias de planificación fiscal internacional. Las empresas multinacionales han desarrollado métodos avanzados para minimizar su carga fiscal global, incluyendo la creación de estructuras complejas que aprovechan las diferencias en las leyes fiscales de diferentes países.

- **Estrategias de Planificación Fiscal:** La utilización de paraísos fiscales, precios de transferencia y la doble imposición son solo algunas de las estrategias empleadas para reducir la carga fiscal. Aunque estas estrategias son legales en muchos casos, han generado controversia y debate sobre la justicia y la equidad del sistema fiscal internacional.
- **Respuestas Internacionales:** En respuesta a estas prácticas, ha habido un esfuerzo coordinado a nivel internacional para combatir la evasión y elusión fiscal. La OCDE, junto con el G20, ha liderado la implementación de normas más estrictas y la promoción de mayor transparencia, como parte del proyecto BEPS, y la propuesta de un impuesto mínimo global para garantizar que las multinacionales paguen una cantidad justa de impuestos en cada jurisdicción donde operan.

2.3.5 Impacto en las Economías en Desarrollo

El impuesto de sociedades también tiene implicaciones significativas para las economías en desarrollo, que a menudo dependen en gran medida de los ingresos corporativos para financiar sus presupuestos. Sin embargo, estos países pueden enfrentar desafíos particulares cuando las multinacionales utilizan estrategias de planificación fiscal para reducir su carga impositiva.

- **Desafíos para las Economías en Desarrollo:** Las economías en desarrollo pueden tener dificultades para competir con las tasas impositivas más bajas ofrecidas por países desarrollados o paraísos fiscales, lo que puede resultar en una pérdida de ingresos fiscales esenciales. Además, la capacidad limitada de estos países para hacer cumplir las leyes fiscales internacionales puede agravar este problema.
- **Iniciativas de Ayuda:** En respuesta, varias iniciativas internacionales buscan fortalecer las capacidades fiscales de las economías en

desarrollo, mejorar la cooperación internacional y asegurar que estas naciones reciban su parte justa de los ingresos fiscales globales.

El impuesto de sociedades tiene un impacto profundo y multifacético en la economía global. Desde influir en la inversión extranjera y la competitividad empresarial hasta afectar la movilidad del capital y la planificación fiscal internacional, este impuesto juega un papel crucial en la configuración de la economía mundial. Sin embargo, también plantea desafíos significativos, especialmente en el contexto de la globalización y la digitalización de la economía. Las respuestas internacionales, como las iniciativas de la OCDE y el G20, son pasos importantes hacia un sistema fiscal más justo y equitativo, pero queda mucho por hacer para abordar los desafíos emergentes y asegurar que el impuesto de sociedades cumpla su función de manera efectiva en un mundo cada vez más interconectado.

País	Impacto en IED	Competitividad	Movilidad del Capital	Oportunidades de Planificación Fiscal	Desafíos para Economías en Desarrollo
Argentina	Moderado	Moderado	Bajo	Moderado	Moderado
Australia	Alto	Alto	Alto	Alto	Bajo
Brasil	Moderado	Moderado	Bajo	Bajo	Moderado
Canadá	Alto	Alto	Alto	Alto	Bajo
China	Alto	Alto	Alto	Alto	Moderado
Francia	Alto	Alto	Alto	Alto	Bajo
Alemania	Alto	Alto	Alto	Alto	Bajo
India	Moderado	Moderado	Moderado	Moderado	Alto
Indonesia	Moderado	Moderado	Moderado	Moderado	Alto
Italia	Alto	Alto	Alto	Alto	Bajo
Japón	Alto	Alto	Alto	Alto	Bajo
México	Moderado	Moderado	Moderado	Moderado	Moderado

Rusia	Moderado	Moderado	Alto	Alto	Bajo
Arabia Saudí	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Alto
Sudáfrica	Moderado	Moderado	Moderado	Moderado	Alto
Corea del Sur	Alto	Alto	Alto	Alto	Bajo
Turquía	Moderado	Moderado	Moderado	Moderado	Moderado
Reino Unido	Alto	Alto	Alto	Alto	Bajo
Estados Unidos	Alto	Alto	Alto	Alto	Bajo
Unión Europea	Alto	Alto	Alto	Alto	Bajo

La tabla que muestra el impacto del impuesto de sociedades en diferentes factores económicos en los países del G20 ofrece una visión clara y comparativa de cómo este impuesto influye en varias dimensiones de la economía global. A continuación, se proporciona una explicación detallada de cada uno de los factores incluidos en la tabla:

1. Impacto en la Inversión Extranjera Directa (IED)

Este apartado refleja cómo las tasas del impuesto de sociedades influyen en la atracción de inversión extranjera directa (IED) en cada país. La IED es crucial para el crecimiento económico, ya que implica la entrada de capital extranjero para financiar proyectos locales, crear empleo y transferir tecnología.

2. Competitividad

Este factor mide cómo las tasas del impuesto de sociedades afectan la competitividad de las empresas nacionales e internacionales que operan en estos países. Una menor tasa impositiva puede reducir los costos operativos y aumentar la competitividad.

3. Movilidad del Capital

La movilidad del capital se refiere a la facilidad con la que los fondos pueden moverse dentro y fuera de un país, influenciada por la política fiscal.

4. Oportunidades de Planificación Fiscal

Este factor indica las oportunidades que existen para que las empresas minimicen su carga fiscal a través de estrategias de planificación fiscal.

5. Desafíos para Economías en Desarrollo

Este apartado analiza los desafíos específicos que enfrentan los países en desarrollo del G20 en relación con el impuesto de sociedades.

La tabla proporciona una visión detallada y comparativa de cómo el impuesto de sociedades afecta a diferentes aspectos económicos en los países del G20. Mientras que algunos países son altamente competitivos y atractivos para la inversión extranjera, otros enfrentan desafíos significativos, especialmente en las economías en desarrollo. La movilidad del capital y las oportunidades de planificación fiscal varían considerablemente entre estos países, reflejando las diferencias en sus entornos fiscales y su capacidad para manejar las complejidades de la economía global

2.4. El Impuesto de Sociedades en el Contexto del G20

La competencia fiscal internacional es un fenómeno que se ha intensificado en las últimas décadas, particularmente entre los países del G20, a medida que los gobiernos intentan atraer inversión extranjera directa (IED) y fomentar el crecimiento económico. En este contexto, el impuesto de sociedades juega un papel central, ya que su nivel y estructura pueden influir significativamente en la decisión de las empresas sobre dónde ubicar sus operaciones y cómo estructurar sus actividades globales. Este apartado analiza cómo el impuesto de sociedades impacta la competencia fiscal internacional, los desafíos que esta competencia genera, y las respuestas políticas que han surgido a nivel global.

2.4.1 Definición y Contexto de la Competencia Fiscal Internacional

La competencia fiscal internacional se refiere al proceso mediante el cual los países ajustan sus sistemas impositivos para atraer y retener capital, empresas e inversiones extranjeras. En un entorno globalizado, donde las empresas multinacionales pueden elegir entre múltiples jurisdicciones para establecer sus operaciones, las políticas fiscales, y en particular el impuesto de sociedades, se han convertido en una herramienta clave de la política económica.

- **Atracción de IED:** Los países buscan atraer IED ofreciendo tasas de impuesto de sociedades más bajas, exenciones fiscales, y otros incentivos fiscales. Este enfoque es particularmente común en economías que buscan diversificar su base industrial y tecnológica, como lo han hecho en años recientes algunos países del sudeste asiático y Europa del Este.
- **Competencia entre Países:** La competencia fiscal no solo se da entre países desarrollados y en desarrollo, sino también entre economías similares que compiten directamente por la misma inversión. Por ejemplo, en Europa, países como Irlanda y Luxemburgo han utilizado regímenes fiscales favorables para

atraer a empresas multinacionales, generando preocupación entre otros países de la Unión Europea que ven cómo se erosiona su base imponible.

2.4.2. Impacto de la Competencia Fiscal en las Tasas del Impuesto de Sociedades

La competencia fiscal ha llevado a una tendencia global a la baja en las tasas del impuesto de sociedades, un fenómeno conocido como "carrera hacia el fondo". Esta tendencia es evidente en muchos países del G20, donde las tasas de impuesto de sociedades han disminuido significativamente en las últimas dos décadas.

- **Tendencia a la Baja:** Desde el año 2000, las tasas de impuesto de sociedades han disminuido en la mayoría de los países del G20. Esta reducción es una respuesta directa a la competencia fiscal internacional, ya que los gobiernos intentan mantener su atractivo para las inversiones en un entorno cada vez más globalizado. Por ejemplo, la reforma fiscal de Estados Unidos en 2018 redujo la tasa de impuesto de sociedades del 35% al 21%, alineándose con las tasas más bajas de otras economías desarrolladas.
- **Erosión de la Base Imponible:** Sin embargo, esta carrera hacia tasas más bajas tiene implicaciones significativas. La reducción en las tasas de impuesto de sociedades puede erosionar la base imponible de los países, lo que significa menos ingresos fiscales disponibles para financiar servicios públicos esenciales. Esto ha llevado a preocupaciones sobre la sostenibilidad fiscal a largo plazo, especialmente en países que dependen en gran medida de los ingresos provenientes de este impuesto.

2.4.3 Desafíos y Riesgos de la Competencia Fiscal

La competencia fiscal internacional no está exenta de desafíos y riesgos. Mientras que los gobiernos pueden beneficiarse a corto plazo de la atracción de inversiones extranjeras, a largo plazo, la competencia fiscal puede llevar a un debilitamiento de la capacidad de los estados para financiar sus necesidades.

- **Desigualdad entre Países:** La competencia fiscal tiende a beneficiar a los países con economías más fuertes y sistemas fiscales más flexibles, mientras que las economías más pequeñas o en desarrollo pueden tener dificultades para competir. Esto puede aumentar la desigualdad entre los países del G20, ya que las economías más grandes pueden seguir reduciendo sus tasas sin comprometer significativamente sus ingresos fiscales, mientras que las economías más pequeñas enfrentan un dilema entre reducir las tasas y perder ingresos fiscales esenciales.
- **Evasión y Elusión Fiscal:** La competencia fiscal también exacerba los problemas de evasión y elusión fiscal. Las empresas multinacionales pueden utilizar estrategias de planificación fiscal agresiva para trasladar sus beneficios a jurisdicciones con tasas impositivas más bajas, erosionando aún más la base imponible de los países donde realmente se generan esos beneficios.

2.4.4 Respuestas Internacionales a la Competencia Fiscal

En respuesta a los desafíos planteados por la competencia fiscal, ha habido un aumento en la cooperación internacional para abordar la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS, por sus siglas en inglés). Organizaciones como la OCDE y el G20 han liderado iniciativas para establecer estándares fiscales internacionales más estrictos.

- **Proyecto BEPS:** El Proyecto BEPS de la OCDE/G20 es una de las iniciativas más significativas para combatir la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. Este proyecto ha desarrollado un conjunto de acciones que buscan garantizar que los beneficios sean gravados donde se generan y que las multinacionales no puedan utilizar lagunas fiscales para evitar pagar impuestos.
- **Impuesto Mínimo Global:** Una de las propuestas más recientes y ambiciosas en este campo es la introducción de un impuesto mínimo global para las empresas multinacionales, acordado en principio por más de 130 países en 2021 bajo el marco de la OCDE/G20. Esta medida busca establecer un tipo impositivo mínimo del 15% para las empresas multinacionales, independientemente de dónde

operen, para evitar que los países compitan en una "carrera hacia el fondo" con tasas extremadamente bajas.

2.4.5 Implicaciones Futuras y Perspectivas

La competencia fiscal seguirá siendo un tema central en la política fiscal global en los próximos años. A medida que las economías se recuperan de la pandemia de COVID-19 y enfrentan nuevos desafíos, como la digitalización y la transición hacia economías más sostenibles, las estrategias fiscales tendrán que adaptarse para asegurar que los sistemas tributarios sigan siendo justos y eficaces.

- **Digitalización y Nuevas Formas de Negocios:** La digitalización de la economía plantea nuevos desafíos para la tributación internacional. Las grandes empresas tecnológicas, que a menudo tienen una presencia física mínima en los países donde operan, son un ejemplo claro de cómo la competencia fiscal y la elusión fiscal pueden socavar la capacidad de los gobiernos para recaudar ingresos de manera justa.
- **Sostenibilidad Fiscal:** A largo plazo, los países deberán equilibrar la necesidad de mantener tasas de impuesto de sociedades competitivas con la necesidad de financiar sus presupuestos. La introducción de nuevos impuestos, como los impuestos sobre los servicios digitales o los impuestos ambientales, podría complementar los ingresos fiscales en un entorno donde las tasas de impuesto de sociedades continúan siendo bajas.

3. Análisis comparativo del IS en los países del G20

3.1. Tipos Impositivos y Bases Imponibles

El análisis de los tipos impositivos y las bases imponibles del impuesto de sociedades en los países del G20 es fundamental para comprender las diferencias en las políticas fiscales de cada nación y cómo estas afectan la competitividad y la atracción de inversiones. Este apartado examina las tasas impositivas nominales y efectivas aplicadas a las empresas, así como las diferencias en la definición de la base imponible, que es la cantidad sobre la cual se calcula el impuesto.

3.1.1 Tipos Impositivos Nominales y Efectivos

Los tipos impositivos nominales del impuesto de sociedades son las tasas oficiales que los gobiernos anuncian para gravar los beneficios empresariales. Sin embargo, las tasas efectivas, que son las que las empresas realmente pagan después de aplicar deducciones, exenciones y otros beneficios fiscales, pueden diferir significativamente de los tipos nominales.

- **Tasas Nominales:** En los países del G20, las tasas nominales del impuesto de sociedades varían considerablemente. Por ejemplo, en 2023, Estados Unidos tiene una tasa nominal del 21%, mientras que países como Alemania mantienen tasas más elevadas, alrededor del 30%. Japón también tiene una tasa relativamente alta, cercana al 29.7%, mientras que Irlanda se destaca por una de las tasas más bajas, con un 12.5%. Estas tasas reflejan las diferentes estrategias fiscales de cada país en su intento por equilibrar la recaudación fiscal con la competitividad internacional.
- **Tasas Efectivas:** Las tasas efectivas, por otro lado, tienden a ser más bajas debido a la existencia de deducciones fiscales, créditos, y otros incentivos que las empresas pueden aprovechar. Por ejemplo, aunque el Reino Unido tiene una tasa nominal del 25%, las tasas efectivas pueden ser significativamente menores para empresas que se benefician de incentivos como los créditos fiscales por investigación y desarrollo (I+D) o las deducciones por inversiones en capital. Este fenómeno es común en muchos países del G20, donde los gobiernos ofrecen una

variedad de incentivos fiscales para estimular la inversión en sectores específicos o en actividades económicas que consideran prioritarias.

3.1.2 Bases Imponibles: Definición y Variaciones

La base imponible es el monto de los ingresos de una empresa que se considera gravable después de restar los costos deducibles y otros ajustes permitidos por la ley fiscal. La definición de la base imponible varía entre los países del G20, lo que puede tener un impacto significativo en la cantidad de impuestos que una empresa paga.

- **Deducciones y Exenciones:** La forma en que los países del G20 definen la base imponible incluye una serie de deducciones y exenciones que las empresas pueden aplicar para reducir su carga fiscal. Por ejemplo, en Estados Unidos, las empresas pueden deducir los costos de los salarios, los pagos de intereses sobre deudas y las depreciaciones de activos. En contraste, algunos países tienen reglas más estrictas sobre qué gastos son deducibles, lo que puede resultar en una base imponible más alta y, por lo tanto, una mayor carga fiscal efectiva.
- **Tratamiento de las Pérdidas:** Otro aspecto clave de la base imponible es el tratamiento de las pérdidas fiscales. En muchos países del G20, las empresas pueden "arrastrar" las pérdidas de un año para compensarlas contra los beneficios futuros, lo que reduce la base imponible en los años posteriores. Algunos países permiten también "llevar hacia atrás" las pérdidas para compensarlas contra los beneficios de años anteriores, lo que puede resultar en reembolsos fiscales. Las reglas sobre el tratamiento de las pérdidas varían ampliamente entre los países, lo que afecta la estabilidad y la planificación financiera de las empresas.
- **Ingresos Internacionales:** La globalización ha hecho que el tratamiento de los ingresos internacionales sea un aspecto crucial en la definición de la base imponible. Algunos países, como Estados Unidos, han adoptado sistemas fiscales territoriales en los que solo se grava la renta generada dentro del país, mientras que otros, como Francia, aplican sistemas mundiales en los que gravan los

ingresos globales de sus empresas, aunque con la posibilidad de aplicar créditos fiscales por los impuestos pagados en el extranjero.

3.1.3 Competitividad y Atracción de Inversiones

La interacción entre las tasas impositivas y las bases imponibles es un factor determinante en la competitividad fiscal de un país. Los países que combinan tasas nominales bajas con bases imponibles amplias o con muchas deducciones tienden a ser más atractivos para la inversión extranjera directa (IED).

- **Incentivos Fiscales como Herramienta Competitiva:** Muchos países del G20 utilizan incentivos fiscales para atraer inversiones en sectores clave. Por ejemplo, Irlanda ha sido particularmente exitoso en atraer a multinacionales tecnológicas ofreciendo una baja tasa nominal combinada con un régimen favorable de deducciones y créditos fiscales. Esto no solo ha permitido a Irlanda atraer grandes inversiones, sino que también ha generado debates en la Unión Europea sobre la equidad de tales prácticas.
- **Estrategias de Planificación Fiscal:** Las empresas multinacionales a menudo se aprovechan de las diferencias en las tasas y bases imponibles entre países para minimizar su carga fiscal global. Esto se logra mediante la planificación fiscal internacional, que incluye la estructuración de operaciones de manera que los ingresos se generen en jurisdicciones con tasas más bajas o bases imponibles más favorables. Este tipo de planificación puede erosionar la base imponible en países con tasas más altas, lo que ha llevado a un mayor escrutinio y la implementación de normas internacionales como las del Proyecto BEPS.

3.1.4 Impacto en la Recaudación Fiscal y la Política Económica

El diseño de los tipos impositivos y las bases imponibles no solo afecta la competitividad internacional, sino que también tiene importantes implicaciones para la recaudación fiscal y la política económica.

- **Recaudación Fiscal:** Los países con tasas altas y bases imponibles amplias suelen recaudar más ingresos fiscales, lo que les permite financiar una amplia gama de servicios públicos. Sin embargo, estos países también corren el riesgo de desincentivar la inversión empresarial y de perder ingresos fiscales debido a la planificación fiscal agresiva de las multinacionales.
- **Política Económica:** Las decisiones sobre cómo estructurar el impuesto de sociedades reflejan las prioridades económicas de un país. Los países que buscan promover la innovación pueden ofrecer amplias deducciones fiscales para I+D, mientras que aquellos que priorizan la estabilidad financiera pueden mantener bases imponibles amplias y tasas impositivas moderadas para garantizar una recaudación fiscal constante.

El análisis de los tipos impositivos y las bases imponibles en los países del G20 revela una compleja interacción entre la política fiscal, la competitividad económica y la recaudación fiscal. Mientras que las tasas nominales y efectivas varían significativamente entre los países, la definición de la base imponible y los incentivos fiscales juegan un papel crucial en determinar la carga fiscal real de las empresas. Esta diversidad en las políticas fiscales crea tanto oportunidades como desafíos para los países y las empresas, afectando la distribución de la inversión y los ingresos fiscales a nivel global. La competencia fiscal y las estrategias de planificación fiscal seguirán siendo temas centrales en la configuración de las políticas del impuesto de sociedades en el futuro.

Tasas Nominales y Efectivas del Impuesto de Sociedades en los Países del G20

País	Tasa Nominal (%)	Tasa Efectiva (%)
Argentina	30.0	25
Australia	30.0	24
Brasil	34.0	26
Canadá	26.5	21
China	25.0	20
Francia	25.83	21
Alemania	29.94	21
India	25.17	22
Indonesia	22.0	18
Italia	24.0	19
Japón	29.7	25
México	30.0	24
Rusia	20.0	18
Arabia Saudí	20.0	15
Sudáfrica	27.0	22
Corea del Sur	24.2	20
Turquía	23.0	19
Reino Unido	25.0	19
EE.UU	21.0	18
Unión Europea	23.5	20

La tabla que muestra las tasas nominales y efectivas del impuesto de sociedades en los países del G20 ofrece una visión comparativa de cómo los sistemas fiscales de estas

economías gestionan la tributación de las empresas. A continuación, se presenta un análisis detallado de los datos contenidos en la tabla:

3.1.5 Tasas Nominales del Impuesto de Sociedades

Las tasas nominales reflejan el porcentaje oficial del impuesto que se aplica a los beneficios empresariales antes de cualquier deducción o exención. Estas tasas varían significativamente entre los países del G20, lo que refleja las diferentes políticas fiscales y estrategias económicas de cada nación.

- **Altas Tasas Nominales:** Brasil, con una tasa nominal del 34%, y Argentina, con un 30%, se encuentran entre los países con las tasas nominales más altas del G20. Estas altas tasas pueden indicar un enfoque más tradicional hacia la recaudación fiscal, donde los gobiernos dependen en mayor medida de los ingresos corporativos. Sin embargo, altas tasas nominales pueden también desincentivar la inversión extranjera directa si no se acompañan de otros incentivos fiscales atractivos.
- **Tasas Nominales Moderadas:** Países como Australia (30%), México (30%), y Japón (29.7%) tienen tasas nominales moderadas en comparación con otros países del G20. Estas tasas se encuentran en un rango que permite un equilibrio entre la recaudación de ingresos y la competitividad internacional.
- **Bajas Tasas Nominales:** Estados Unidos, con una tasa nominal del 21%, y Reino Unido, con un 25%, están en el extremo inferior de la tabla. Estas tasas más bajas son parte de una estrategia para atraer inversiones y estimular la economía mediante la reducción de la carga fiscal sobre las empresas. Esta política es común en economías que buscan competir en un mercado global cada vez más integrado.

3.1.6 Tasas Efectivas del Impuesto de Sociedades

Las tasas efectivas son las tasas reales que pagan las empresas después de aplicar deducciones, créditos fiscales, y exenciones. Estas tasas suelen ser más bajas que las tasas nominales y ofrecen una visión más realista de la carga fiscal que enfrentan las empresas.

- **Disminución entre Tasa Nominal y Efectiva:** En la mayoría de los países del G20, las tasas efectivas son notablemente inferiores a las tasas nominales. Por ejemplo, en Canadá, la tasa nominal del 26.5% se reduce a una tasa efectiva del 21%, mientras que en Alemania, la tasa nominal del 29.94% se reduce a una tasa efectiva del 21%. Estas reducciones reflejan la existencia de incentivos fiscales y deducciones significativas que las empresas pueden utilizar para reducir su carga tributaria.
- **Pequeñas Diferencias entre Nominal y Efectiva:** En algunos países, como Brasil y Argentina, la diferencia entre las tasas nominales y efectivas es menor. Esto puede indicar un sistema fiscal más estricto con menos oportunidades para la planificación fiscal o menos incentivos fiscales disponibles para las empresas.
- **Implicaciones de las Tasas Efectivas Bajas:** Países como Estados Unidos y el Reino Unido, que presentan tasas efectivas significativamente más bajas que las nominales, utilizan estas diferencias como una herramienta para atraer empresas multinacionales. Sin embargo, esta estrategia también puede tener efectos secundarios, como la erosión de la base imponible, donde las empresas logran reducir drásticamente su contribución fiscal mediante la planificación fiscal agresiva.

3.1.7 Comparación Internacional y Competitividad

La comparación entre las tasas nominales y efectivas a nivel internacional revela cómo los países del G20 utilizan sus políticas fiscales para posicionarse en el escenario global.

- **Competitividad Fiscal:** Países con tasas efectivas bajas, como Estados Unidos (18%) y Reino Unido (19%), muestran una clara intención de mantener una alta competitividad fiscal. Estas tasas atractivas pueden atraer a empresas que buscan minimizar sus costos fiscales y maximizar sus beneficios netos. La competitividad fiscal es especialmente relevante en sectores como la tecnología y los servicios financieros, donde las decisiones de ubicación son altamente sensibles a las diferencias en las cargas fiscales.

- **Recaudación Fiscal y Sostenibilidad:** Por otro lado, países con tasas nominales y efectivas más alineadas, como Brasil, deben equilibrar la necesidad de mantener una base fiscal sólida con la competitividad. Las altas tasas efectivas pueden aumentar los ingresos fiscales a corto plazo, pero también pueden desincentivar la inversión, lo que a largo plazo podría afectar negativamente el crecimiento económico.

3.2. Deducciones, Exenciones y Beneficios Fiscales

El análisis de las deducciones, exenciones y beneficios fiscales en los países del G20 es crucial para comprender cómo las empresas pueden reducir su carga fiscal efectiva, a pesar de las tasas nominales de impuesto de sociedades. Estas medidas fiscales son herramientas clave que los gobiernos utilizan para influir en el comportamiento empresarial, fomentar la inversión en áreas específicas y apoyar el desarrollo económico. Este apartado explora en detalle las diversas formas de deducciones, exenciones y beneficios fiscales que existen en los países del G20, su impacto en la economía, y las implicaciones que tienen para la competitividad internacional y la recaudación fiscal.

3.2.1. Deducciones Fiscales: Estímulos para la Inversión y el Crecimiento

Las deducciones fiscales son mecanismos que permiten a las empresas reducir su base imponible, restando ciertos gastos del total de ingresos antes de calcular los impuestos. Estas deducciones son particularmente efectivas para incentivar actividades económicas específicas que los gobiernos desean promover.

- **Inversión en Investigación y Desarrollo (I+D):** Muchos países del G20, como Estados Unidos, Reino Unido y Alemania, ofrecen generosas deducciones fiscales para las inversiones en investigación y desarrollo. Estas deducciones están diseñadas para estimular la innovación, que es clave para el crecimiento económico a largo plazo. Por ejemplo, en Estados Unidos, las empresas pueden deducir hasta el 20% de sus gastos en I+D, lo que reduce significativamente su

carga fiscal. Este tipo de incentivo es crucial para mantener la competitividad en sectores de alta tecnología y biotecnología.

- **Deducciones por Depreciación Acelerada:** Otro tipo común de deducción es la depreciación acelerada, que permite a las empresas deducir una mayor parte del costo de sus activos en los primeros años después de la compra. Países como Canadá y Australia utilizan la depreciación acelerada para incentivar la inversión en infraestructura y equipos. Esto no solo beneficia a las empresas al reducir su carga fiscal inmediata, sino que también apoya la modernización de la economía al fomentar la renovación de capital y la inversión en tecnología avanzada.

3.2.2 Exenciones Fiscales: Reducción Selectiva de la Carga Fiscal

Las exenciones fiscales permiten a las empresas excluir ciertos tipos de ingresos o actividades del cálculo de sus impuestos. Estas exenciones se utilizan a menudo para apoyar sectores específicos de la economía o para atraer inversiones extranjeras.

- **Zonas Económicas Especiales (ZEE):** Muchos países del G20 han establecido zonas económicas especiales donde las empresas gozan de exenciones fiscales parciales o totales. China es un ejemplo destacado, con sus Zonas Económicas Especiales que han sido fundamentales para atraer inversión extranjera directa y estimular el crecimiento económico. En estas zonas, las empresas pueden beneficiarse de exenciones de impuestos sobre los beneficios durante los primeros años de operación, lo que les permite reinvertir sus ganancias en expansión y desarrollo.
- **Exenciones para Nuevas Empresas:** Algunos países, como Francia y Japón, ofrecen exenciones fiscales a nuevas empresas durante sus primeros años de operación. Estas exenciones están diseñadas para apoyar a las startups y fomentar el espíritu emprendedor. Al reducir la carga fiscal inicial, los gobiernos ayudan a estas empresas a superar las barreras de entrada al mercado, lo que puede ser crucial para su supervivencia y éxito a largo plazo.

3.2.3 Beneficios fiscales para la inversión extranjera directa

Los beneficios fiscales dirigidos a la inversión extranjera directa son herramientas importantes que los países utilizan para atraer capital extranjero. Estos beneficios pueden incluir desde la reducción de las tasas de impuesto de sociedades hasta créditos fiscales específicos para inversiones en sectores estratégicos.

- **Regímenes Fiscales Preferenciales:** Países como Irlanda han implementado regímenes fiscales preferenciales que ofrecen tasas impositivas reducidas a las empresas multinacionales que establecen sus operaciones en el país. Este enfoque ha sido especialmente efectivo en atraer a grandes corporaciones tecnológicas, como Google y Apple, que han establecido sus sedes europeas en Irlanda debido a las condiciones fiscales favorables. Estos regímenes no solo atraen capital extranjero, sino que también crean empleos y fomentan el crecimiento económico local.
- **Créditos Fiscales para Inversiones en Sectores Estratégicos:** Algunos países, como Canadá y Australia, ofrecen créditos fiscales específicos para inversiones en sectores considerados estratégicos, como la minería, la energía renovable, y la tecnología de la información. Estos créditos permiten a las empresas deducir una parte significativa de su inversión de su carga fiscal, lo que reduce el costo efectivo de la inversión y hace que estos sectores sean más atractivos para los inversores.

3.2.4 Impacto de las deducciones y exenciones en la competitividad internacional

Las deducciones, exenciones y beneficios fiscales no solo afectan la carga fiscal de las empresas, sino que también tienen un impacto directo en la competitividad internacional de los países. A través de estas herramientas, los gobiernos pueden crear un entorno fiscal favorable que atraiga inversiones y promueva el crecimiento económico.

- **Competencia Fiscal:** En un entorno globalizado, los países compiten entre sí para atraer inversiones extranjeras ofreciendo regímenes fiscales más favorables. Esto puede llevar a una "carrera hacia el fondo", donde las tasas impositivas y las bases imponibles se reducen constantemente para mantener la competitividad. Si bien

estas estrategias pueden atraer inversiones a corto plazo, también pueden reducir significativamente la base imponible y los ingresos fiscales a largo plazo, lo que plantea desafíos para la sostenibilidad fiscal.

- **Equidad Fiscal y Distorsiones del Mercado:** Aunque los beneficios fiscales pueden ser efectivos para atraer inversiones y apoyar sectores clave, también pueden generar distorsiones en el mercado y problemas de equidad fiscal. Las grandes empresas multinacionales a menudo tienen más capacidad para aprovechar estos beneficios que las pequeñas y medianas empresas (PYMEs), lo que puede crear una competencia desleal y aumentar la concentración de mercado. Además, la proliferación de exenciones y deducciones puede complicar el sistema fiscal, haciéndolo menos transparente y más difícil de administrar.

3.2.5 Medidas internacionales para combatir la evasión y la elusión fiscal

La existencia de numerosas deducciones, exenciones y beneficios fiscales también ha dado lugar a estrategias de planificación fiscal que las empresas multinacionales utilizan para reducir su carga tributaria global. Estas estrategias pueden tener efectos significativos en la recaudación fiscal de los países del G20.

- **Uso de Paraísos Fiscales:** Las multinacionales a menudo estructuran sus operaciones de manera que los beneficios se reporten en jurisdicciones con tasas impositivas más bajas o con regímenes fiscales más favorables. Esto se logra mediante el uso de precios de transferencia y la asignación de ingresos a filiales en paraísos fiscales. Si bien estas estrategias pueden ser legales, plantean serios desafíos para la integridad de los sistemas fiscales de los países donde se generan realmente los beneficios.
- **Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios (BEPS):** La OCDE ha identificado la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS, por sus siglas en inglés) como uno de los mayores desafíos para la recaudación fiscal global. A través de la planificación fiscal agresiva, las multinacionales pueden reducir drásticamente su carga fiscal, lo que erosiona la base imponible de los

países del G20 y reduce los ingresos fiscales disponibles para financiar servicios públicos esenciales.

3.2.6 Beneficios fiscales y políticos del desarrollo económico

En respuesta a los desafíos planteados por la planificación fiscal agresiva, los países del G20, en colaboración con la OCDE, han desarrollado una serie de medidas para combatir la evasión y elusión fiscal.

- **Proyecto BEPS de la OCDE/G20:** El Proyecto BEPS es una iniciativa global que busca cerrar las lagunas fiscales que permiten a las multinacionales trasladar sus beneficios a jurisdicciones con impuestos más bajos. Entre las acciones más importantes se incluyen la mejora de las reglas sobre precios de transferencia, el fortalecimiento de los tratados fiscales internacionales, y la implementación de medidas para asegurar que los beneficios sean gravados donde se generan.
- **Impuesto Mínimo Global:** Una de las propuestas más recientes y ambiciosas surgidas del Proyecto BEPS es la introducción de un impuesto mínimo global. Esta medida busca establecer un tipo impositivo mínimo del 15% para las empresas multinacionales, independientemente de dónde operen, para evitar que los países compitan en una "carrera hacia el fondo" y asegurar que las multinacionales paguen una cantidad justa de impuestos.

Principales deducciones fiscales en los Países del G20

País	Principales Deducciones Fiscales
Argentina	Deducciones por amortización, gastos de intereses, pérdidas fiscales
Australia	Deducciones por I+D, depreciación acelerada, gastos de capital
Brasil	Deducciones por I+D, incentivos fiscales regionales, gastos de capital
Canadá	Deducciones por I+D, depreciación acelerada, créditos fiscales para inversiones
China	Deducciones por I+D, incentivos fiscales regionales, deducción de gastos de capital
Francia	Deducción por I+D, créditos fiscales por innovación, depreciación acelerada
Alemania	Deducción por I+D, amortización de activos, deducción de pérdidas fiscales
India	Deducciones por I+D, depreciación acelerada, deducción de gastos de capital
Indonesia	Deducciones por inversiones en zonas económicas especiales, depreciación acelerada

Italia	Deducción por I+D, amortización de activos, deducción por inversiones en el sur de Italia
Japón	Deducción por I+D, créditos fiscales para inversión en tecnología, depreciación acelerada
México	Deducciones por I+D, depreciación acelerada, deducción de pérdidas fiscales
Rusia	Deducción por I+D, depreciación acelerada, deducción por inversiones en zonas remotas
Arabia Saudí	Deducciones por inversión en tecnología, créditos fiscales para I+D, amortización acelerada
Sudáfrica	Deducción por I+D, depreciación acelerada, incentivos fiscales para exportaciones
Corea del Sur	Deducción por I+D, amortización de activos, deducción por gastos de capital
Turquía	Deducciones por I+D, incentivos fiscales para zonas industriales, depreciación acelerada
Reino Unido	Deducción por I+D, amortización de activos, créditos fiscales por inversión en capital
Estados Unidos	Deducción por I+D, créditos fiscales por energía renovable, amortización acelerada

Unión Europea	Deducción por I+D, incentivos fiscales regionales, depreciación acelerada
----------------------	---

Principales exenciones fiscales en los países del G20

País	Principales Exenciones Fiscales
Argentina	Exenciones por exportaciones, exenciones para zonas industriales, exenciones a nuevas empresas
Australia	Exenciones para pequeñas empresas, exenciones para energías renovables, exenciones por exportaciones
Brasil	Exenciones para la producción agrícola, exenciones para nuevas empresas, exenciones por exportaciones
Canadá	Exenciones para inversiones en regiones del norte, exenciones para pequeñas empresas, exenciones por ganancias de capital
China	Exenciones para zonas económicas especiales, exenciones para tecnología limpia, exenciones para exportaciones
Francia	Exenciones por exportaciones, exenciones para nuevas empresas, exenciones para I+D

Alemania	Exenciones para PYMEs, exenciones para exportaciones, exenciones para proyectos energéticos
India	Exenciones para zonas especiales, exenciones por inversión en tecnología, exenciones por exportaciones
Indonesia	Exenciones para nuevas empresas, exenciones para zonas económicas especiales, exenciones para exportaciones
Italia	Exenciones para el sur de Italia, exenciones para zonas industriales, exenciones para I+D
Japón	Exenciones para zonas económicas especiales, exenciones para energías renovables, exenciones para exportaciones
México	Exenciones para nuevas empresas, exenciones para inversión en infraestructura, exenciones para exportaciones
Rusia	Exenciones para la industria minera, exenciones para PYMEs, exenciones por exportaciones
Arabia Saudí	Exenciones por actividades no petroleras, exenciones para nuevas empresas, exenciones por exportaciones

Sudáfrica	Exenciones para zonas rurales, exenciones para energía solar, exenciones para PYMEs
Corea del Sur	Exenciones para zonas económicas especiales, exenciones por exportaciones, exenciones para PYMEs
Turquía	Exenciones para nuevas empresas, exenciones para zonas industriales, exenciones por exportaciones
Reino Unido	Exenciones para nuevas empresas, exenciones para inversión en capital, exenciones por exportaciones
Estados Unidos	Exenciones para nuevas empresas, exenciones por inversión en infraestructura, exenciones para energías renovables
Unión Europea	Exenciones para I+D, exenciones para pequeñas empresas, exenciones por inversión en energía limpia

La tabla de las principales exenciones fiscales en los países del G20 proporciona una visión clara de cómo cada país utiliza estas exenciones como herramienta para influir en la economía y atraer inversiones. A continuación, se presenta un análisis detallado de las tendencias y patrones observados en la tabla:

1. Exenciones para Exportaciones

Una tendencia común en muchos países del G20 es la concesión de exenciones fiscales para actividades relacionadas con las exportaciones. Países como Argentina, Brasil, China,

México y Turquía, entre otros, ofrecen exenciones significativas para las empresas que participan en la exportación de bienes y servicios.

- *Propósito y Efecto:* Estas exenciones tienen como objetivo estimular el crecimiento de la balanza comercial al incentivar a las empresas a aumentar sus exportaciones. Al reducir o eliminar la carga fiscal sobre los ingresos derivados de exportaciones, los gobiernos buscan hacer que las empresas sean más competitivas en los mercados internacionales. Esto es especialmente importante en economías emergentes y en desarrollo, donde las exportaciones son una fuente vital de ingresos en divisas y crecimiento económico.

2. Exenciones para Nuevas Empresas y Startups

Muchos países del G20, como Francia, Italia, Reino Unido, y Estados Unidos, han implementado exenciones fiscales específicas para nuevas empresas, particularmente para startups y pequeñas empresas.

- *Fomento del Emprendimiento:* Estas exenciones están diseñadas para reducir la carga fiscal en los primeros años de operación de una nueva empresa, cuando los ingresos pueden ser limitados y los costos de inicio elevados. Al proporcionar alivio fiscal durante esta fase crítica, los gobiernos intentan fomentar el espíritu emprendedor, impulsar la innovación y generar empleo. Este enfoque es esencial para construir una economía dinámica y resiliente, capaz de adaptarse a los cambios tecnológicos y de mercado.

3. Exenciones para Zonas Económicas Especiales (ZEE)

Varias economías, incluidas China, India, e Indonesia, han establecido Zonas Económicas Especiales (ZEE) donde las empresas disfrutan de exenciones fiscales significativas. Estas zonas suelen estar ubicadas en regiones que los gobiernos desean desarrollar, o en áreas estratégicamente situadas para facilitar el comercio y la inversión.

- *Impacto en el Desarrollo Regional:* Las ZEE han sido fundamentales en la estrategia de desarrollo de China, por ejemplo, donde han impulsado la transformación económica y la integración global del país. Al ofrecer exenciones fiscales, los gobiernos atraen inversiones nacionales y extranjeras a estas zonas, promoviendo el desarrollo de infraestructura, la creación de empleo y la transferencia de tecnología. Este enfoque también ayuda a reducir las disparidades regionales al dirigir el crecimiento económico hacia áreas menos desarrolladas.

4. Exenciones para Energías Renovables y Tecnología Limpia

Un número creciente de países del G20, como Australia, Japón, y Estados Unidos, están otorgando exenciones fiscales para inversiones en energías renovables y tecnología limpia.

- *Promoción de la Sostenibilidad:* Estas exenciones forman parte de un esfuerzo más amplio para fomentar la transición hacia economías bajas en carbono y cumplir con los objetivos internacionales de cambio climático. Al reducir la carga fiscal sobre las inversiones en energía limpia, los gobiernos están incentivando el desarrollo de tecnologías que pueden reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y promover la sostenibilidad ambiental. Este enfoque también posiciona a las economías para beneficiarse del crecimiento en la demanda global de energía limpia.

5. Exenciones para la Producción Agrícola

Brasil, junto con otros países con importantes sectores agrícolas, ofrece exenciones fiscales para la producción agrícola.

- *Apoyo a Sectores Clave:* La agricultura es un sector clave en muchas economías del G20, y las exenciones fiscales para la producción agrícola están diseñadas para apoyar a los agricultores y promover la seguridad alimentaria. Estas exenciones pueden incluir reducciones de impuestos sobre los ingresos agrícolas, exenciones

para la compra de equipos agrícolas, y beneficios fiscales para la exportación de productos agrícolas. Al proporcionar alivio fiscal, los gobiernos ayudan a mantener la viabilidad económica del sector agrícola, que es crucial para el empleo rural y la estabilidad social.

6. Exenciones para Inversiones en Infraestructura

En países como Canadá y México, las exenciones fiscales para inversiones en infraestructura son comunes. Estas exenciones están diseñadas para estimular la inversión en proyectos de infraestructura pública y privada, que son fundamentales para el crecimiento económico a largo plazo.

- *Estimulación del Desarrollo de Infraestructura:* Al reducir la carga fiscal sobre las inversiones en infraestructura, los gobiernos buscan atraer capital privado para financiar carreteras, puentes, aeropuertos, y otras infraestructuras críticas. Este enfoque no solo mejora la competitividad del país al reducir los costos logísticos y mejorar la conectividad, sino que también crea empleos y impulsa el crecimiento económico.

7. Exenciones para la Industria Tecnológica

Japón y Corea del Sur, entre otros, ofrecen exenciones fiscales específicas para la industria tecnológica y la inversión en investigación y desarrollo (I+D).

- *Impulso a la Innovación:* Estas exenciones reflejan el enfoque de estos países en fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico como motores del crecimiento económico. Al ofrecer alivio fiscal a las empresas tecnológicas, los gobiernos están incentivando la investigación, el desarrollo de nuevas tecnologías, y la creación de propiedad intelectual, que son clave para mantener una ventaja competitiva en la economía global.

8. Exenciones para Inversiones Regionales

Países como Rusia y Arabia Saudita han implementado exenciones fiscales específicas para fomentar la inversión en regiones menos desarrolladas o estratégicas.

- *Reducción de Desigualdades Regionales:* Estas exenciones están diseñadas para atraer inversión a regiones que de otro modo podrían quedar desatendidas. Al ofrecer exenciones fiscales, los gobiernos pueden estimular el desarrollo económico en áreas remotas o menos desarrolladas, ayudando a equilibrar el crecimiento económico y reducir las desigualdades regionales.

Principales Beneficios Fiscales en los Países del G20

País	Principales Beneficios Fiscales
Argentina	Beneficios fiscales por inversión en infraestructura, créditos fiscales para exportaciones, incentivos fiscales para energías renovables
Australia	Beneficios fiscales para investigación y desarrollo (I+D), créditos fiscales para pequeñas empresas, incentivos fiscales para energía limpia
Brasil	Beneficios fiscales para la producción agrícola, incentivos fiscales para inversión en tecnología, créditos fiscales para exportaciones
Canadá	Beneficios fiscales para I+D, créditos fiscales para la inversión en infraestructura, incentivos fiscales para zonas rurales

China	Beneficios fiscales para Zonas Económicas Especiales (ZEE), créditos fiscales para exportaciones, incentivos fiscales para tecnología limpia
Francia	Beneficios fiscales para la innovación, créditos fiscales por investigación científica, incentivos fiscales para pequeñas empresas
Alemania	Beneficios fiscales para las PYMEs, créditos fiscales para inversiones en zonas industriales, incentivos fiscales para energía renovable
India	Beneficios fiscales para inversiones en tecnología, créditos fiscales para I+D, incentivos fiscales para energías renovables
Indonesia	Beneficios fiscales para Zonas Económicas Especiales (ZEE), incentivos fiscales para exportaciones, créditos fiscales para nuevas empresas
Italia	Beneficios fiscales para inversión en el sur de Italia, créditos fiscales para I+D, incentivos fiscales para tecnologías verdes
Japón	Beneficios fiscales para tecnología e innovación, créditos fiscales para energía renovable, incentivos fiscales para exportaciones

México	Beneficios fiscales para infraestructura, créditos fiscales para exportaciones, incentivos fiscales para PYMEs
Rusia	Beneficios fiscales para la minería, incentivos fiscales para la innovación, créditos fiscales para energías renovables
Arabia Saudí	Beneficios fiscales para actividades no petroleras, créditos fiscales para nuevas empresas, incentivos fiscales para exportaciones
Sudáfrica	Beneficios fiscales para energía solar, incentivos fiscales para PYMEs, créditos fiscales para inversiones en zonas rurales
Corea del Sur	Beneficios fiscales para Zonas Económicas Especiales (ZEE), créditos fiscales para tecnología, incentivos fiscales para exportaciones
Turquía	Beneficios fiscales para nuevas empresas, incentivos fiscales para la industria tecnológica, créditos fiscales para zonas industriales
Reino Unido	Beneficios fiscales para inversión en capital, incentivos fiscales para pequeñas empresas, créditos fiscales para exportaciones
Estados Unidos	Beneficios fiscales para infraestructura, créditos fiscales para investigación y desarrollo (I+D), incentivos fiscales para energías renovables

Unión Europea	Beneficios fiscales para investigación y desarrollo (I+D), créditos fiscales para energías renovables, incentivos fiscales para tecnología limpia
----------------------	---

La tabla de los principales beneficios fiscales en los países del G20 proporciona una visión detallada de cómo los gobiernos utilizan diversas herramientas fiscales para estimular la inversión, promover el desarrollo económico y apoyar sectores estratégicos. A continuación, se presenta un análisis de las principales tendencias y características de estos beneficios fiscales:

- Una tendencia común en varios países del G20 es la implementación de beneficios fiscales dirigidos a la investigación y desarrollo (I+D). Países como Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Japón y Canadá destacan por ofrecer créditos fiscales significativos para I+D.
- El cambio hacia economías más sostenibles se refleja en los beneficios fiscales ofrecidos por países como Australia, Japón, Estados Unidos y la Unión Europea para inversiones en energía limpia y tecnología verde..
- En países como Argentina, Canadá, México y Estados Unidos, los beneficios fiscales están orientados a estimular la inversión en infraestructura, un área crítica para el crecimiento económico y la competitividad global.
- Países como China, India e Indonesia han implementado beneficios fiscales específicos para Zonas Económicas Especiales (ZEE), donde las empresas pueden disfrutar de una serie de incentivos fiscales que incluyen reducciones en las tasas de impuesto de sociedades y exenciones fiscales.

- Las PYMEs son fundamentales para la economía de muchos países del G20, y como tal, numerosos gobiernos, incluidos los de Francia, Alemania, Reino Unido y Sudáfrica, ofrecen beneficios fiscales específicos para apoyar a estas empresas.
- Las exportaciones son un componente clave de la estrategia económica de muchos países del G20. Países como Brasil, Rusia, y Arabia Saudita ofrecen beneficios fiscales para incentivar la producción destinada a la exportación.
- Además de los incentivos para I+D, países como Japón, Corea del Sur y Alemania ofrecen beneficios fiscales adicionales para fomentar la innovación en tecnología y sectores avanzados.
- Algunos países, como Italia y México, han implementado créditos fiscales específicamente para apoyar la creación de nuevas empresas y startups.

La tabla de los principales beneficios fiscales en los países del G20 revela cómo las naciones utilizan diversas herramientas fiscales para impulsar sectores clave de su economía, promover la innovación, y atraer inversiones. Estos beneficios fiscales son esenciales para fomentar el crecimiento económico, mejorar la competitividad internacional y abordar desafíos globales como el cambio climático y la desigualdad económica. Sin embargo, el uso de beneficios fiscales también plantea desafíos en términos de equidad y sostenibilidad fiscal, ya que los gobiernos deben equilibrar la necesidad de incentivar la inversión con la recaudación de ingresos suficientes para financiar servicios públicos y mantener la estabilidad económica. A medida que las economías globales evolucionan, los beneficios fiscales seguirán siendo una herramienta crucial en la política económica de los países del G20.

3.3. Régimen de las PYMEs y Grandes Empresas

El régimen fiscal que se aplica a las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) y a las grandes empresas en los países del G20 varía considerablemente, lo que refleja la importancia de adaptar la política fiscal a las necesidades específicas de cada tipo de empresa. Las PYMEs son cruciales para el crecimiento económico, la creación de empleo y la innovación, mientras que las grandes empresas, particularmente las multinacionales, son clave para atraer inversiones y generar una parte significativa de los ingresos fiscales. Este apartado analiza las diferencias en los regímenes fiscales aplicables a PYMEs y grandes empresas en los países del G20, incluyendo los incentivos fiscales específicos, las tasas impositivas diferenciadas y los desafíos que enfrenta cada tipo de empresa en el entorno fiscal global.

3.3.1 Importancia de las PYMES en el entorno económico

Las PYMEs representan una parte significativa del tejido empresarial en la mayoría de los países del G20. Estas empresas generan una proporción considerable del empleo y contribuyen al crecimiento económico en sectores como el comercio, la manufactura y los servicios.

- *Fomento de las PYMEs:* En muchos países, las PYMEs reciben un trato fiscal preferencial con el objetivo de fomentar su crecimiento y competitividad. Esto puede incluir tasas impositivas reducidas, acceso a créditos fiscales, y exenciones o deducciones específicas para sectores como la innovación y la inversión en capital. Por ejemplo, en Canadá y Francia, las PYMEs pueden beneficiarse de tasas impositivas más bajas en sus primeros años de operación o en función de sus ingresos anuales, lo que les permite reinvertir en el crecimiento de su negocio.
- *Desafíos para las PYMEs:* A pesar de estos incentivos, las PYMEs enfrentan varios desafíos fiscales. A menudo carecen de los recursos y la experiencia necesarios para aprovechar completamente los beneficios fiscales que están disponibles, a diferencia de las grandes empresas, que suelen tener departamentos especializados en la planificación fiscal. Además, las PYMEs suelen verse más afectadas por la carga administrativa de cumplir con la normativa fiscal, lo que puede consumir una parte considerable de sus recursos.

3.3.2 Tasas impositivas diferenciadas para las PYMES

Uno de los mecanismos más comunes utilizados por los países del G20 para apoyar a las PYMEs es la implementación de tasas impositivas diferenciadas. Estas tasas más bajas tienen como objetivo aliviar la carga fiscal sobre las empresas más pequeñas, permitiéndoles ser más competitivas y ofrecerles un respiro en sus primeros años de operación o cuando sus ingresos aún no son elevados.

- *Ejemplos de Tasas Diferenciadas:* En Reino Unido, las PYMEs disfrutaban de una tasa de impuesto de sociedades más baja en comparación con las grandes empresas. Del mismo modo, en Japón, las empresas con ingresos menores a cierto umbral pueden beneficiarse de una tasa impositiva reducida. Estas políticas permiten a las PYMEs retener una mayor parte de sus ganancias, que pueden ser reinvertidas en la expansión del negocio o en el desarrollo de nuevos productos.

- *Impacto en la Competitividad:* Las tasas impositivas diferenciadas ayudan a equilibrar el campo de juego entre las PYMEs y las grandes empresas, permitiendo que las empresas más pequeñas se desarrollen en un entorno altamente competitivo. Estas tasas también pueden fomentar el emprendimiento, alentando la creación de nuevas empresas al reducir la barrera financiera que representa el impuesto de sociedades.

3.3.3 Beneficios Fiscales Específicos para las PYMEs

Además de las tasas impositivas diferenciadas, muchos países del G20 ofrecen beneficios fiscales específicos diseñados para apoyar a las PYMEs en áreas clave como la inversión en capital, la innovación y la creación de empleo.

- **Incentivos para la Inversión en Capital:** Muchos países, como Australia y Alemania, permiten a las PYMEs aprovechar beneficios fiscales para la adquisición de activos de capital, como maquinaria y equipo, mediante deducciones por depreciación acelerada. Este tipo de incentivo permite a las PYMEs mejorar su infraestructura y expandir sus operaciones sin verse gravadas de manera significativa en los primeros años de inversión.

- **Apoyo a la Innovación:** Países como Canadá y Francia ofrecen créditos fiscales por investigación y desarrollo (I+D) específicos para las PYMEs, con el objetivo de fomentar la innovación en sectores como la tecnología y la manufactura avanzada. Estos créditos fiscales permiten a las PYMEs reducir su carga fiscal en función de los gastos incurridos en actividades de I+D, lo que facilita la adopción de nuevas tecnologías y el desarrollo de productos innovadores.

3.3.4 El régimen fiscal de las grandes empresas

Las grandes empresas, especialmente las multinacionales, juegan un papel clave en la recaudación fiscal de los países del G20. A diferencia de las PYMEs, las grandes empresas tienen mayores capacidades para gestionar su carga fiscal a través de la planificación fiscal internacional y la optimización de su estructura corporativa.

- *Tasas Impositivas y Planificación Fiscal:* Aunque las grandes empresas suelen estar sujetas a tasas impositivas más altas que las PYMEs, muchas multinacionales emplean estrategias de planificación fiscal para reducir su carga impositiva. Esto incluye el uso de precios de transferencia, acuerdos de doble imposición y la creación de filiales en jurisdicciones con tasas impositivas más bajas. Estas prácticas, aunque legales, han generado un mayor escrutinio por parte de los gobiernos y organizaciones internacionales, como la OCDE, que buscan evitar la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS, por sus siglas en inglés).
- *Beneficios Fiscales y Créditos para las Grandes Empresas:* A pesar de que las grandes empresas pueden enfrentar una mayor presión fiscal, también tienen acceso a una amplia gama de incentivos fiscales. Por ejemplo, en países como Japón y Estados Unidos, las grandes empresas pueden beneficiarse de créditos fiscales significativos por inversiones en innovación, infraestructura y energía limpia. Estos beneficios están diseñados para alentar a las empresas a realizar inversiones a largo plazo que beneficien tanto a la empresa como a la economía en general.

3.3.5 Incentivos fiscales para la expansión internacional

Las grandes empresas multinacionales suelen beneficiarse de incentivos fiscales específicos para la expansión internacional. Estos incentivos están diseñados para fomentar la internacionalización de las empresas y promover la inversión en mercados extranjeros.

- *Ejemplos de Incentivos:* Algunos países del G20, como Italia y el Reino Unido, ofrecen incentivos fiscales para las empresas que expanden sus operaciones a mercados internacionales o establecen nuevas filiales en el extranjero. Estos incentivos pueden incluir créditos fiscales por los impuestos pagados en el extranjero, lo que permite a las empresas minimizar el riesgo de la doble imposición.
- *Competitividad Internacional:* Al facilitar la expansión internacional, estos incentivos permiten a las grandes empresas aprovechar nuevas oportunidades de mercado y aumentar su competitividad global. Sin embargo, estas prácticas también han suscitado preocupaciones en torno a la equidad fiscal, ya que las grandes empresas multinacionales tienden a beneficiarse desproporcionadamente de estos incentivos en comparación con las PYMEs.

El régimen fiscal de las PYMEs y grandes empresas en los países del G20 refleja una combinación de incentivos diseñados para apoyar a las pequeñas empresas en su crecimiento y asegurar que las grandes empresas contribuyan de manera justa a la recaudación fiscal. Mientras que las PYMEs se benefician de tasas impositivas diferenciadas y beneficios fiscales específicos, las grandes empresas tienen acceso a incentivos más amplios pero enfrentan una creciente presión para cumplir con normativas fiscales internacionales. A medida que las economías globales se vuelven más interconectadas, la equidad fiscal y el cumplimiento seguir

3.4. Tratamiento de los Ingresos Internacionales y Precios de Transferencia

En un mundo cada vez más globalizado, las empresas multinacionales desempeñan un papel crucial en la economía internacional, operando a través de filiales en múltiples jurisdicciones. El tratamiento de los ingresos internacionales y los precios de

transferencia son dos áreas fundamentales del derecho tributario que buscan regular la forma en que estas empresas declaran y pagan impuestos sobre los beneficios generados en diferentes países. Este apartado examina cómo los países del G20 gestionan el tratamiento de los ingresos internacionales, los mecanismos para evitar la doble imposición y las reglas sobre precios de transferencia, con un enfoque especial en la lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS).

3.4.1 Tratamiento de los Ingresos Internacionales: Regímenes de Impuestos globales y territoriales

El tratamiento de los ingresos internacionales varía significativamente entre los países del G20, dependiendo de si el país en cuestión adopta un sistema de impuestos global o territorial.

- *Sistema Mundial (Global):* En un sistema de imposición mundial, los países gravan a sus residentes sobre los ingresos obtenidos tanto dentro como fuera de sus fronteras. Estados Unidos, hasta su reforma fiscal en 2018, utilizaba este sistema, donde las empresas estaban sujetas a impuestos sobre todos sus ingresos globales, pero podían reclamar créditos fiscales por los impuestos pagados en el extranjero para evitar la doble imposición. Este sistema asegura que las empresas no evadan impuestos simplemente trasladando sus ingresos a jurisdicciones con impuestos bajos.
- *Sistema Territorial:* En contraposición, en un sistema de imposición territorial, como el que se emplea en la mayoría de los países europeos, solo se gravan los ingresos generados dentro de las fronteras del país. Países como Francia, Alemania, y Japón aplican este sistema, que permite a las multinacionales repatriar los beneficios obtenidos en el extranjero sin una carga impositiva adicional, siempre que ya hayan pagado impuestos en la jurisdicción donde se generaron esos ingresos.
- *Créditos y Exenciones por Doble Imposición:* Para evitar la doble imposición de los ingresos internacionales, la mayoría de los países del G20 han implementado mecanismos como los créditos fiscales o las exenciones. Estos mecanismos permiten que las empresas compensen los impuestos pagados en el extranjero contra los impuestos que deban pagar en su país de origen. Por

ejemplo, Canadá y Reino Unido ofrecen generosos créditos fiscales para las empresas que operan en múltiples jurisdicciones, asegurando que no paguen impuestos dos veces sobre el mismo ingreso.

3.4.2 Precios de transferencia: definición y marco normativo

Los precios de transferencia se refieren a los precios que las empresas multinacionales establecen para las transacciones que se realizan entre sus filiales en diferentes países. Estas transacciones pueden incluir la venta de bienes, la prestación de servicios, el uso de propiedad intelectual o la transferencia de activos financieros. Dado que estas transacciones ocurren dentro de la misma entidad corporativa, las empresas pueden manipular los precios de transferencia para mover los beneficios de una jurisdicción con impuestos altos a otra con impuestos más bajos.

- *Principio de Plena Competencia:* La regla clave que rige los precios de transferencia a nivel internacional es el principio de plena competencia (arm's length principle), que establece que los precios de transferencia entre entidades relacionadas deben ser los mismos que se aplicarían entre empresas independientes que operan en condiciones de mercado. Este principio está recogido en las Directrices de la OCDE sobre Precios de Transferencia, que son adoptadas por la mayoría de los países del G20.
- *Documentación sobre Precios de Transferencia:* Para garantizar el cumplimiento de las normas de precios de transferencia, muchos países del G20 exigen que las empresas multinacionales proporcionen documentación detallada sobre cómo se han establecido los precios de transferencia. Esta documentación debe demostrar que las transacciones entre filiales se han realizado de acuerdo con el principio de plena competencia. En países como Alemania, Reino Unido y Canadá, las empresas deben presentar informes anuales que detallan sus transacciones internas y cómo se han calculado los precios de transferencia.

3.4.3 Riesgos y abuso de los precios de la transferencia

El uso abusivo de los precios de transferencia ha sido una de las estrategias más comunes que utilizan las multinacionales para minimizar su carga fiscal. Al establecer precios artificialmente altos o bajos para las transacciones internas, las empresas pueden

trasladar sus beneficios a países con menores tasas impositivas, lo que reduce su base imponible en los países donde se generan realmente esos beneficios.

- *Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios (BEPS)*: El abuso de los precios de transferencia ha sido identificado como una de las principales causas de la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS, por sus siglas en inglés). Las empresas multinacionales, especialmente en sectores como la tecnología y las finanzas, han utilizado estrategias de planificación fiscal agresiva para trasladar sus beneficios a jurisdicciones con impuestos más bajos, incluso cuando la mayor parte de su actividad económica tiene lugar en países con tasas impositivas más altas. Esto ha llevado a una pérdida significativa de ingresos fiscales para muchos países, especialmente en economías en desarrollo.

3.4.4 Impacto de las normas sobre precios de transferencias en las multinacionales

El fortalecimiento de las normas sobre precios de transferencia y la mayor transparencia en el reporte país por país han tenido un impacto significativo en la forma en que las multinacionales gestionan sus operaciones fiscales. Las empresas se enfrentan a una mayor presión para asegurar que sus transacciones internas cumplen con las normativas fiscales internacionales y para justificar cómo distribuyen sus beneficios entre diferentes jurisdicciones.

- *Costes de Cumplimiento*: Para muchas multinacionales, cumplir con las nuevas normativas sobre precios de transferencia ha incrementado los costos de cumplimiento fiscal. Las empresas deben dedicar recursos significativos a la recopilación de información detallada sobre sus transacciones internas y a la preparación de la documentación requerida por las autoridades fiscales. Además, el riesgo de ser objeto de auditorías y ajustes fiscales ha aumentado considerablemente, lo que añade una capa adicional de complejidad y riesgo financiero para las empresas que operan en múltiples jurisdicciones.

3.4.5 Desafíos para las Pymes y las empresas en desarrollo

Si bien las grandes multinacionales son las más afectadas por las normas sobre precios de transferencia, las PYMEs y las empresas en mercados emergentes también enfrentan desafíos relacionados con el tratamiento de los ingresos internacionales.

- *Impacto en las PYMEs:* Aunque las PYMEs suelen estar exentas de las normativas más estrictas sobre precios de transferencia, aquellas que operan a nivel internacional pueden verse afectadas por la complejidad de las normativas fiscales en diferentes países. Las PYMEs pueden carecer de los recursos necesarios para gestionar el cumplimiento de las normativas de precios de transferencia, lo que las coloca en desventaja en comparación con las grandes multinacionales.
- *Dificultades para las Economías en Desarrollo:* Los países en desarrollo también enfrentan dificultades para aplicar y hacer cumplir las normas sobre precios de transferencia. Muchas economías en desarrollo carecen de la capacidad técnica y de los recursos necesarios para auditar de manera efectiva las transacciones de las multinacionales, lo que permite a las empresas explotar lagunas fiscales y trasladar sus beneficios a otras jurisdicciones. Esto ha llevado a una pérdida significativa de ingresos fiscales en muchos países en desarrollo, lo que limita su capacidad para financiar servicios públicos y promover el desarrollo económico.

3.4.6 Tendencias futuras en el tratamiento de los ingresos internacionales

A medida que el comercio internacional y la globalización continúan evolucionando, es probable que las normativas fiscales sobre el tratamiento de los ingresos internacionales y los precios de transferencia sigan siendo un tema clave en la política fiscal global.

- *Digitalización de la Economía:* La digitalización de la economía está creando nuevos desafíos para las normas fiscales internacionales. Las empresas tecnológicas, que pueden operar globalmente con una presencia física limitada, han planteado preguntas sobre cómo se deben distribuir los ingresos fiscales entre los países. La OCDE y el G20 han estado.

Impacto del Impuesto de Sociedades en la Competitividad y Atracción de Inversiones

País	Tasa de Impuesto Corporativo (%)	Incentivos Fiscales Destacados
Irlanda	12.5	Exenciones para multinacionales tecnológicas, créditos fiscales por I+D
Estados Unidos	21.0	Créditos fiscales por infraestructura, I+D y energía limpia
Francia	26.5	Incentivos para innovación y tecnología, créditos fiscales para PYMEs
Alemania	29.9	Deducción por inversión en capital, incentivos por energía renovable
Japón	30.6	Créditos fiscales por innovación y desarrollo tecnológico, incentivos a grandes empresas
Argentina	30.0	Deducciones por amortización, incentivos por inversión en capital
Australia	30.0	Créditos fiscales por I+D, deducciones por depreciación acelerada
Brasil	34.0	Incentivos fiscales para la producción agrícola y energética

Canadá	26.5	Créditos fiscales por I+D, incentivos para pequeñas empresas y energía limpia
China	25.0	Incentivos para Zonas Económicas Especiales, exenciones para exportación
India	25.17	Créditos fiscales por inversión en tecnología y producción manufacturera
Indonesia	22.0	Incentivos por inversión en infraestructura y tecnología limpia
Italia	24.0	Deducciones por I+D, incentivos para desarrollo regional y energías renovables
México	30.0	Créditos fiscales por innovación tecnológica, incentivos para PYMEs
Rusia	20.0	Exenciones fiscales para inversión en energías renovables y tecnología
Arabia Saudita	20.0	Incentivos fiscales para sectores no petroleros y exportaciones
Sudáfrica	27.0	Créditos fiscales por I+D, incentivos para energías renovables

Corea del Sur	24.2	Créditos fiscales por innovación tecnológica y exportaciones
Turquía	23.0	Créditos fiscales por inversión en tecnología y energías limpias
Reino Unido	25.0	Créditos fiscales por I+D, incentivos fiscales para energías renovables

El impuesto de sociedades es uno de los factores clave que influyen en la competitividad económica y la capacidad de los países para atraer inversiones extranjeras directas (IED). A medida que las empresas multinacionales consideran dónde expandir sus operaciones, la carga fiscal corporativa se convierte en un aspecto crucial que afecta sus decisiones. Los países del G20, que son responsables de la mayor parte del comercio y la inversión global, han ajustado sus políticas fiscales para maximizar la competitividad y atraer capital extranjero. En este apartado se analizará cómo el impuesto de sociedades afecta la competitividad de los países, cómo la carga fiscal influye en las decisiones empresariales y qué efectos tiene en la inversión extranjera directa (IED).

4. Impacto del IS en la competitividad y atracción de inversiones

4.1. Análisis del Entorno Fiscal y su Efecto en la Competitividad

El entorno fiscal de un país es una combinación de sus tasas impositivas, incentivos fiscales, políticas regulatorias y sistemas de cumplimiento. Estos factores determinan cómo las empresas nacionales y multinacionales interactúan con el sistema fiscal y cómo estructuran sus operaciones globales. El impuesto de sociedades es un componente fundamental del entorno fiscal y tiene un impacto directo en la competitividad de una economía.

Los países con tasas impositivas bajas tienden a ser más atractivos para las empresas multinacionales. Un ejemplo claro de esto es Irlanda, que ha mantenido una tasa del 12.5%, una de las más bajas del mundo desarrollado, lo que ha permitido que el país atraiga a gigantes tecnológicos como Apple y Google. Esta política ha tenido un efecto directo en la creación de empleos y el desarrollo de infraestructuras tecnológicas. Sin embargo, la baja tasa impositiva puede tener un efecto contraproducente en el largo plazo, al erosionar la base imponible de la economía y generar tensiones con otros países que perciben esta práctica como una competencia fiscal desleal.

4.2. Comparativa de la Carga Fiscal en Empresas Multinacionales

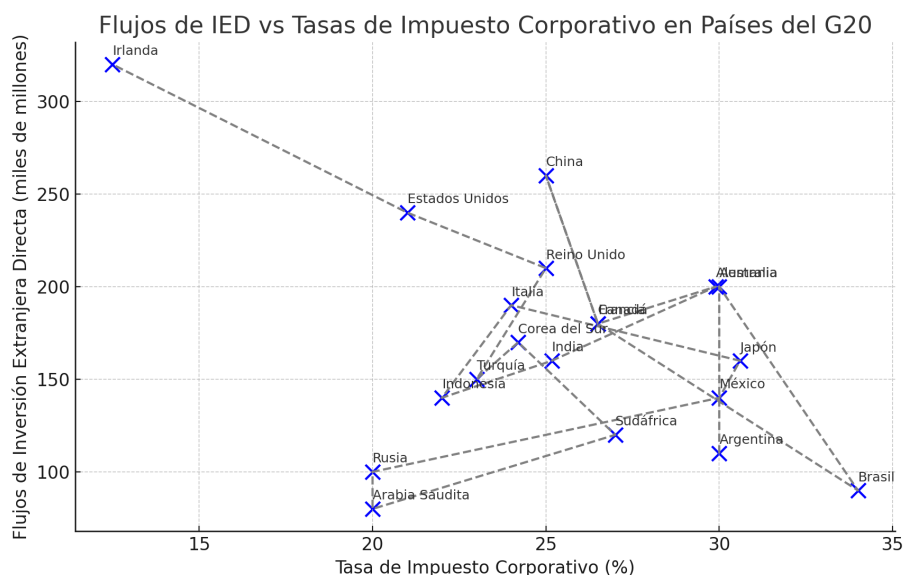
La carga fiscal que enfrentan las empresas multinacionales varía considerablemente entre los países del G20, debido a las diferencias en las tasas impositivas y los regímenes de incentivos fiscales. Mientras que algunos países ofrecen reducciones fiscales significativas para atraer a empresas extranjeras, otros imponen tasas más altas, pero con sistemas de incentivos específicos que reducen la carga fiscal efectiva.

Países como Estados Unidos y Reino Unido, que tienen tasas nominales relativamente moderadas, permiten a las empresas reducir significativamente su carga fiscal mediante deducciones y créditos fiscales. Por ejemplo, la reforma fiscal de Estados Unidos en 2018 redujo la tasa impositiva del 35% al 21%, lo que hizo al país más atractivo para las multinacionales que consideraban trasladar sus operaciones. Sin embargo, la tasa efectiva que las empresas pagan puede ser aún menor, gracias a las deducciones fiscales por I+D, inversiones en capital, y energías limpias.

4.3. Efectos del Impuesto de Sociedades en la Inversión Extranjera Directa

La inversión extranjera directa (IED) es un motor clave para el crecimiento económico de los países, ya que permite la transferencia de tecnología, la creación de empleos y el acceso a capitales. El impuesto de sociedades es uno de los factores más influyentes a la hora de determinar si una empresa multinacional decide invertir en un país o trasladar sus operaciones a otro.

La siguiente gráfica muestra la relación entre los flujos de IED y las tasas de impuesto corporativo en los países del G20:



4.4. Casos de Estudio: Estrategias Fiscales de Empresas en el G20

Las empresas multinacionales diseñan sus estrategias fiscales de acuerdo con las políticas impositivas de los países donde operan, buscando maximizar sus beneficios y reducir su carga tributaria. En el G20, que agrupa a las principales economías del mundo, las multinacionales han aprovechado las diferencias en las tasas impositivas y los incentivos fiscales para estructurar sus operaciones de manera que minimicen sus

obligaciones fiscales. A continuación, se analizan varios casos de estudio de empresas que han utilizado estrategias fiscales para optimizar su rentabilidad global, tomando en cuenta las normativas de diferentes países del G20.

4.4.1 Apple e Irlanda

Uno de los casos más emblemáticos de estrategia fiscal es el de Apple, que ha utilizado a Irlanda como base para gestionar sus operaciones en Europa. Irlanda es conocida por su tasa de impuesto de sociedades del 12.5%, una de las más bajas de Europa, lo que ha sido clave para que empresas tecnológicas como Apple establezcan allí sus sedes europeas.

- *Estructura Fiscal de Apple en Europa:* Apple estableció filiales en Irlanda a través de las cuales canalizó gran parte de sus beneficios generados en el mercado europeo. Esta estructura le permitió beneficiarse de las bajas tasas impositivas irlandesas, al tiempo que trasladaba menos beneficios a países con tasas más altas, como Francia o Alemania. Además, la compañía aprovechó los acuerdos fiscales favorables ofrecidos por Irlanda, que permitieron que una parte significativa de sus beneficios no estuviera sujeta a impuestos durante varios años.
- *Consecuencias y Reacciones:* Esta estrategia ha generado críticas y escrutinio por parte de las autoridades fiscales de la Unión Europea, que acusaron a Irlanda de ofrecer ayudas estatales ilegales a Apple. En 2016, la Comisión Europea ordenó a Apple pagar 13.000 millones de euros en impuestos atrasados a Irlanda, aunque ambas partes han apelado la decisión. Este caso destaca cómo las multinacionales pueden aprovechar las diferencias fiscales entre países del G20, y cómo los gobiernos y organismos internacionales están tomando medidas para regular estas prácticas.

4.4.2 Amazon y Alemania

Amazon, uno de los mayores minoristas en línea del mundo, ha sido objeto de críticas y auditorías fiscales en varios países del G20 por su uso de estrategias de precios de transferencia para minimizar su carga impositiva. Alemania, uno de sus principales mercados en Europa, ha cuestionado las prácticas fiscales de Amazon debido a la estructura de precios que la compañía utilizaba para reducir sus beneficios imponibles en el país.

- *Estrategia de Precios de Transferencia:* Amazon, al igual que otras multinacionales, utiliza precios de transferencia para estructurar las transacciones entre sus filiales en diferentes países. Al establecer precios altos para los productos vendidos desde filiales en jurisdicciones con impuestos bajos y precios bajos para filiales en jurisdicciones con impuestos altos, Amazon pudo trasladar beneficios a países con tasas impositivas más favorables. Esto permitió que los beneficios reportados en países con altos niveles de ventas, como Alemania, fueran relativamente bajos, lo que redujo la cantidad de impuestos que pagaba en ese país.
- *Impacto y Reacciones:* La estrategia fiscal de Amazon ha provocado una serie de investigaciones por parte de las autoridades fiscales alemanas, así como en otros países del G20, como Francia y el Reino Unido. Estas investigaciones han intensificado el debate sobre la equidad fiscal y la necesidad de reglas más estrictas sobre precios de transferencia y la tributación de las multinacionales digitales.

4.4.3 Starbucks y Reino Unido

Starbucks, la famosa cadena de cafeterías, también ha sido objeto de escrutinio por su uso de complejas estructuras fiscales para reducir su carga impositiva en países como el Reino Unido, uno de sus mercados más grandes. A pesar de generar cientos de millones de libras en ingresos anuales en este país, Starbucks pagó muy poco en impuestos durante varios años.

- *Uso de Regalías y Tasas de Intereses:* Una de las principales tácticas fiscales de Starbucks fue la utilización de regalías y pagos por derechos de propiedad intelectual a sus filiales en otros países. Estas filiales, ubicadas en jurisdicciones con impuestos más bajos, recibían pagos por el uso de la marca Starbucks y otros activos intangibles, lo que reducía considerablemente los beneficios imponibles de la empresa en el Reino Unido. Además, la compañía estructuró préstamos internos entre sus filiales, lo que permitió que las filiales en el Reino Unido pagaran intereses a filiales en otros países, disminuyendo aún más su carga fiscal en el país.

- *Reacciones Públicas y Cambios:* La estrategia de Starbucks en el Reino Unido provocó una fuerte reacción pública y de los medios de comunicación, lo que llevó a la empresa a tomar medidas voluntarias para aumentar sus pagos de impuestos en el país. Este caso subraya la importancia de la percepción pública y de la reputación corporativa en la era de la transparencia fiscal. Además, ha llevado a que los gobiernos del G20 introduzcan nuevas reglas para limitar el uso de transferencias de regalías y tasas de intereses como mecanismo para reducir impuestos.

4.4.4 Google e Irlanda

Google, una de las principales empresas tecnológicas del mundo, también ha sido criticada por su uso de estrategias fiscales para minimizar los impuestos que paga en los países donde genera ingresos significativos. En Francia, Google fue objeto de una investigación por parte de las autoridades fiscales, que cuestionaron la cantidad de impuestos que la empresa pagaba en el país en relación con sus ingresos.

- *Estructura Fiscal de Google:* Google utilizó una estructura similar a la de otras grandes tecnológicas, donde sus filiales europeas en Irlanda gestionaban la mayor parte de sus ingresos publicitarios. A través de este sistema, Google podía aprovechar las bajas tasas impositivas en Irlanda para canalizar gran parte de sus ingresos generados en Europa. Aunque Google tenía una presencia significativa en Francia, donde generaba importantes ingresos publicitarios, los beneficios reportados en el país eran relativamente bajos, ya que los ingresos se redirigían a través de Irlanda.
- *Investigaciones y Multas:* En 2019, tras una investigación fiscal prolongada, Google acordó pagar 1.000 millones de euros en impuestos atrasados y multas en Francia, lo que puso fin a las disputas legales. Este caso ilustra cómo las empresas tecnológicas han utilizado las diferencias en los sistemas fiscales de los países del G20 para reducir su carga fiscal, y cómo los gobiernos están adoptando medidas más estrictas para garantizar que las empresas paguen impuestos en los países donde generan valor.

Los casos estudiados muestran cómo las multinacionales han utilizado estrategias fiscales complejas para aprovechar las diferencias en las políticas fiscales entre los países del G20. A través de precios de transferencia, regalías, préstamos internos y la canalización de ingresos a través de jurisdicciones con impuestos bajos, estas empresas han podido reducir su carga fiscal global, lo que ha generado controversia y reacciones de los gobiernos y la opinión pública.

En respuesta a estas estrategias, los países del G20 han implementado medidas a través del Proyecto BEPS de la OCDE para combatir la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. Estas iniciativas han introducido reglas más estrictas sobre precios de transferencia, el uso de regalías y los acuerdos de doble imposición, con el objetivo de asegurar que las multinacionales paguen impuestos de manera justa en las jurisdicciones donde generan valor.

Además, el impuesto mínimo global acordado en 2021 por más de 130 países busca evitar que las multinacionales utilicen paraísos fiscales y jurisdicciones con impuestos extremadamente bajos para evadir sus responsabilidades fiscales. Este acuerdo global es un paso importante hacia la creación de un sistema fiscal más justo y equitativo a nivel internacional, aunque queda por ver cómo se implementarán y aplicarán estas nuevas reglas en la práctica.

En resumen, los casos de estudio de Apple, Amazon, Starbucks y Google ilustran cómo las multinacionales del G20 han utilizado las diferencias fiscales internacionales para optimizar sus estructuras fiscales. Estos casos subrayan la importancia de una mayor cooperación internacional y la implementación de políticas fiscales más transparentes para garantizar que las empresas contribuyan de manera justa a las economías en las que operan.

5 CONCLUSIONES

El análisis de las políticas fiscales y las estrategias de las empresas multinacionales ha revelado varios hallazgos importantes:

1. Competencia Fiscal Internacional: La competencia fiscal entre los países del G20 ha llevado a una reducción generalizada de las tasas de impuesto de sociedades.
2. Uso de Estrategias Fiscales Complejas: Las multinacionales han desarrollado sofisticadas estrategias fiscales, utilizando herramientas como los precios de transferencia.
3. Impacto en la Inversión Extranjera Directa (IED): El impuesto de sociedades influye directamente en las decisiones de inversión extranjera de las multinacionales.
4. Cooperación Internacional para Combatir el BEPS: El Proyecto BEPS de la OCDE ha introducido medidas para combatir la erosión de la base imponible.

Las dinámicas de competencia fiscal en el G20 plantean varias implicaciones para la política fiscal internacional. Si bien la reducción de las tasas de impuesto de sociedades puede atraer inversiones a corto plazo, la pérdida de ingresos fiscales tiene efectos adversos a largo plazo, especialmente en los países en desarrollo que dependen en gran medida de estos ingresos.

El futuro del impuesto de sociedades en el G20 estará marcado por varios desafíos, principalmente relacionados con la evolución de la economía global y la digitalización.

La transición hacia economías sostenibles plantea una nueva oportunidad para utilizar los sistemas fiscales como palanca de cambio. Los países del G20 deben considerar cómo sus políticas fiscales pueden incentivar la inversión en tecnologías limpias, energías renovables y proyectos que promuevan la sostenibilidad ambiental.

Bibliografía

1. Avi-Yonah, R. S. (2011). *International Tax as International Law: An Analysis of the International Tax Regime*. Cambridge University Press.
Este libro ofrece un enfoque exhaustivo sobre el régimen fiscal internacional, analizando el impuesto de sociedades y su papel en la economía global.
2. Bryman, A. (2016). *Social Research Methods* (5th ed.). Oxford University Press.
Esta obra proporciona una base sólida para comprender las metodologías de investigación aplicadas en estudios comparativos, como el análisis del impuesto de sociedades.
3. Devereux, M. P., & Griffith, R. (2003). Evaluating tax policy for location decisions. *International Tax and Public Finance*, 10(2), 107-126.
Un estudio que evalúa cómo las políticas fiscales, incluidas las tasas de impuesto de sociedades, afectan las decisiones empresariales de localización.
4. Fondo Monetario Internacional. (2021). *Corporate Taxation in the Global Economy*. FMI.
Este informe analiza la estructura y evolución del impuesto de sociedades en el contexto global, con un enfoque especial en los países del G20.
5. Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A Review of Tax Research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 127-178.
Un artículo académico que revisa las principales investigaciones sobre fiscalidad corporativa y su impacto en las decisiones empresariales y la economía global.
6. Keen, M., & Konrad, K. A. (2013). The theory of international tax competition and coordination. *Handbook of Public Economics*, 5, 257-328.

Este artículo explora las teorías de la competencia fiscal internacional y la coordinación de políticas fiscales, con un enfoque en el impuesto de sociedades.

7. Organisation for Economic Co-operation and Development (OCDE). (2021).

Corporate Tax Statistics: Third Edition. OCDE.

Un informe que ofrece datos y análisis comparativos sobre las tasas impositivas corporativas, las deducciones fiscales y otros aspectos fiscales clave en los países del G20.

8. Organisation for Economic Co-operation and Development (OCDE). (2015). *Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) Final Reports*. OCDE.

Estos informes abordan la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, problemas clave en la fiscalidad internacional y el impuesto de sociedades.

9. Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Harvard University Press.

Un análisis exhaustivo de la evolución de las políticas fiscales, incluyendo el impuesto de sociedades, y su impacto en la desigualdad económica.

10. Zucman, G. (2015). *The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens*.

University of Chicago Press.

Este libro analiza el uso de paraísos fiscales y la evasión del impuesto de sociedades, destacando las implicaciones para la economía global y los países del G20.

11. World Bank. (2019). *World Development Report 2019: The Changing Nature of Work*. World Bank Publications.

Este informe proporciona una perspectiva sobre cómo la fiscalidad corporativa influye en la inversión extranjera directa y en las estrategias empresariales globales.

12. De Mooij, R. A., & Ederveen, S. (2003). Taxation and foreign direct investment: A synthesis of empirical research. *International Tax and Public Finance*, 10(6), 673-693.

Un análisis empírico que explora cómo las políticas fiscales, incluyendo el impuesto de sociedades, afectan la inversión extranjera directa.

13. Schanz, D., & Schanz, S. (Eds.). (2011). *Business Taxation and Financial Decisions*. Springer.

Este libro ofrece un enfoque teórico y empírico sobre la relación entre la fiscalidad empresarial y las decisiones financieras, con un énfasis en la fiscalidad internacional.

14. OECD. (2021). *Tax Policy Reforms 2021: OECD and Selected Partner Economies*. OCDE.

Un análisis sobre las reformas fiscales recientes, con un enfoque en cómo el impuesto de sociedades afecta la competitividad empresarial y la inversión en los países del G20.

15. Vella, J. (2014). *Are We Heading Towards a Corporate Tax System Fit for the 21st Century?* Oxford University Centre for Business Taxation.

Un estudio que examina la necesidad de reformas en el sistema fiscal corporativo a nivel global, con un enfoque en los países del G20.