

La contabilidad del beneficio residual

M.^a Concepción Burgos García

Profesora de la UDIMA

concepcion.burgos@udima.es | <https://orcid.org/0000-0001-5420-2976>

Javier Romano Aparicio

Profesor contabilidad del Grupo CEF.- UDIMA

javierromano@cef.es | <https://orcid.org/0000-0002-1425-3266>



Este trabajo ha obtenido el **1.º Premio «Estudios Financieros» 2021** en la modalidad de **Contabilidad**.

El jurado ha estado compuesto por: don Santiago Durán Domínguez, doña Isabel Brusca Alijarde, don Luis Castrillo Lara, doña María Antonia García Benau, don Salvador Marín Hernández y don Víctor Salamanca Carrasco.

Los trabajos se presentan con seudónimo y la selección se efectúa garantizando el anonimato de los autores.

Extracto

En la tributación directa de la economía digital se ha impuesto la distribución del beneficio residual como fórmula para asignar a los países de mercado la base imponible generada sin establecimiento permanente. Es un proceso en dos pasos que primero distribuye los beneficios rutinarios a los países donde ocurren las actividades productivas utilizando los precios de transferencia, y después asigna los no rutinarios a los países donde se ubican los clientes o usuarios. Cuando esta propuesta cristalice en norma, los departamentos financieros de las multinacionales tendrán que distinguir a efectos fiscales entre beneficios rutinarios y beneficios residuales, algo que actualmente no hacen y para lo que necesitarán reorganizar sus sistemas de información financiera. La distribución del beneficio residual será parte del proceso de cumplimiento tributario, pero, igual que ocurre en el impuesto sobre sociedades actual, se basará en la información financiera de la empresa. De especial relevancia es la NIIF 8 –segmentos de operación– y más en general la contabilidad de costes. En este artículo examinamos el concepto «beneficio residual» y, a través de un caso práctico basado en las cuentas de la multinacional Apple, Inc., las implicaciones que tendrá para la gestión contable de las entidades multinacionales.

Palabras clave: beneficio residual; precios de transferencia; contabilidad.

Fecha de entrada: 04-05-2021 / Fecha de aceptación: 10-09-2021

Cómo citar: Burgos García, M.^a C. y Romano Aparicio, J. (2021). La contabilidad del beneficio residual. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 463, 153-184.



Accounting for residual profit

M.^a Concepción Burgos García

Javier Romano Aparicio

Abstract

In the corporate taxation of the digital economy the allocation of residual profit has emerged as the formula to allocate the tax base amongst market jurisdictions without a permanent establishment. It is a two-step process beginning with the allocation of routine profits to countries where business functions take place, under the transfer pricing approach, followed by the distribution of non-routine profits amongst the countries where customers or users are located. When this proposal is turned into law, finance departments of multinational entities will have to distinguish between routine and non-routine or residual profits, something they do not currently do and for which they will have to adapt their financial information systems. The allocation of residual profit will be part of the tax compliance process but, just as the Corporate Tax, based on financial information. Especially relevant is IFRS 8, segment reporting, and more generally cost accounting. This article explores the concept of «residual profit» and, through a case study based on the accounts of the multinational Apple, Inc, its implications for the accounting practices of MNEs.

Keywords: residual profit; transfer pricing; accounting.

Citation: Burgos García, M.^a C. y Romano Aparicio, J. (2021). La contabilidad del beneficio residual. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 463, 153-184.





Sumario

1. La teoría del beneficio residual en el debate de la fiscalidad de la economía digital
2. Beneficio ordinario y beneficio residual
3. El BR en el método de la división de beneficios
4. El régimen fiscal de tributación de la economía digital en la propuesta de la OCDE
 - A. Ámbito subjetivo
 - B. Existencia del beneficio residual
 - C. Prorrata de los beneficios residuales y segmentación
 - D. Conexión con el territorio
 - E. Reglas de origen
 - F. Determinación de la base tributaria. Ajustes
 - G. Compensación de pérdidas
 - H. Reglas de reparto
 - I. Contabilidad del impuesto
5. Supuesto práctico: Apple, Inc.
 - A. Ámbito subjetivo
 - B. Ámbito objetivo
 - C. Determinación del beneficio residual
 - D. Reglas de nexa
 - E. Reglas de origen
 - F. Determinación de la base a repartir
6. Conclusión

Referencias bibliográficas

Nota: La versión del artículo que tiene el lector en sus manos está adaptada a las últimas propuestas hechas por la OCDE, concretamente al *Statement on a Two Pillar Solution to Address the Tax Challenges Arising From the Digitalisation of the Economy*, publicado el 1 de julio de 2021 (OCDE, 2021), mucho después de haber concluido el plazo de presentación de trabajos al Premio de Estudios Financieros. La posición de la OCDE se ha simplificado notablemente entre octubre de 2020, cuando apareció el *Blueprint* del Pilar 1 (OCDE, 2020), que en buena medida alumbró la versión original del artículo premiado, y la expresada en el *Statement*. Para la versión corriente del artículo hemos querido dar preferencia a la función informativa y, por tanto, lo hemos adaptado al pensamiento actual de la OCDE, mientras conservamos lo esencial del artículo que concurrió al premio, incluyendo en notas al pie las explicaciones de la importante simplificación acaecida. Creemos que también será interesante para el lector conocer las claves de esa simplificación.

1. La teoría del beneficio residual en el debate de la fiscalidad de la economía digital

La teoría del beneficio residual, *surplus* o beneficio económico puro, goza de amplia tradición en la literatura económica y contable, remontándose a Marshall (1890). En los años 1990 despertó gran interés en el campo de la valoración de empresas, pues era capaz de capturar el potencial de generar rendimientos futuros por una empresa mejor que otros índices como el ROI. Eran los primeros años del *boom* de las empresas digitales y el atractivo de esta teoría era explicar las enormes diferencias entre el magro valor contable de las .com y su capitalización bursátil (Ohlson, 1995). Especialmente conocido fue el método del valor económico añadido (*Economic Value Added* o EVA) que patentó la firma Stern Stewart & Co. La crisis financiera internacional terminó con la exuberancia de las *dotcom* en los mercados y el cálculo del beneficio residual quedó básicamente reducido a su uso en la contabilidad de gestión para asignar compensación por desempeño a los ejecutivos de grandes empresas departamentalizadas o establecidas en ámbitos geográficos distintos¹. En los últimos años, sin embargo, ha vuelto a tomar relevancia, esta vez por motivos fiscales, pues va a ser el eje vertebrador de la fiscalidad de las grandes multinacionales. En este sentido, pese a que ha pasado a ocupar un lugar prominente en la teoría de la imposición y haber recibido un análisis desde el punto de vista tributario (OCDE, 2020) y económico (Beer et al., 2020), es llamativa la escasa atención que la investigación contable está dedicando a este tema. Este artículo busca revertir este estado de cosas.

En los últimos años ha existido un fuerte debate sobre los países donde deberían tributar las multinacionales digitales o GAFAs². Las convenciones actuales, que pronto cumplirán un siglo de vigencia³, solo atribuyen capacidad de exigir el impuesto sobre beneficios a los países donde el grupo multinacional tenga una filial o un establecimiento permanente, el cual se define principalmente por la existencia de un lugar fijo de negocios, que actúa como nexo con el territorio. A partir de ahí, las reglas fiscales obligan a determinar la base que corresponda a cada territorio partiendo de una convención contable: el llamado «princi-

¹ En esencia, el método pone en relación el volumen de activos de un segmento del negocio con su rentabilidad. Si la multinacional contabiliza por segmentos, es fácil determinar la tasa de rentabilidad de cada uno de ellos, por ejemplo, poniendo en relación los ingresos respectivos con el activo medio asignado a cada segmento, solo o en combinación con el capital humano (FTE) de cada segmento, y asignar así los incentivos a los directivos o a sus equipos.

² A veces se designa con este acrónimo a Google, Apple, Facebook y Amazon, como representativas de un grupo más amplio donde también estaría Microsoft y otros gigantes digitales.

³ Trabajos realizados en la Sociedad de las Naciones, antecedente de la ONU, en la década de 1920.

pio de entidad separada», por el cual cada entidad legal –matriz y filiales– o unidad económica –establecimiento permanente– prepara cuentas anuales que determinan su beneficio y, por ende, la base imponible. Una parte fundamental en este proceso es la valoración de las transacciones vinculadas, pues en ellas la determinación del valor de las operaciones no es el resultado de la oferta y demanda en el mercado, sino de una decisión ejecutiva de un administrador dentro del propio conglomerado.

Esta construcción teórica, denominada «precios de transferencia», fue aceptada como dogma durante casi un siglo, pese a que presenta algunos problemas. El fundamental es que las transacciones entre partes vinculadas pueden utilizarse para transferir beneficios fuera de las jurisdicciones donde el tipo de gravamen es alto, y represarlos en filiales en países de baja tributación. Este problema, que la OCDE bautizó con el acrónimo BEPS, es más agudo en modelos de negocio altamente digitalizados, donde eludir el gravamen en un país es más sencillo todavía, porque en estos modelos de negocio no es ni siquiera preciso tener activos fijos en los países del mercado, con lo cual simplemente no nace la obligación de formular cuentas separadas.

Desde que la OCDE publicara en 2013 el Plan de Acción de BEPS (2013), se trató de contener la denominada planificación fiscal agresiva, pero con un balance desigual: hubo relativos avances, pero nunca una solución definitiva. Debemos distinguir dos periodos: el primero, hasta 2017, durante el cual se revisó el Modelo de Convenio de Doble Imposición y las Directrices de Precios de Transferencia, y que a efectos contables se caracterizó por asumir una perspectiva conservadora aferrada al principio de plena competencia, trasunto fiscal del principio contable de entidad separada. Entonces se intentó asignar los beneficios a los territorios *donde se crea el valor*, pensando que esta noción era aprehensible mediante la contabilidad y los precios de transferencia, pero este empeño está condenado al fracaso por la falta de reconocimiento contable de los elementos con mayor potencial de generar valor en la economía del siglo XXI, es decir, los intangibles, elementos que están por definición ausentes de la contabilidad financiera, salvo que se hayan adquirido de terceros mediante precio (NIC 38). La falta de soporte contable de los intangibles, la porosidad de las reglas de precios de transferencia y el hecho de que no exista un mecanismo de control universal sobre la política de precios de transferencia de las multinacionales condujo a la sensación de que los esfuerzos de la primera etapa de BEPS fueron en gran medida baldíos.

El segundo periodo, entre 2018 y 2021, ha sido más abierto tras constatar que la noción de *donde se crea el valor* no sirvió para avanzar de verdad (FMI, 2019, p. 1) y que los problemas de trasvase de beneficios persisten pese a BEPS, como ha reconocido la propia OCDE⁴ y explica el Banco Mundial⁵. Ese fracaso ha abierto la puerta a propuestas más audaces que

⁴ La propuesta reconoce que las reglas actuales de precios de transferencia, incluso en su versión post-BEPS, se enfrentan a desafíos (OCDE, 2019, p. 6).

⁵ BEPS no soluciona por completo los problemas del trasvase de beneficios por multinacionales; sigue habiendo oportunidades para hacer planificación fiscal agresiva. A pesar de las Acciones de BEPS, todavía

se separan del principio de entidad separada para explorar sistemas de fiscalidad unitaria, ya sean puros (*unitary taxation* o *formulary apportionment*) o mixtos (sistemas basados en los precios de transferencia con componentes de distribución formularia). En estos sistemas la multinacional en su conjunto sería la entidad económica relevante –no las filiales o establecimientos permanentes en cada territorio– y la distribución de los beneficios entre territorios no se regiría ya por los precios de transferencia sino por mecanismos alternativos. El Reino Unido propuso utilizar el enfoque del beneficio residual para multinacionales cuya cadena de valor se apoya en la captura de datos de usuarios (HM Treasury, 2018); Estados Unidos propuso un esquema basado también en el beneficio residual para asignar bases a los intangibles de comercialización, y el Grupo de los 24 sugirió el método de la presencia económica significativa, que también se basa en un análisis del beneficio residual. El método del beneficio residual ha sido avalado por el FMI (2019)⁶, por el Banco Mundial (Clavey *et. al.*, 2019) y por la OCDE (2019) en los modelos de negocio altamente digitalizados.

La versión más reciente de la propuesta de la OCDE (2021) calcula el beneficio residual de la multinacional y lo reparte mediante una fórmula relacionada con las ventas en cada territorio⁷. Es un cambio fundamental porque, para exigir tributos sobre el beneficio de entidades multinacionales, especialmente las digitales como Amazon, Google, Facebook, Microsoft, TikTok o YouTube, pero también las demás⁸, no va a ser una condición ya que la multinacional tenga una filial o un lugar fijo de negocios en el territorio. Ahora, con tener una masa crítica de usuarios o clientes en un territorio, va a ser punto de conexión suficiente para obligar a la entidad a pagar impuestos al país⁹.

es posible desviar beneficios a entidades que, en cuanto tengan una estructura productiva mínima, apenas pagan impuestos. Una parte importante del beneficio se puede asignar a factores productivos que son muy móviles y que de hecho requieren muy poca capacidad de tomar decisiones (Clavey *et al.*, 2019, pp. 4 y 17).

⁶ «La eficiencia requiere que las rentas (ingresos por encima del rendimiento mínimo exigido por el inversionista) se graven en algún lugar» (FMI, 2019, p. 22).

⁷ En la versión anterior, de octubre de 2020, el parámetro era el número de usuarios. Es justo reconocer que utilizar la cifra de ventas significa una simplificación muy conveniente.

⁸ En la versión de 2020, el mecanismo de reparto del beneficio residual se aplicaba exclusivamente a las multinacionales digitales. Evidentemente, esto planteaba problemas de clasificación (¿se podría eludir el impuesto incluyendo operaciones no digitales?, ¿cuál sería el porcentaje de operaciones no digitales que permitirían eludir el impuesto, una operación, el 10 %, el 51 %?), así como de discriminación o pérdida de neutralidad (¿por qué gravar a las entidades digitales y no a otras que también generan beneficios sin activos fijos en el territorio?). La nueva versión de la OCDE ya no discrimina por tipo de actividad; solo se queda con el dato del umbral de facturación (20.000 millones de euros) y de rentabilidad (10% del EBITDA). Nos parece un cambio acertado.

⁹ No es la primera vez que la fiscalidad utiliza el concepto del beneficio residual. Durante la Segunda Guerra Mundial se usó en el Reino Unido y en Estados Unidos para fundamentar impuestos extraordinarios con que financiar el esfuerzo bélico, gravando el beneficio extraordinario respecto de las rentas previas a la confrontación, bajo el principio de que el beneficio bélico es menos legítimo que el prebélico. También en Australia se usó para justificar un gravamen especial a la industria extractiva minera. La base imponible eran los beneficios que exceden lo normal, entendiéndose por tal el rendimiento de los Bonos

Esta propuesta se discutió en el G20 durante 2020, pero fue bloqueada por Estados Unidos porque, como veremos en este artículo, el resultado de la aplicación del modelo es que las jurisdicciones de mercado donde haya una masa crítica de usuarios van a tener derecho a imponer gravámenes a la parte del beneficio residual que les corresponda. Es decir, impuestos que hasta ahora correspondían al país de la matriz o casa central van a ir a parar ahora¹⁰ a los países de mercado. Este es un resultado que Donald Trump no quiso aceptar bajo su filosofía de *America first*, pero su sucesor Joe Biden sí parece dispuesto a asumir, de acuerdo con las declaraciones de la secretaria del Tesoro Janet Yellen en la reunión de los ministros de Finanzas y gobernadores de Bancos Centrales del G20, de febrero de 2021 (G20 Information Centre, 2021), confirmada en reuniones posteriores del G7 y del G20, y ratificado con la propia publicación del Statement (2021). Si la propuesta de la OCDE llega a cristalizar en normas a partir del acuerdo del G20, en dos o tres años las multinacionales estarán obligadas a distinguir a efectos fiscales entre beneficios rutinarios y no rutinarios o residuales. Para ello tendrán que utilizar estados financieros consolidados, ocasionalmente partir de la contabilidad por segmentos (NIIF 8)¹¹, pero sobre todo mejorar la captación de información financiera relevante para poder cumplir con el nuevo régimen fiscal.

2. Beneficio ordinario y beneficio residual

Desde una perspectiva económica podemos definir el «beneficio residual» (BR) como aquel que excede de la rentabilidad normal de los factores de producción, capital y trabajo, que son los que generan el beneficio rutinario. En condiciones de competencia perfecta, los beneficios de las empresas se limitarían a esa retribución, digamos ordinaria, pero diversas circunstancias permiten obtener beneficios por encima de la retribución normal de los factores. Así ocurre cuando existen barreras de entrada en un mercado, por ejemplo, regulatorias, o bien barreras *de facto*, porque la naturaleza de la actividad sea tal que genere situaciones monopolísticas o cuasi monopolísticas, como ocurre con los intangibles en las empresas digitales (OCDE, 2015, p. 73). También surgen los beneficios no rutinarios cuando hay escasez de recursos, o cuando las empresas resuelven favorablemente la incertidumbre gracias a su buena organización o incluso a la intuición, o cuando asumen riesgos que finalmente no se materializan. En situaciones tales, las empresas van a obtener beneficios que exceden la tasa ordinaria de retorno sobre el capital.

del Tesoro. La propuesta actual parte de propuestas doctrinales, fundamentalmente anglosajonas, como Li (2002), Avi-Yonah *et al.* (2009), Schreiber y Fell (2017), Devereux y Vella (2018) o Devereux *et al.* (2019).

¹⁰ Si se aprueba finalmente, como todo parece indicar, en la cumbre del G20 de Roma en octubre de 2021.

¹¹ En la versión original de la OCDE, la contabilidad por segmentos (NIIF 8) era muy importante porque el régimen fiscal se aplicaba solo a actividades digitales, pero en la versión de 2021 ha desaparecido esa limitación, lo que ha reducido simultáneamente la utilidad de la contabilidad por segmentos para aplicar este impuesto.

A ese beneficio residual lo denominamos también «rentas económicas», «beneficio económico», «superbeneficio» o, simplemente, «rentas». Esa magnitud, que en la concepción del FMI son «los ingresos por encima del rendimiento mínimo exigido por el inversionista» (2019, p. 22), no es realmente un concepto nuevo; al contrario, tiene una larga tradición en la economía, remontándose hasta lo que Karl Marx denominaba *surplus profit*. De esta suerte, los «beneficios ordinarios» conforman una rentabilidad aceptable o normal, mientras que los «beneficios residuales» constituyen la verdadera renta económica (FMI, 2019, p. 42).

En teoría, por tanto, la distinción es fácil, pero en la práctica su aplicación puede tornarse un poco más complicada. Una forma eficaz de segmentar los dos tipos de beneficio sería pensar en la contratación de actividades con proveedores externos (*outsourcing*). Si un contratista principal subcontrata todas las prestaciones a que le obliga el contrato, la retribución a los subcontratistas equivaldría al beneficio rutinario, mientras que el remanente conformaría el beneficio puro o renta económica para el contratista. Pues bien, aun cuando no exista subcontratación, sería posible determinar el beneficio rutinario aplicando la técnica de los precios de transferencia, como vamos a ver posteriormente, y calcular la retribución ordinaria de los factores, lo que daría por diferencias el BR.

Un factor que ha contribuido a focalizar la atención de la OCDE en el BR como solución a los problemas de la fiscalidad societaria en el mundo digital es la alta concentración de estas rentas en un número relativamente corto de empresas multinacionales. Según el FMI, un tercio de todos los BR en el mundo está concentrado en el 1 % de las empresas más grandes, y en unas pocas economías: Estados Unidos, Reino Unido, Japón, China y Hong Kong (2019, p. 46). Esta concentración de multinacionales permitirá simplificar el impuesto digital y reducir los costes de administración¹². Sin embargo, como cabía esperar, no todo son ventajas: muchas empresas tienen rendimientos económicos negativos, y asignar esas pérdidas residuales a países donde la multinacional no tiene establecimiento permanente es mucho más difícil que asignar beneficios. Como vamos a ver más adelante, la solución a este problema es la compensación de pérdidas a futuro¹³.

En términos contables, el concepto de rentas económicas será la diferencia entre los ingresos totales y todos los costes, incluyendo aprovisionamiento, salarios, alquileres o cánones y las retribuciones al capital financiero, pero computando no solo las que correspondan a los fondos ajenos (intereses) sino también una retribución nocional a los fondos

¹² El estudio ha analizado datos de las 10.000 empresas más grandes del mundo y el reparto de las rentabilidades ordinarias entre 59 países. Los detalles del estudio se pueden consultar en FMI, 2019, pp. 85 a 88.

¹³ La solución propuesta por la OCDE es llevarlas hacia adelante. En consecuencia, las pérdidas producidas en un periodo no se imputarán a las jurisdicciones de mercado, sino que se dejará en una bolsa a nivel de grupo para ser compensadas en años sucesivos. Esta bolsa se administrará de forma separada de las reglas nacionales de compensación de pérdidas e incluirá reglas específicas para aplicar en caso de fusiones y adquisiciones y para reorganizaciones empresariales (2020, párrafo 415).

propios. Sin embargo, como vamos a ver en el supuesto práctico, a efectos fiscales es necesaria una regla más sencilla de calcular y de comprobar por las Haciendas. La solución que ha propuesto la OCDE es entender que solo surge beneficio residual si la proporción de beneficios antes de impuestos respecto de la cifra de negocios es superior a un porcentaje, que concretamente será el 10 %.

El concepto de BR ya se utiliza actualmente en uno de los métodos de precios de transferencia, concretamente en el de distribución de las ganancias, pero está inédito en la contabilidad financiera. Puesto que tiene relevancia para entender cómo el BR ha pasado a ser el eje vertebrador del régimen de las multinacionales digitales, dedicaremos un breve espacio a examinarlo.

3. El BR en el método de la división de beneficios

Las Directrices de Precios de Transferencia explican como utilizar el BR para dividir el beneficio entre partes vinculadas que realizan aportaciones demasiado complejas como para encontrar comparables, por ejemplo, cuando aportan intangibles muy difíciles de valorar. Sería el caso, por ejemplo, en que dos entidades se proponen desarrollar un algoritmo nuevo mezclando dos algoritmos existentes, cada uno de su propiedad respectiva. Dado que en tal situación será imposible encontrar comparables para esos intangibles¹⁴, y que ninguna de las dos partes realiza exclusivamente operaciones rutinarias o de escaso valor añadido (es decir, fácilmente comparables), no queda más remedio que dividir las ganancias por otro método. Este método consiste en identificar, en primer lugar, el beneficio que ha de distribuirse entre las empresas asociadas por las operaciones vinculadas en que participan (los «resultados conjuntos»). Posteriormente, se procede a la distribución de ese resultado común entre las empresas asociadas en función de criterios económicamente válidos, de forma que se aproximen a la distribución de beneficios que se hubieran previsto y reflejado en un acuerdo pactado en condiciones de plena competencia. Para ello existen distintos criterios económicos, pero especialmente dos: el análisis de aportaciones y el análisis residual, aunque no son necesariamente exhaustivos ni mutuamente excluyentes¹⁵.

El análisis residual, que es el que nos interesa, divide el resultado común procedente de la operación vinculada aplicando un razonamiento en dos fases. En la primera, se determina el beneficio básico o rutinario. Para ello, se atribuye a cada participante una remuneración de mercado por las aportaciones que haya realizado, siempre que no tengan carácter único, aplicando uno de los métodos tradicionales basados en las operaciones (precio comparable, coste incrementado, método del precio de venta o bien el método del margen neto

¹⁴ El valor de los algoritmos está precisamente en su exclusividad.

¹⁵ Directrices de Precios de Transferencia, OCDE (2017, párrafo 2.214).

operacional), tomando como referencia la contraprestación percibida por empresas independientes que realicen operaciones comparables. El beneficio (o pérdida) remanente es el beneficio no rutinario, superbeneficio o rentas económicas derivado de las aportaciones únicas y valiosas que efectúen los participantes, y que va a distribuirse entre las partes vinculadas atendiendo a un análisis de los hechos y circunstancias concurrentes, y a una clave de reparto que tenga sentido y que partes no vinculadas hubieran podido acordar. Este método de distribución del resultado se aplica con relativa frecuencia por empresas de sectores complejos y con ganancias relativamente altas, como fabricantes de tecnología o empresas farmacéuticas. Es particularmente útil cuando se trata de bienes intangibles, ya que estas transacciones son a menudo demasiado complejas para que se apliquen los otros métodos.

El éxito conceptual de este método, propuesto en 2014 en el contexto del Plan de Acción de BEPS e incorporado a las Directrices de Precios de Transferencia en 2017, ha fundamentado la utilización de un método análogo para repartir el BR de las multinacionales en una base mundial: determinar primero los beneficios rutinarios y calcular para ellos una retribución «normal» y repartir el excedente mediante una clave o fórmula basada en el número de usuarios.

4. El régimen fiscal de tributación de la economía digital en la propuesta de la OCDE

Efectivamente, el régimen¹⁶ de asignación de beneficios de las grandes multinacionales digitales a las jurisdicciones del mercado propuesto por la OCDE sigue el mismo proceso de dividir el beneficio en rutinario y residual, y distribuir el segundo mediante una fórmula basada en las ventas en cada territorio. La OCDE ha ido refinando este concepto en sucesivas ocasiones (por ejemplo, OCDE, 2019, luego *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Report on Pillar 1 Blueprint* (OCDE, 2020) y finalmente la Declaración sobre una Solución en Dos Pilares para Solucionar los Desafíos de la Economía Digital (OCDE, 2021).

De acuerdo con el régimen, las multinacionales que obtengan ingresos importantes en países donde no tengan presencia física estarán sujetas a (1) nuevas reglas de nexo que les obligarán a tributar en numerosos países donde ahora no tienen que hacerlo y (2) reglas de distribución de beneficios que les obligarán a computar las ventas en dichos territorios¹⁷. La propuesta de la OCDE, además, se acompasa con las normas tradicionales de precios de transferencia mediante un mecanismo de aplicación en dos niveles¹⁸:

¹⁶ Denominamos «régimen» a la propuesta de la OCDE para redistribuir el beneficio residual entre países en función del número crítico de usuarios porque es un conjunto de normas o reglamentos para disciplinar la materia.

¹⁷ El número de usuarios en versiones anteriores de la propuesta de la OCDE.

¹⁸ Otra simplificación acaecida entre 2020 y 2021 es que en la versión original había otro nivel, el Importe C, que consideraba las cantidades *adicionales* que la hacienda pueda descubrir por actividades de control.

1. Importe A. El beneficio residual se atribuye a las jurisdicciones de mercado usando una fórmula de distribución basada en el volumen de operaciones¹⁹.
2. Importe B. Se atribuye una retribución fija a las funciones básicas de promoción y distribución que tengan lugar en la jurisdicción.

De este mecanismo de aplicación en dos niveles, vamos a centrarnos en la parte más novedosa y con mayor interés desde el punto de vista contable: la relativa al «Importe A». El análisis lo realizamos siguiendo los elementos estructurales del régimen tributario.

A. Ámbito subjetivo

La nueva obligación tributaria recaerá sobre multinacionales cualquiera que sea su actividad²⁰, que facturen más de 20.000 millones de euros²¹ y tengan una rentabilidad superior al 10 % del EBITDA. Para definir «entidades multinacionales» tendremos que estar a la legislación mercantil, es decir, a un grupo consolidable establecido en dos o más países.

En la versión 2020 del régimen fiscal, se pedía además que las actividades comprendidas dentro del régimen de multinacionales digitales fuesen de dos tipos: Servicios Digitales Automatizados (SDA) o bien Negocios de Cara al Consumidor (NCC). La versión 2021 ha ampliado

Este nivel ha desaparecido porque era una invitación a la competencia entre administraciones a la hora de aplicar el régimen y, por ende, un semillero de conflictos tributarios.

¹⁹ Al importe a distribuir la OCDE lo denominó «Importe A». Nos gustaría más que hubiera conceptualizado un poco, y le hubiera bautizado como «beneficio residual global», o algo parecido, pero no fue así. En consecuencia, por motivos prácticos utilizaremos indistintamente el nombre oficial «Importe A» o designaciones más descriptivas.

²⁰ Vid. nota 8 *supra*.

²¹ Otra diferencia fundamental entre la versión de 2020 y la actual es que el umbral de aplicación por volumen de operaciones ha subido desde 750 millones de euros a 20.000 millones. La cifra de 750 millones de euros, que todavía se conserva para el Pilar 2 (impuesto mínimo mundial) tiene que ver con la Declaración País-por-País (Modelo 231), exigible en España con base en lo dispuesto en los artículos 13 y 14 del Reglamento del impuesto sobre sociedades y en otros países de la OCDE y del Marco Inclusivo de BEPS siguiendo los dictados de la Acción 13 de BEPS. Nótese que la Declaración País-por-País tiene propósitos y alcance diferentes del régimen que aquí exploramos. El Modelo 231 es un simple estadiillo de información, que sirve para facilitar el análisis de riesgos por parte de las Administraciones tributarias, pero no conlleva, a diferencia del régimen que estudiamos, obligación tributaria de carácter pecuniario o material. Otra diferencia fundamental es que el Modelo 231 reporta una distribución geográfica basada en los países donde la multinacional tiene presencia física, mediante filiales o establecimientos permanentes, siendo indiferente al respecto dónde se ubiquen los usuarios. En el régimen del Importe A, por el contrario, lo único que importa es la cifra de ventas, siendo indiferente la presencia en el territorio de infraestructura de negocios. Obviamente, existe un área común, en aquellos países donde la multinacional tenga presencia física y masa crítica de usuarios. Por lo demás, conforman mapas de generación de valor que son complementarios y sirven para entender la cadena de valor de la empresa.

el ámbito de aplicación a cualquier tipo de multinacional, sea digital o no, y a cualquier tipo de actividad²², haciendo irrelevante la distinción entre SDA, NCC y otro tipo de operaciones.

B. Existencia del beneficio residual

Un punto clave en la aplicación del régimen de reparto es la propia existencia de beneficio residual. La contabilidad financiera no calcula hoy por hoy el BR o renta económica, porque no está entre sus finalidades, pero sí puede suministrar los datos para hacerlo. La existencia de beneficio residual se puede deducir de los estados financieros de la entidad, comparando los ingresos totales con todos los costes, incluyendo aprovisionamiento, salarios, alquileres o cánones y las retribuciones al capital financiero, pero computando no solo las que correspondan a los fondos ajenos (intereses) sino también una retribución nocional a los fondos propios. El resultado, positivo o negativo, es la renta económica. Una forma alternativa de calcularlo sería determinar el capital promedio de la empresa (en una forma simplificada, activo en el balance de cierre menos activo en el balance inicial y dividido por dos) y aplicarle una tasa de rentabilidad normal en el mercado. Ambos métodos deberían dar el mismo resultado, aunque la dificultad radicaría en determinar una tasa válida de rendimiento al capital, físico y financiero, un elemento –el coste de oportunidad de los fondos propios– que además carece de soporte contable y es muy dependiente de cómo se defina y de la coyuntura económica²³.

Para simplificar y dar seguridad jurídica, la solución que ha propuesto la OCDE es entender que solo existe beneficio residual si la proporción de beneficios antes de impuestos respecto de la cifra de negocios es superior a un umbral, concretamente el 10 % de las ventas²⁴.

No obstante, los estados financieros de cada una de las entidades integradas en un grupo van a ser el punto de partida para el análisis en dos tramos: (a) beneficio ordinario, que tributará en el país donde se ubiquen las actividades productivas; y (b) superbeneficio, a repartir mediante una clave entre los territorios donde se produzcan las ventas. Implemen-

²² La OCDE se fijaba en estos dos tipos de actividad porque son las actividades susceptibles de generar rentas importantes sin tener establecimientos permanentes con carácter físico en el territorio. El primer concepto (SDA) trataba de capturar la lógica de la contribución de valor por los usuarios mientras que el segundo (NCC) capturaba la contribución al valor de los intangibles de comercialización en un mercado. La propuesta del *Blueprint* de 2020 contenía una serie de provisiones para delimitar SDA y NCC que obviamente ahora son superfluas.

²³ Por ejemplo, la rentabilidad de la deuda pública en la actualidad está muy próxima a cero.

²⁴ El párrafo 509 del documento de la OCDE (2020) calculaba cuántas entidades estarían sometidas al régimen si el umbral mínimo de rentabilidad fuera el 8 %, 10 %, 15 %, 20 % o 25 %. Partiendo de un umbral de rentabilidad del 10 % respecto de los ingresos y del umbral, que a la sazón eran 750 millones (no 20.000, como es ahora), 780 grupos multinacionales quedarían sujetos al régimen del Importe A, lo cual representaba el 35 % de los grupos obligados a presentar información país-por-país. Haber elevado el umbral hasta 20.000 millones significa que el número de multinacionales obligadas se queda en apenas un centenar.

tar este régimen fiscal será relativamente sencillo porque las multinacionales han integrado los precios de transferencia en sus sistemas de información contable²⁵. Por consiguiente, generalmente partiremos de los estados financieros, pero pueden surgir dificultades cuando dos o más entidades del grupo estén obligadas a utilizar distintos estándares contables por los países donde estén radicadas. Una puede utilizar, por ejemplo, las NIC-NIIF y otra los GAAP de su jurisdicción (si se trata, por ejemplo, de Estados Unidos o Japón). Una solución sería exigir a todo el grupo que formule cuentas siguiendo el estándar de la matriz, aunque esto añadiría complejidad y costes.

C. Prorrata de los beneficios residuales y segmentación

En la versión del *Blueprint* de 2020, el siguiente paso era dividir los beneficios de la multinacional en tres bloques. El primero sería el de las actividades sometidas al régimen en concepto de SDA. El segundo, el de las actividades sometidas al régimen el concepto de NCC. El tercero se integraría por las demás actividades no sometidas al régimen. Las actividades no sometidas al régimen se segmentaban porque, al no ser digitales, la parte de beneficio correspondiente a las mismas no entraría en la base de reparto para los países del mercado. Las otras dos se segmentaban porque las claves de atribución y los puntos de conexión podían ser diferentes. Evidentemente, esta segmentación generaba unos altos costes de aplicación y bastante inseguridad jurídica, por lo que la OCDE terminó por aplicar el régimen a cualquier tipo de actividad²⁶.

En la versión de 2020, con división en lotes, era relevante uno de los estándares de las normas internacionales de información financiera. Se trata de la NIIF 8, «Información financiera por segmentos» (IFRS, 2006), que establece las políticas de información de la empresa sobre los diferentes tipos de productos y servicios que elabora y los entornos económicos en los

²⁵ En puridad, el valor contable podría diferir de las reglas de valoración en precios de transferencia, en cuyo caso las entidades contabilizarían por el valor *ex contractu*, y ajustarían esos valores a los precios de transferencia no en las cuentas, sino en la declaración del impuesto. Sin embargo, en la práctica, las multinacionales evitan negociar precios de transacción que no estén dentro de un rango de mercado, en primer lugar por simplificar la gestión, y en segundo lugar para no dar a las Haciendas argumentos para una posible regularización.

²⁶ En la división en lotes pensada en 2020, idealmente cabía utilizar la contabilidad de costes y otros métodos de valoración basados en flujos de caja y similares para hallar una delimitación precisa de ingresos y los gastos de cada lote. Para ello la contabilidad de costes tenía que ser fiable, con datos comprobables y suficientemente desagregados. Una alternativa en ciertos casos podría haber sido un análisis a partir del descuento de flujos de caja de las distintas partes del conglomerado multinacional, aunque la fiabilidad de este criterio dependería del empleo de un tipo de descuento apropiado, basado en las referencias existentes en el mercado. Como se ve, era un terreno muy resbaladizo y abierto a la discusión. Afortunadamente, la eliminación del requisito objetivo de «actividades digitales» ha supuesto un alivio importante, ya que todas las actividades de la multinacional van a estar sujetas al régimen especial, no existiendo por ende ninguna razón para prorratear los beneficios por actividad.

que opera, con el fin de ayudar a los usuarios de los estados financieros a entender mejor el rendimiento de la empresa en el pasado, evaluar sus rendimientos y riesgos, y realizar juicios más informados acerca de la empresa en su conjunto. Es muy difícil lograr esos objetivos examinando cuentas anuales clásicas de una empresa multinacional que esté diversificada por líneas de negocio o geográficamente, en consecuencia la información segmentada se considera necesaria para satisfacer las necesidades de los usuarios de los estados financieros.

Esta norma es de obligado cumplimiento para las empresas cuyos títulos de capital o deuda coticen públicamente, y aconsejable para las que elaboren estados financieros de acuerdo con las normas internacionales de contabilidad, pero cuyos títulos no se coticen en mercados organizados. Puede ser obligatorio reportar por segmentos de negocio, segmento geográfico o por ambos tipos de segmento. Según la NIIF 8, los factores que sirven para identificar los segmentos sobre los que debe informarse son segmentos por productos y servicios, por zonas geográficas, por marcos normativos o con arreglo a una combinación de factores operación.

La entidad debe revelar los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes externos por cada producto y servicio, o por cada grupo de productos y servicios similares, salvo cuando no disponga de la información necesaria y su costo de obtención resulte excesivo, en cuyo caso se indicará este hecho. Los importes de los ingresos de las actividades ordinarias presentados se basarán en la información financiera utilizada en la elaboración de los estados financieros de la entidad.

Para la información geográfica, salvo cuando no se disponga de la información necesaria y su coste sea excesivo, la norma obliga a revelar los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes externos en dos segmentos básicos:

- a) Atribuidos al país de domicilio de la entidad.
- b) Atribuidos, en total, a todos los países extranjeros en los que la entidad obtenga ingresos de las actividades ordinarias. Cuando los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes externos atribuidos a un país extranjero en particular sean significativos, se los revelará por separado. Una entidad revelará los criterios de asignación, a los distintos países, de los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes externos.

Evidentemente, la decisión de someter al impuesto todos los ingresos de la entidad quita importancia a la NIIF 8. No obstante, la segmentación por productos y servicios, obligatoria para las entidades cotizadas o que, sin estarlo, formulen cuentas según las NIIF, todavía puede ser útil en algunas circunstancias, como expresamente reconoce la OCDE en el *Statement* de 2021, pero no tendrá ya la crucial importancia que tenía en la versión compleja del *Blueprint* de 2020.

Una norma semejante a la NIIF 8 es el ASC 280-10, «*Segment Reporting*». Esta norma forma parte del corpus de los US GAAP aunque, a diferencia con la NIIF 8, se inclina por

una información segmentada con base en productos y servicios, más que en áreas geográficas. Ante esta situación las empresas tecnológicas, que son fundamentalmente americanas, presentan una información limitada a grandes áreas geográficas que contienen numerosos países. En la actualidad, el Consejo Normativo de la Contabilidad Financiera (FASB) norteamericano prepara una actualización a esta norma. No busca una reforma fundamental a los principios y reglas, simplemente mejorar los criterios de agregación para formar los segmentos y los criterios de divulgación (FASB, 2021).

Otro problema que se daba entre la contabilización por segmentos según la NIIF 8 y el régimen especial de las multinacionales digitales es que era posible que los segmentos que aplique la empresa no correspondan con la triple clasificación de SDA, NCC y otros negocios no comprendidos en el ámbito de aplicación del régimen. Mucha importancia tiene, obviamente, a los efectos de la nueva obligación la segmentación geográfica. Sin embargo, hasta la fecha, las grandes multinacionales no están generalmente segmentando a nivel de país sino de región o subregión, porque una segmentación excesiva impide entender bien el negocio en sus segmentos. No obstante, es posible que a partir de que entre en vigor la nueva obligación las multinacionales empiecen a segmentar a nivel de país, por lo menos de aquellos países donde tenga nexos o punto de conexión, pues ahí se genera también un riesgo fiscal.

En cualquier caso, hay que distinguir las obligaciones derivadas de la NIIF 8 y la ASC 280 (y de normas similares en los GAAP de Japón, China, etc.), que se exigen para el beneficio de los inversores, de las obligaciones de información del Importe A, que son obligaciones tributarias. El área que tienen en común es la utilización de los sistemas de información financiera de la empresa para extraer los datos relevantes para la segmentación. Otra razón para haber preferido la simplificación es el secreto comercial: la triple clasificación de actividades que había en el *Blueprint* de 2020 es más detallada que lo que las multinacionales querían publicar por temor a ser demasiado transparentes en un entorno empresarial altamente competitivo. La única razón que llevaría a una divulgación de información geográfica muy detallada sería la del riesgo fiscal en los países, algo que en la situación actual no podemos calcular.

D. Conexión con el territorio

La conexión o nexo con el territorio es un presupuesto fáctico para atribuir jurisdicción tributaria activa al país de mercado. A diferencia de la concepción tradicional, que identificaba el nexo con un lugar fijo de negocios, en la era digital las reglas de nexo son necesariamente más amplias. En particular, la regla de nexo se basa en la *Presencia Económica Significativa* (PES), entendiéndose por tal la capacidad que tiene una multinacional de participar en la vida económica de un país de mercado de forma activa y sostenida, que va un poco más allá de la mera conclusión de ventas. Esta regla de nexo PES se aplica exclusivamente a este régimen fiscal y, por tanto, no tiene incidencia sobre otros regímenes tributarios en impuestos directos e impuestos indirectos, aduaneros o cualquier otra norma fiscal o mercantil.

La PES se genera cuando las ventas superan un umbral, distinto para cada tipo de actividad. En la versión de 2021, el umbral es la cifra de 1.000.000 de euros de ventas por año. No obstante, para países más pequeños, entendiéndose por tales los que tengan un PIB inferior a 40.000 millones de euros, la cuantía del umbral se reduce a la cuarta parte: 250.000 euros.

E. Reglas de origen

En la concepción del *Blueprint* de 2020, la conexión con un territorio la daban en última instancia los usuarios, es decir, las *personas*. Como sabemos, esa idea se ha descartado en favor de un concepto más simple de aplicar como son las ventas en un territorio, esto es: la *facturación*. En cualquier caso, se necesitan reglas de origen (en terminología de la OCDE, *sourcing rules*) para vincular ventas con jurisdicciones de mercado. Puesto que sigue siendo un presupuesto del régimen vincular ventas y territorio, hay que buscar un equilibrio entre la precisión y la limitación de los costos indirectos. En la versión del *Blueprint* la conexión era un grave problema, porque encontrar el vínculo entre la renta y los territorios a través de los usuarios del negocio era un ejercicio que desbordaba ampliamente los límites de la información financiera, que hubiera obligado a realizar grandes inversiones en tecnología de la información para las multinacionales que no sistematicen y conserven esta información actualmente, con miras, por ejemplo, a la analítica de su modelo de negocios para mejorar constantemente. Además, las reglas de origen debían ser suficientemente sencillas como para armonizar las exigencias de la seguridad jurídica para las multinacionales y la verificabilidad por las Administraciones tributarias. De nuevo, la simplificación al manejar exclusivamente la facturación por país es una novedad que no podemos sino saludar²⁷.

La multinacional necesitará en cualquier caso un marco de control interno relativo a la determinación de las ventas por territorio, pero al nivel sistémico, es decir, no se espera que la multinacional contabilice o recopile información de las reglas de origen respecto de todas y cada una de las transacciones. Bastará con establecer un marco de control interno robusto que sirva para que las autoridades tengan confianza a la hora de realizar auditorías y tengan una muestra suficiente de ejemplos que demuestren que el marco de control sobre reglas de origen funciona adecuadamente.

Sería excesivamente prolijo entrar ahora en las particularidades de las reglas de origen en el documento de la OCDE. En todos los casos se utilizan como indicadores (*proxies*) los

²⁷ En el régimen anterior, había que fijar normativamente los principios que aplicar a cada tipo de renta, con una lista de los indicadores específicos para aplicar ese principio. Por ejemplo, si se trata de venta directa de bienes de consumo, el principio sería «lugar donde se produce la entrega final de los bienes al consumidor» y un indicador aceptable sería la tienda física donde se produce la distribución, o bien la dirección de envío al cliente. Los indicadores debían organizarse jerárquicamente, de forma que la multinacional normalmente utilizaría el primer indicador en la jerarquía, pero, si no era el más adecuado, podría usar un indicador alternativo. Este enfoque aseguraba que hubiera suficiente flexibilidad para poder acomodar las diversas formas que utiliza la multinacional para recopilar información.

siguientes elementos técnicos: datos de geolocalización, dirección IP, puerto VPN, perfiles de usuario, dirección de facturación u otros medios de identificación.

F. Determinación de la base tributaria. Ajustes

Ya sabemos que el importe a distribuir o «Importe A» se computa utilizando la contabilidad financiera del grupo consolidado como punto de partida, y no las cuentas individuales. Esta regla tiene la ventaja de que la base fiscal queda al margen de las operaciones vinculadas y, además, en los grupos multinacionales grandes las cuentas han sido auditadas y, por tanto, son una fuente de información generalmente fiable para las Administraciones tributarias. El estándar contable de las cuentas financieras consolidadas será el que aplique el grupo efectos mercantiles. Sin embargo, como la multinacional muchas veces va a abarcar entidades residentes en territorios sujetas a distintos estándares, tendrá que asegurarse de que los resultados que producen son consistentes y comparables; de lo contrario tendrá que hacer ajustes. Estos ajustes derivados de la utilización de estándares diferentes son puramente contables (*book-to-book*), y hay que diferenciarlos de los ajustes fiscales (*book-to-tax*), destinados a evitar distribuir beneficios que a efectos fiscales no existen o que deben tener otro importe.

Los ajustes contables (*book-to-book*) surgen porque las multinacionales pueden tener filiales en países con estándares contables diferentes, por lo que pueden estar contabilizando el beneficio bajo dos o más conjuntos de reglas diferentes, lo que podría llevar a ajustes de armonización si las diferencias fueran importantes. En la práctica, sin embargo, en la mayoría de los casos las cuentas financieras consolidadas estarán preparadas de acuerdo con los principios generalmente aceptados en Estados Unidos (US GAAP), o mediante las NIC-NIIF, que producen resultados comparables o equivalentes²⁸. Además, la OCDE recomienda no practicar ajustes de armonización para dar cuenta de diferencias entre distintas normas contables si esto produce gran complejidad²⁹, aunque sí encomienda a las multinacionales hacer un seguimiento de las diferencias para asegurarse de que no incluya un sesgo a largo plazo.

²⁸ Se admiten también otras normas contables, siempre que su uso esté permitido por el regulador contable en la jurisdicción de referencia y su uso no resulte en diferencias o distorsiones materiales al calcular el Importe A. Los párrafos 420 a 423 (OCDE, 2020) detallan el número de grandes multinacionales que preparan cuentas bajo cada uno de los estándares contables.

²⁹ Diseñar reglas al efecto sería extremadamente complejo, ya que el nivel de discrepancia entre los estándares contables varía ampliamente en función de la industria e incluso entre un grupo multinacional y otro. Algunos ejemplos de ajustes serían revertir las correcciones de valor por deterioro, porque las NIIF requieren que los ajustes por deterioro se deshagan cuando la razón del deterioro ya no sea relevante, a excepción del fondo de comercio. Sin embargo, otras normas contables pueden no permitir la reversión de ciertos deterioros, por ejemplo de inventarios o de activos de larga duración. Esto podría dar lugar a diferencias temporales, que en algunos casos serían permanentes dependiendo de cuánto tiempo permanecen en el activo los elementos deteriorados y también del ciclo mercantil, pues este tema afecta más a entidades con ciclo de negocio más largo. También hay diferencias en la clasificación de activos financieros entre distintas normas contables que pueden llevar a distintas clasificaciones de los activos financieros

En cuanto a ajustes fiscales (*book-to-tax*), con el fin de facilitar la administración del impuesto, se propone que el número de ajustes fiscales sobre los libros contables para determinar el beneficio antes de impuestos (BAI) sea limitado y que busque alinear la base fiscal de la del Importe A entre los miembros del Marco Inclusivo. Los ajustes fiscales serán, por consiguiente (a) excluir el gasto del impuesto sobre sociedades para que lo que se reparta sea el BAI; (b) eliminar los ingresos por dividendos y las plusvalías o minusvalías producidas por acciones, porque la exención de la participación existe en la mayoría de países del Marco Inclusivo³⁰, y (c) eliminar los gastos no deducibles en el impuesto sobre sociedades en la mayoría de los miembros del Marco Inclusivo, como las multas o sanciones o los sobornos pagados.

De este modo, hallamos el BAI del grupo, pero no estamos todavía ante la base de distribución o Importe A. La razón es que no todo el BR se origina por los usuarios en los países de mercado. Al contrario, una parte importante de usuarios se ubica en el país de la casa matriz (como se evidencia en la NIIF 8, contabilidad de segmentos) y otra parte importante del BR no responde a contribuciones de los usuarios sino a factores productivos como los intangibles de comercialización, el capital o el riesgo, que también son atribuibles al país de la matriz.

Determinar con precisión el importe generado por usuarios foráneos sería posible, de nuevo, utilizando la contabilidad de costes y los cálculos elaborados para la segmentación de la NIIF 8, pero supondría una gran complejidad en el cálculo, una peligrosa brecha de riesgo, porque las múltiples Administraciones tributarias potencialmente concernidas seguramente discutirían estos cálculos, y un elevado coste de presión fiscal indirecta. Para evitar esos problemas, la OCDE propone simplemente aplicar un coeficiente a los BR ajustados, concretamente, entre el 20 y el 30 %³¹.

G. Compensación de pérdidas

Las pérdidas suponen un problema porque los países en desarrollo no tendrán ningún inconveniente en recibir bases imponibles positivas, pero si la multinacional tuviera pérdidas residuales, sería poco aceptable políticamente que tuvieran que retornar impuestos de años pasados. Para evitar esto, cuando existan pérdidas, se llevarán hacia adelante. En

y originar diferencias permanentes en los beneficios. Por ejemplo, en algunas normas contables la forma legal de un instrumento de deuda es la que determina fundamentalmente la clasificación. Sin embargo, en las NIC-NIIF, no es la clasificación legal sino la naturaleza de los flujos de caja del instrumento y el modelo de negocio en la gestión de los instrumentos la que determina la clasificación del activo financiero.

³⁰ Dado que las reglas de exención de dividendos, conocidas como exención de la participación, existen en muchos países, el Marco Inclusivo recomienda eliminar las rentas y plusvalías derivadas de la participación en acciones también del Importe A. Todavía se discuten aspectos concretos de esta exención, por ejemplo el porcentaje mínimo de participación o el periodo mínimo de tenencia exigibles. Igualmente, si los ingresos no se computan, deben excluirse los costos de administración de estas participaciones.

³¹ En la fecha de cierre de este artículo, el 18 de septiembre de 2021, el porcentaje preciso está sin determinar.

consecuencia, las pérdidas producidas en un periodo en el grupo o en un segmento no se imputarán a las jurisdicciones, sino que se dejará en una bolsa a nivel de grupo para ser compensadas en años sucesivos. Esta bolsa se administrará de forma separada de las reglas nacionales de compensación de pérdidas e incluirá reglas específicas para aplicar en caso de fusiones y adquisiciones y reorganizaciones empresariales.

H. Reglas de reparto

Determinado el Importe A o beneficio residual mundial, la última parte de los cálculos consiste en asignarlo a territorios concretos. En la versión de 2021 esto es sencillo porque el punto de conexión son las ventas en el territorio. Las jurisdicciones de mercado recibirán un porcentaje del beneficio residual siempre que exceda de un umbral mínimo de rentabilidad acordado según una fórmula.

I. Contabilidad del impuesto

Un tema importante es la eliminación de la doble imposición. El cálculo del Importe A se produce en un momento posterior a la determinación de las cuentas anuales de la multinacional y de todas sus filiales, y, por tanto, todo el beneficio del conglomerado habrá generado ya tributos aplicando las reglas nacionales en cada jurisdicción. Superponer las reglas de origen y de nexos para gravar el BR significa someter de nuevo a tributación a las mismas rentas, lo que daría lugar a la doble imposición si no se incluyesen en el régimen reglas para minorar las bases determinadas inicialmente con arreglo a las reglas nacionales, que básicamente siguen la normativa de precios de transferencia e ignoran las reglas del Importe A. Estas reglas de ajuste fiscal son muy prolijas y no hay espacio para analizarlas aquí³². Sin embargo, sí debemos analizar los efectos sobre la contabilidad del impuesto. Desde esta perspectiva, procederá un ajuste permanente a la partida «Gasto por el impuesto sobre sociedades» allí donde las reglas de eliminación de la doble imposición produzcan diferencias con la determinación por las reglas nacionales. Estas diferencias se darán normalmente en la contabilidad de la matriz, aunque cabe que aparezcan también a nivel de las filiales, porque ni en un caso ni en el otro se ha tenido en cuenta la determinación del BR y su atribución a los países de los usuarios. Estas diferencias serán permanentes y deberemos explicar el ajuste en la memoria. A nivel de todo el grupo consolidado seguramente no habrá diferencias, porque la cuota global del impuesto sobre beneficios debería ser la misma, ya que todo el BR que se grave en los países de mercado va a dejar de gravarse en la matriz, pero la existencia de tipos de gravamen diferenciales, evidentemente no armonizados, puede producir variaciones en la cuantía final de la partida de gasto por impuesto directo, las cuales deberán ser analizadas en la memoria.

³² En el *Blueprint* de la OCDE (2020) ocupan desde el párrafo 556 al 648.



5. Supuesto práctico: Apple, Inc.

A continuación, aplicaremos el régimen tributario de multinacionales a la multinacional norteamericana Apple, Inc. con sede en Cupertino, California. Utilizamos las cifras auténticas de los estados financieros de la multinacional, que en un ejercicio de transparencia pública en su página web (Apple, Inc., 2020), y les aplicamos las nuevas reglas bajo la hipótesis de que estuvieran vigentes en la actualidad. Como el régimen no está todavía fijado legalmente, en ocasiones hacemos asunciones sobre umbrales, porcentajes y otras cifras que en el régimen definitivo podrían ser diferentes. No obstante, creemos que el ejercicio tiene una utilidad didáctica y que pone de manifiesto las potenciales dificultades de aplicación.

En este ejercicio calculamos el BR a repartir (Importe A) a partir de los estados financieros consolidados (versión condensada) reportados en el ejercicio fiscal finalizado en septiembre de 2020, que son los siguientes:

Balance de situación^{33, 34}

ACTIVO CORRIENTE	Sep. 2020	Sep. 2019
Caja y equivalentes	38.016	48.844
Valores negociables	52.927	51.713
Clientes (cuentas comerciales a cobrar)	16.120	22.926
Existencias	4.061	4.106
Cuentas a cobrar no comerciales	21.325	22.878
Otros activos corrientes	11.264	12.352
Total activos corrientes	143.713	162.819
ACTIVO FIJO		
Valores negociables	100.887	105.341



³³ Nótese que las partidas del balance están ordenadas siguiendo la convención de los US GAAP que, al contrario de nuestra convención contable, lista en primer lugar los activos y pasivos más líquidos, dejando para el final los menos líquidos.

³⁴ Cifras en millones de dólares USA.



ACTIVO CORRIENTE	Sep. 2020	Sep. 2019
▶		
Inmovilizado (planta y equipo)	36.766	37.378
Otros activos no corrientes	42.522	32.978
Total activos no corrientes	180.175	175.697
TOTAL ACTIVO	323.888	338.516
PASIVO CORRIENTE	Sep. 2020	Sep. 2019
Proveedores (cuentas comerciales a pagar)	42.296	46.236
Otros pasivos corrientes	42.684	37.720
Ingresos diferidos	6.643	5.522
Papel comercial	4.996	5.980
Deudas a corto	8.773	10.260
Total pasivo corriente	105.392	105.718
PASIVO NO CORRIENTE		
Deudas a largo	98.667	91.807
Otras deudas no corrientes	54.490	50.503
Total pasivo no corriente	153.157	142.310
TOTAL PASIVOS	258.549	248.028
PATRIMONIO NETO	Sep. 2020	Sep. 2019
Capital	50.779	45.174
Reservas	14.966	45.898
Otras ganancias/pérdidas acumuladas	-406	-584
Total patrimonio neto	65.339	90.488
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	323.888	338.516



Cuenta de resultados

	Sep. 2020	Sep. 2019
Ventas netas		
Productos	220.747	213.883
Servicios	53.768	46.291
Total ventas netas	274.515	260.174
Coste de ventas		
Productos	151.286	144.996
Servicios	18.273	16.786
Total coste de ventas	169.559	161.782
Margen bruto	104.956	98.392
Gastos de explotación		
I+D	18.752	16.217
Gastos generales, comerciales y de administración	19.916	18.245
Total gastos de explotación	38.668	34.462
Resultado de explotación	66.288	63.930
Otros ingresos/gastos netos	803	1.807
Resultado antes de provisión para impuestos	67.091	65.737
Provisión para impuestos	9.680	10.481
Resultado neto	57.411	55.256

También contamos con la siguiente de la distribución de los ingresos por zonas geográficas y productos.

Ventas netas por área geográficas	Sep. 2020	Sep. 2019
América	124.556	116.914
Europa	68.640	60.288



Ventas netas por área geográficas	Sep. 2020	Sep. 2019
▶		
China	40.308	43.678
Japón	21.418	21.506
Resto Asia y Pacífico	19.593	17.788
Total ventas netas	274.515	260.174

Ventas netas por productos y servicios	Sep. 2020	Sep. 2019
iPhone	137.781	142.381
Mac	28.622	25.740
iPad	23.724	21.280
Hogar y accesorios	30.620	24.482
Servicios	53.768	46.291
Total ventas netas	274.515	260.174

A. Ámbito subjetivo

La entidad tiene una cifra de negocios de 274.515 millones de dólares. Al superar el umbral de 20.000 millones de euros, está incluida dentro del ámbito subjetivo y obligada a formular los cálculos por este régimen fiscal.

B. Ámbito objetivo

Como sabemos, en la versión del *Blueprint* de 2020, se distinguía entre actividades digitales y no digitales, pero este requisito de actividad se descartó en la versión de 2021 por excesivamente complejo, quedando todas las rentas de la entidad sujetas, con independencia de cuál sea el origen o la actividad que las genera. El supuesto práctico ilustra muy bien el problema de la complejidad. Como vemos en el desglose de la contabilidad por segmentos, la entidad obtiene rentas de servicios y de la venta de cuatro productos: iPhone, Mac, iPad y línea de hogar y accesorios. En cuanto a los servicios, se reportan por Apple en un único concepto, pero para aplicar la versión compleja, la de 2020, necesitaría saber cuáles son SDA (por ejemplo, Apple TV+, Música, juegos o Apple Arcade y iCloud),

y separarlos de los servicios personalizados, como serían las reparaciones de dispositivos en las tiendas, que no entrarían dentro del ámbito de aplicación.

C. Determinación del beneficio residual

Como hemos visto en el epígrafe anterior, además de que la entidad supere el umbral absoluto de 20.000 millones de facturación, debe tener superbeneficios o beneficios residuales. Concretamente, su BAI tiene que superar el 10 % de la cifra de ventas. En nuestro caso, ponemos los 67.091 millones de BAI en relación con los 274.515 millones de volumen de operaciones. El resultado es el 24,44 %, cociente que supera el 10 % y que, por tanto, determina la existencia de BR a efectos de la aplicación del régimen.

Una vez determinado que la entidad tiene beneficio residual, procedemos a clasificar el beneficio contable en dos magnitudes: el beneficio rutinario (que va a tributar en la jurisdicción donde esté sita la matriz) y el beneficio residual o no rutinario, que se va a repartir entre la jurisdicción donde resida la entidad principal de la multinacional y todos los países donde tenga ventas significativas (superiores a 1.000.000 de euros o 250.000, según los casos). De ese residual, a los países del mercado les corresponderá entre un 20 y un 30 % (OCDE, 2021, p. 2), mientras que al país de la matriz le corresponderá el resto del residual³⁵.

En una tabla:

		Tributa en
Beneficio antes de impuestos	67.091	
10% rutinario	6.709,1	Sede de la matriz
90% no rutinario	60.381,9	75% en sede de la matriz: 45.286,425
		25% en países del mercado (1): 15.095,475

(1) El *Statement* de la OCDE no define el porcentaje concreto, lo deja entre el 20 y el 30%. En nuestro caso, tomaremos el 25 % del residual como la base de reparto.

A efectos de comparación, podemos utilizar la información financiera para calcular el beneficio rutinario, entendido como aquel que retribuye adecuadamente a los activos. Para

³⁵ Esto es así porque se entiende que la participación de los usuarios no es el principal elemento de creación de valor, está la estrategia empresarial, su equipo directivo, los activos físicos y de conocimiento y otros elementos diferenciadores, que se vinculan a la entidad principal en su residencia y no a los consumidores.

este ejercicio, consideraremos un coste medio ponderado de los capitales empleados (fondos propios y ajenos) del 3 %, por lo que para el año 2020 los cálculos son los siguientes:

	Sept. 2020
Activos	323.888
Coste medio ponderado del capital	3 %
Beneficio rutinario	9.717

Vemos que existe una cierta consistencia entre la cifra obtenida de la técnica contable (9.717) y la derivada de la simplificación fiscal (6.709,1). Esta circunstancia se verifica en este supuesto, pero no tiene que darse necesariamente en todos los casos.

D. Reglas de nexo

Como sabemos, las reglas de nexo sirven para adscribir ventas a jurisdicciones y así determinar la base de reparto para cada país que pueda beneficiarse del régimen. También sabemos que necesitan facturar 1.000.000 de euros (250.000 en las economías pequeñas) del importe de beneficios obtenido en un territorio como para que se considere suficiente para generar «presencia económica significativa». A efectos de resolver el supuesto, tomaremos países con un alto volumen de población y una renta per cápita media-alta, por el tipo de productos de consumo de que hablamos. Obviamente, la selección de países y la atribución de una cifra de volumen de ventas es completamente arbitraria, pues no tenemos información de ese tipo (el desglose por segmentos que da la multinacional para al nivel regional, sin llegar al de país). Lo que sí sabemos es que su cifra de ventas probablemente genere nexo en numerosos países con alto nivel de población y renta per cápita media-alta, pero probablemente no lo haga en países pequeños o de renta baja. Además, sabemos que un plus es la existencia de un lugar fijo de negocios en la jurisdicción. Creemos que, en este caso, las 510 tiendas Apple Store repartidas por todo el mundo (Statista, 2020) serían suficientes para crear un nexo en dichos países.

E. Reglas de origen

En la versión 2020 las reglas de origen eran un mecanismo complejo para que la multinacional identificara a un cliente con un territorio. En la versión 2021 ya no se está al cliente como punto de conexión, pero sí a las ventas en el territorio, por lo cual sigue siendo importante aplicar indicadores que vinculen la facturación con los países. Para las multinacionales esto no es un grave problema, porque su modelo de negocio incluye el apalancarse en el conocimiento de datos del cliente para ofrecerle servicios personalizados. En consecuen-

cia, podemos presumir que no le resultará especialmente difícil realinear sus sistemas de información para identificar sus ventas con países determinados siguiendo los *proxies* de datos de geolocalización, dirección IP, puerto VPN, perfiles de usuario, dirección de facturación u otros medios de identificación aplicables en cada caso.

F. Determinación de la base a repartir

Como acabamos de ver, aunque existen procedimientos contables para calcular el BR, por una regla de simplificación tenemos que partir del BAI ajustado y aplicarle un coeficiente fijado en la ley³⁶. En nuestro caso, aplicamos al BAI de 2020 (67.091 millones) el coeficiente del 90 % para hallar el beneficio no rutinario (60.381,9) y a ese no rutinario le aplicamos un coeficiente del 25 % para obtener la base de reparto a los países del mercado, o Importe A, que en nuestro caso son 15.095,475 millones de dólares.

		Tributa en
Beneficio antes de impuestos	67.091	
10% rutinario	6.709,1	Sede de la matriz
90% no rutinario	60.381,9	75% en sede de la matriz: 45.286,425
		25% países del mercado (1): 15.095,475

(1) El *Statement* de la OCDE no define el porcentaje concreto, lo deja entre el 20 y el 30 %. En nuestro caso, tomaremos el 25 % del residual como la base de reparto.

A efectos de comparación, podríamos utilizar datos de la contabilidad de costes para dividir el residual (60.381,9 millones de dólares) entre las contribuciones de usuarios fuera del país de establecimiento, las contribuciones de usuarios domésticos (Estados Unidos) y la contribución de otros elementos como las patentes o la marca, pero no tenemos datos que nos permitan hacer ese análisis. En consecuencia, damos por buena la regla 75/25 y suponemos que, de los 60.381,9 millones de dólares, la contribución de los usuarios foráneos es 15.095,475 millones.

Vamos ahora a repartir el beneficio entre las jurisdicciones de mercado utilizando las reglas de origen. Como hemos explicado, a efectos de resolver el supuesto tomamos paí-

³⁶ Para aislar la contribución de los usuarios en los países de mercado de otros elementos generadores de valor cuya retribución no se asigna por este mecanismo. Así, las contribuciones de los usuarios en el país de la matriz no asignan valor para repartir el Importe A, y otros elementos generadores de valor, como los intangibles, la estrategia empresarial o la gestión de riesgos, tampoco lo hacen.

ses con un alto volumen de población y una renta per cápita media-alta. Recordamos que la selección de países y la atribución de una cifra de volumen de ventas es completamente arbitraria, pues no tenemos información de ese tipo, ya que el desglose por segmentos para al nivel regional, sin llegar al de país. La clave de reparto va a ser las ventas³⁷, un dato que tenemos que inventar para poder resolver el supuesto, aunque seguramente en los sistemas de información de Apple el dato ya exista. Lo que sí sabemos es la población de cada región y que el número de usuarios totales de iPhone en el mundo son aproximadamente mil millones de personas (Delgado Terrón, 2020).

Con base en las cifras de población corregidas por su poder adquisitivo, creamos una tabla de usuarios residentes en cada país a efectos de aplicar la versión 2020 (más compleja). En ella solo estaban los que superan un cierto umbral de materialidad. Por consiguiente, las cifras de usuarios en países «pequeños» no quedaban recogidos, como tampoco los usuarios residentes en Estados Unidos por ser el país de la matriz. Nuestra tabla sumó un número de usuarios de 720 millones, que podría tener una remota similitud con la realidad. No incluimos países en África porque la multinacional no considera dicho continente un segmento relevante en su contabilidad por segmentos.

Después, para aplicar la versión 2021, más simplificada por referirse no ya a usuarios, sino a ventas en el país, incluimos una columna con unas ventas por país, de nuevo ficticias porque no hallamos datos publicados. También hemos descartado los países donde la cifra de ventas no llega a 1.000.000 (o 250.000 si son países pequeños). El resultado es el siguiente:

País	Usuarios residentes (millones)	Ventas (miles de millones de dólares)	BR atribuible (Importe A) (millones de dólares)
Alemania	18	5.862	442.307
Argentina	19	1.244	93.864
Australia	14	3.337	251.787
Austria	1.5	571	43.084
Bélgica	2	762	57.495
Birmania	2	62	4.678
Bolivia	1.5	71	5.357
Brasil	62	9.638	727.218



³⁷ En la versión de 2020, los clientes y usuarios de Apple en los diversos países.



País	Usuarios residentes (millones)	Ventas (miles de millones de dólares)	BR atribuible (Importe A) (millones de dólares)
►			
Bulgaria	0.7	542	40.896
Canadá	24	3.872	292.155
Chile	5	2.904	219.116
China	240	91.504	6904.272
Colombia	17	3.481	262.653
Corea del Sur	26	4.417	333.277
Costa Rica	0.5	190	14.336
Croacia	0.7	49	3.697
Dinamarca	2	2.762	208.402
Ecuador	3.6	872	65.795
Eslovaquia	1.6	610	46.026
Eslovenia	0.6	228	17.203
España	8	3.975	299.927
Filipinas	9	1.784	134.609
Francia	14	6.698	505.386
Georgia	0.4	152	11.469
Grecia	2	762	57.495
Guatemala	0.5	12	0.905
Hong Kong	2	2.762	208.402
Hungría	4	725	54.704
Indonesia	18	4.470	337.276
Irlanda	1	381	28.748
►			

País	Usuarios residentes (millones)	Ventas (miles de millones de dólares)	BR atribuible (Importe A) (millones de dólares)
▶			
Italia	22	5.874	443.212
Japón	34	9.963	751.741
Malasia	8	964	72.737
México	32	1.220	92.053
Nueva Zelanda	31	2.811	212.099
Países Bajos	6	4.287	323.468
Panamá	0.5	190	14.336
Polonia	8	305	23.013
Portugal	1.5	571	43.084
Reino Unido	24	915	69.040
Rusia	26.3	10.207	770.151
Serbia	0.7	266	20.071
Singapur	2	1.762	132.949
Suecia	1.6	610	46.026
Tailandia	7	268	20.221
Taiwán	4	1.527	115.217
Turquía	2.3	876	66.097
Ucrania	2	542	40.896
Uruguay	0.5	920	69.417
Vietnam	6	1.287	97.108
Total	720	200.064 (1)	15.095.475

(1) Nótese que la cifra de ventas que se ha estimado para los países (200.064 millones) no coincide con la cifra de ventas total de la multinacional (274.515) porque no deben computarse las ventas en Estados Unidos, ya que no van a segregarse base, ni la de países cuya cifra de negocio está por debajo del umbral de reparto.

Hemos conservado la columna de usuarios, pero la atribución de bases a cada jurisdicción se ha hecho en proporción a los ingresos.

El siguiente paso para la multinacional sería aplicar el tipo legal vigente en cada país y presentar, en la administración tributaria correspondiente al domicilio de la casa matriz, una declaración aplicando a cada base el tipo vigente en cada territorio, e ingresar el impuesto correspondiente. Posteriormente, las Administraciones tributarias se comunican entre sí para transmitir la información y transferir los pagos.

6. Conclusión

La fiscalidad internacional va a dar una respuesta al impuesto sobre sociedades de las grandes multinacionales de la economía digital generando un régimen fiscal basado en la noción del beneficio residual. Los departamentos económico-financieros de las empresas tendrán que empezar a adecuar sus sistemas de información a los requerimientos de aplicación del régimen, que tendrán una naturaleza legal de sistema internacional, es decir, basado en convenios y en normas nacionales. El tiempo que se tarde en construir este sistema legal debería ser utilizado por las multinacionales para ir adecuando sus sistemas de información para poder dar respuesta a los retos de determinación del punto de conexión con un territorio y el marco de las reglas de origen.

El reto, siendo importante, no está lejos de las posibilidades de actuación de los sujetos concernidos, y esto por dos razones. Primero, porque el nuevo régimen, aunque se separa de los precios de transferencia, sin embargo se apoya en estándares contables vigentes, como la contabilidad por segmentos derivada de la NIIF 8, a la cual habrá que suplementar con reglas y procedimientos adicionales para darle mayor granularidad. La segunda, que la información adicional que necesitamos se refiere a la cifra de ventas en cada jurisdicción³⁸, determinado a partir de indicadores como los datos de geolocalización, la dirección IP, el uso de puertos VPN, perfiles de usuario, dirección de facturación u otros medios de identificación, ya se almacena y procesa por las multinacionales, pues es una información clave para su modelo de negocio, por ejemplo, ofreciendo publicidad dirigida o servicios personalizados. Sin embargo, es probable que no todas las entidades concernidas tengan suficiente información sobre sus usuarios y su ubicación en las jurisdicciones de mercado.

El año 2021 puede ser definitivo en la culminación de las reformas si el G20 acuerda, como parece, la solución definitiva, que con toda probabilidad incluirá un análisis del beneficio residual para reasignar las bases imponibles en territorios donde se genera valor. Esto es algo que sabremos pronto. Entre tanto, hemos creído valioso aportar información y contribuir al debate.

³⁸ Número de usuarios en cada jurisdicción en la versión 2020.

Referencias bibliográficas

- Apple Inc. (2020). *Condensed Consolidated Statements of Operations (unaudited)*. <https://www.apple.com/newsroom/pdfs/FY20_Q4_Consolidated_Financial_Statements.pdf>.
- Avi-Yonah, R.; Clausing, K. y Durst, M. (2009). Allocating Business Profits for Tax Purposes: A Proposal to Adopt a Formulary Profit Split. *Florida Tax Review*, 9, 497-553.
- Beer, S; de Mooij, R.; Hebous, S.; Keen, M.; y Liu, L. (2020). *Exploring Residual Profit Allocation*. FMI Working Paper 20/49. <<https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2020/02/28/Exploring-Residual-Profit-Allocation-48998>>.
- Clavey, C.; Leigh-Pemberton, J.; Loeprick, J. y Verhoeven, M. (2019). *International Tax Reform, Digitalization and Developing Economies*. Discussion paper N 16. The World Bank. Octubre 2019. <<http://documents.worldbank.org/curated/en/735001569857911590/pdf/International-Tax-Reform-Digitalization-and-Developing-Economies.pdf>>.
- Delgado Terrón, M. (2020). *El iPhone es utilizado por mil millones de usuarios en todo el mundo*. <<https://www.pasionmovil.com/plataformas/apple/el-iphone-es-utilizado-por-mil-millones-de-usuarios-en-todo-el-mundo/#:~:text=El%20analista%20Neil%20Cybart%2C%20hizo,alcanzado%20el%20pico%20de%20ventas>>.
- Devereux, M. y Vella, J. (2018). Taxing the digitalised economy: targeted or system-wide reform. *British Tax Review*, 4, 301-320.
- Devereux, M.; Auerbach, A.; Oosterhuis, P.; Schön, W. y Vella, J. (2019). *Residual Profit Allocation by Income*. Universidad de Oxford. <https://eml.berkeley.edu/~auerbach/WP1901_0.pdf>.
- FASB. (2021). *Segment Reporting, Project Update*. <https://www.fasb.org/jsp/FASB/FASBContent_C/ProjectUpdateExpandPage&cid=1176170647220>.
- IFRS US GAAP Comparison. (2019). <<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/co/Documents/audit/Comparaci%C3%B3n%20IFRS%20US%20GAAP%202019.pdf>>.
- FMI. (2019). *Tributación Internacional de Empresas*. Documento de Política del FMI. Marzo de 2019. <<https://www.imf.org/~media/Files/Publications/PP/2019/Spanish/PPSA2019007.ashx>>.
- G20 Information Centre. (2021). *First Meeting of the G20 Finance Ministers and Central Bank Governors*. Comunicado de prensa, 26 de febrero de 2021. <[First Meeting of the G20 Finance Ministers and Central Bank Governors, February 2021 \(utoronto.ca\)](https://www.g20.info/first-meeting-of-the-g20-finance-ministers-and-central-bank-governors-february-2021-utoronto-ca)>.
- HM Treasury. (2018). *Corporate tax and the digital economy: position paper update*. <https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/689240/corporate_tax_and_the_digital_economy_update_web.pdf>.
- IFRS. (2006). Norma Internacional de Información Financiera n.º 8, Segmentos de Operación. <https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/no_oficializ/nor_internac/ES_GVT_IFRS08_2013.pdf>.
- Li, J. (2002). Global Profit Split: An Evolutionary Approach to International Income Allocation. *Canadian Tax Journal*, 50, 823-883.
- Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*. <<https://eet.pixel-online.org/files/etranslation/original/Marshall,%20Principles%20of%20Economics.pdf>>.

- OCDE. (2013). *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*. OECD Publishing. <<http://dx.doi.org/10.1787/9789264202719-en>>.
- OCDE. (2015). *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 - 2015 Final Report*. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. OECD Publishing. <<https://doi.org/10.1787/9789264241046-en>>.
- OCDE. (2017). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*. OECD Publishing. <<https://doi.org/10.1787/tpG2017-en>>.
- OCDE. (2019). *Secretariat Proposal for a «Unified Approach» under Pillar One*. Public Consultation Document. <<https://www.oecd.org/tax/beps/public-consultation-document-secretariat-proposal-unified-approach-pillar-one.pdf>>.
- OCDE. (2020). *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Report on Pillar 1 Blueprint*. <<https://doi.org/10.1787/beba0634-en>>.
- OCDE. (2021). *Statement on a Two Pillar Solution to Address the Tax Challenges Arising From the Digitilisation of the Economy*. <<https://www.oecd.org/tax/beps/statement-on-a-two-pillar-solution-to-address-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy-july-2021.pdf>>.
- Ohlson, J.A. (1995). Earnings, Book Values and Dividends in Equity Evaluation. *Contemporary Accounting Research*. <<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1911-3846.1995.tb00461.x>>.
- Schreiber, U. y Fell, L.M. (2017). International Profit Allocation, Intangibles, and Sales-Based Transactional Profit Split. *World Tax Journal*, 9, 1-18.
- Statista. (2020). Establecimientos de la Firma Apple por el Mundo, 2005-2019. <<https://es.statista.com/estadisticas/552853/establecimientos-apple-a-nivel-mundial/>>.