

Cómo entender el acuerdo de reforma del sistema fiscal en la OCDE y por qué es insuficiente

Nota informativa de Oxfam

Julio 2021

Resumen

El recientemente publicado acuerdo en el seno de la OCDE sobre tributación internacional contiene dos partes: un Pilar 1 que busca asegurar que las grandes empresas paguen más impuestos en los países donde realizan sus ventas, y un Pilar 2 que busca establecer un tipo mínimo global efectivo para algunas de estas grandes compañías multinacionales. El nuevo marco tiene como objetivo reducir la elusión fiscal y limitar la competencia fiscal perjudicial, pero los principios acordados en el seno de la OCDE son insuficientes para alcanzar este objetivo y queda lejos de lo que realmente se necesita.

En el Pilar 1, señalamos tres desafíos críticos relacionados con el nuevo acuerdo en la OCDE:

1. Se aplica a muy pocas empresas y reasigna una cantidad reducida de beneficios globales
2. El acuerdo obliga a los países a renunciar a la aplicación de impuestos digitales o medidas unilaterales existentes lo que podría costar muchos más ingresos de los que probablemente recibirían bajo la propuesta restringida del Pilar 1. Los países firmantes también deben comprometerse a abstenerse de introducir nuevos impuestos de esta índole en el futuro, si no cuentan antes con la conformidad de la OCDE.
3. Los países que respaldan el Pilar 1 deben someterse a un arbitraje vinculante obligatorio.

En el Pilar 2, señalamos los siguientes tres desafíos en el acuerdo de la OCDE:

1. Con la propuesta de la OCDE tal y como está diseñada, la mayor parte de los ingresos generados por el impuesto mínimo global irán a parar a unos pocos países ricos.
2. Un tipo mínimo del 15% es demasiado bajo y no será suficiente para desincentivar por completo las prácticas empresariales de elusión fiscal ni para que los gobiernos pongan fin la competencia fiscal perjudicial por completo.
3. Debido a las generosas exenciones que se consideran en el marco de la OCDE, el tipo real efectivo que terminarán pagando muchas empresas estará muy por debajo del ya demasiado bajo 15%.

En resumen, el acuerdo de la OCDE carece de ambición en ambos pilares y es profundamente injusto, particularmente para los países en desarrollo. Como Oxfam señaló en nuestra reacción al acuerdo: "si eres enfermero(a) en México, vendedor(a) ambulante en Tailandia o una pequeña empresa paralizada por la COVID-19 en Kenia, entonces este acuerdo no es para ti". Ahora los países deben actuar urgentemente para corregir las deficiencias del acuerdo de la OCDE antes de que sea demasiado tarde.

Introducción

Esta nota informativa tiene como objetivo proporcionar una descripción general del contenido del [nuevo marco de dos pilares de la OCDE sobre fiscalidad internacional](#) que se acordó el 1 de julio y que ha sido respaldado por 132 países ya en el seno del [Marco Inclusivo de la OCDE](#). Para cada uno de los dos pilares se explican las principales decisiones delineadas en el marco de la OCDE, los desafíos clave con estas decisiones, lo que los países en desarrollo han estado reclamando a lo largo de las negociaciones y, finalmente, lo que queda por decidir tras el respaldo del G20 el 10 de julio.

Pilar 1

¿De qué se trata el Pilar 1?

El Pilar 1 trata de hacer que las grandes corporaciones paguen más impuestos en los países donde realizan sus ventas. Para ello, se redistribuiría una fracción de los beneficios gravables (o base imponible) de las empresas consideradas en los países denominados "fuente" (es decir el país en el que se desarrollan las operaciones) y países de "residencia" (también conocidos como origen o sede, en los que radica la matriz de la empresa) a los países de mercado (es decir, países donde se realizan las ventas finales). De acuerdo con las reglas actuales, los países de mercado no tienen ningún derecho (en términos fiscales) sobre los beneficios de las corporaciones multinacionales.

Este cambio estaba inicialmente destinado a abordar el desafío de la digitalización de la economía mediante el cual las empresas pueden prestar una gran cantidad de servicios digitales o comercializar bienes en un país sin tener presencia física a efectos fiscales y, por lo tanto, sin presencia fiscalmente gravable. Pero el acuerdo terminó por no limitarse a los servicios o ventas digitales.

¿Qué se ha decidido?

El marco de la OCDE establece que el Pilar 1 solo se aplicaría a las empresas con un volumen de negocio (facturación) superior a los 20.000 millones de euros y con una rentabilidad de al menos el 10%. El acuerdo establece que reasignaría una fracción (entre un 20% y un 30%) de los beneficios globales de estas compañías que se sitúen en exceso del 10% de margen y lo distribuirían a los mercados donde tienen ventas. Quedarían excluidas las empresas de los sectores financieros e industrias extractivas.

Un umbral del 10% resulta tan elevado que en la práctica podría dejar fuera a empresas [como Amazon](#). Teniendo esto en cuenta, el acuerdo de la OCDE sugiere dividir a Amazon y otras empresas en diferentes segmentos de negocio para identificar aquellas unidades de negocio con rentabilidades superiores al 10%. Esta segmentación podría llegar a ser



el elemento más "complicado y difícil" del Pilar 1, [según los negociadores estadounidenses](#).

Según una [nueva investigación independiente](#), la aplicación de umbrales tan altos junto con las exclusiones consideradas en la propuesta significaría que solo 78 empresas estarían cubiertas por el acuerdo y se reasignarían solo 87 000 millones de dólares de ingresos fiscales de los países donde las empresas tienen su sede los países mercado, donde tienen sus ventas. El acuerdo de la OCDE especifica que se podría revisar el umbral de facturación de los 20 000 millones de euros y rebajarse a 10 000 millones de euros, pero solo tras una revisión que se llevará a cabo después de siete años.

Según el acuerdo de la OCDE, solo los países en los que las empresas obtienen más de 1 millón de euros en ingresos recibirían los derechos fiscales adicionales del Pilar 1. Según el acuerdo, esta regla del 'nexo' se reduciría a 250.000 euros para los países con un PIB de menos de 40.000 millones de euros. Esto significaría que países como Siria, Uganda y Bolivia se beneficiarían del umbral de nexo más bajo, mientras que países como Rep. Dem. Congo, Uruguay y Myanmar se considerarían [demasiado ricos](#) para beneficiarse del umbral más bajo.

Pilar 1: una ilustración de su redistribución limitada de los derechos tributarios

La empresa X vende productos farmacéuticos en todo el mundo. La empresa supera el umbral de facturación de la OCDE y asumiremos que obtiene un beneficio del 15% correspondiente a 150.000 millones de euros.

El acuerdo del Pilar 1 dejaría los primeros 100.000 millones de euros de los beneficios de esta empresa X sin tocar, ya que solo se aplica a los beneficios por encima del 10%. Un porcentaje, de entre el 20% y el 30% de los 50.000 millones de euros restantes de los beneficios se redistribuirían para ser gravados en las jurisdicciones del mercado (países donde se realizan las ventas), lo que se traduciría en 10-15 mil millones de euros. Los países de mercado pueden aplicar el tipo impositivo que les corresponde. Si el beneficio reasignado se grava al 15% (el tipo impositivo mínimo propuesto en el Pilar 2), esto daría lugar a un pago de impuestos de entre 1 500 a 2 250 millones de euros en los países de mercado.

En este ejemplo, el acuerdo del Pilar 1 de la OCDE haría que la Compañía X redistribuyese un mísero 1-1.5% en impuestos sobre sus ganancias a los mercados donde venden sus productos farmacéuticos. Para la empresa X, el cambio es aún menos pronunciado, ya que recibirán una deducción fiscal por los nuevos derechos tributarios en las jurisdicciones del mercado, para compensar en los países de origen o residencia los nuevos impuestos pagados, lo que significa que básicamente terminarán pagando la misma cantidad de impuestos que antes.

¿Cuáles son los principales desafíos del Pilar 1?

Un margen de nuevos beneficios globales a redistribuir muy limitado y de demasiadas pocas empresas: si finalmente se da la situación de que el acuerdo no cubra a más de 78 empresas y solo una pequeña parte de sus ganancias por encima del 10% sea redistribuida, el Pilar 1 tiene un alcance extremadamente limitado, tanto en términos de las empresas cubiertas como en términos del impacto real para las pocas empresas consideradas. Como destaca el ejemplo del recuadro anterior, el Pilar 1 podría terminar redistribuyendo nuevos ingresos fiscales entorno al 1% apenas o incluso menos para las empresas consideradas. Mientras que la exclusión de las industrias extractivas del Pilar 1 tiene sentido para los países en desarrollo, la exclusión del sector financiero es problemática y [se estima que reduce a la mitad las ganancias que se redistribuirán](#) en virtud del acuerdo de la OCDE. Si bien el Pilar 1 es revolucionario en sus planteamientos y por ir más allá del statu quo actual, el alcance y, por lo tanto, el impacto de este Pilar es insignificante.

Sin embargo, quizás el mayor desafío del Pilar 1 es que los países solo obtendrán acceso a la nueva redistribución de los derechos tributarios si se suscriben a dos condiciones muy controvertidas:

- **La primera** es asumir el compromiso de **eliminación de todos los impuestos unilaterales existentes sobre las empresas tecnológicas**, así como el acuerdo de no introducir nuevas medidas fiscales unilaterales dirigidas a empresas multinacionales que la OCDE considere no deseadas. Muchos países han introducido Impuestos a los Servicios Digitales (ISD o DST en inglés) o medidas unilaterales similares que se aplican sobre un mayor número de empresas que las que considera el actual acuerdo del pilar 1, y que en algunos casos recauda más impuestos de lo que se generará con la propuesta del pilar 1. Por ejemplo, [se ha estimado](#) que Google pagaría en Reino Unido menos de un tercio según la propuesta pilar 1 de la OCDE en comparación con lo que pagarían según el ISD que ahora se aplica (60,4 millones de libras esterlinas en comparación con 219 millones).

- **La segunda** condición es que los países **deben aceptar someterse a un arbitraje vinculante obligatorio**, lo que significa que tendrán que acatar la decisión de los paneles de expertos en casos de disputas entre sus autoridades tributarias y las corporaciones multinacionales. Muchos países, en particular los países en desarrollo, han expresado su preocupación sobre lo que significará el arbitraje obligatorio para su capacidad para recaudar impuestos de estas empresas.

¿Qué han estado pidiendo los países en desarrollo?

Considerar la totalidad de los beneficios globales a redistribuir y más empresas: El bloque de países en desarrollo articulados en el G24 y los 38 países africanos que forman parte del Foro Africano de Administraciones Tributarias (ATAF, en inglés) propusieron que la redistribución de impuestos debería aplicarse a todas las empresas multinacionales, no solo a aquellas con una rentabilidad por encima del 10%. También habían pedido establecer como criterio un umbral de facturación mucho más bajo. Por ejemplo, ATAF había sugerido incorporar a todas las empresas con un volumen de negocio de más de [250 millones](#) de euros en lugar del umbral de 20.000 millones de euros acordado en la OCDE.

Redistribuir más beneficios: en lugar de la propuesta de la OCDE de redistribuir los derechos impositivos sobre el 20-30% de los beneficios por encima del 10%, ATAF había sugerido que [al menos el 35%](#) debería redistribuirse, y el G24 había sugerido una redistribución [en el rango del 30-50%](#).

Evitar el arbitraje vinculante obligatorio: uno de los aspectos más controvertidos de la propuesta del Pilar 1 de la OCDE para los países en desarrollo ha sido el requisito del arbitraje vinculante obligatorio. En el nuevo marco, la OCDE ha introducido algunas excepciones para un número limitado de países en desarrollo, pero algunos de los países en desarrollo más grandes todavía tendrán que aceptar el arbitraje en virtud del acuerdo.

Utilizar algo más que las ventas para reasignar las ganancias: en lugar de depender únicamente de las ventas, algunos países en desarrollo han presionado para una reasignación de las ganancias basada en una fórmula de múltiples factores (por ejemplo: ventas, empleo y activos) que potencialmente podrían hacer que reciban más ingresos y que podría crear una mejor alineación entre dónde se pagan los impuestos y dónde se crea el valor.

¿Cuáles son algunas de las cosas claves que quedan por acordar?

La proporción de beneficios que se redistribuirá: el acuerdo marco de la OCDE deja sin aclarar la proporción exacta del exceso de beneficios que debería reasignarse y, en cambio, solo menciona de momento un rango del 20% al 30%. Eventualmente, los países tendrán que acordar en qué parte de este espectro debería estar el porcentaje y si es posible que sea más alto, tal y como solicitan los países en desarrollo.

Eliminación de medidas unilaterales: los países que han implementado Impuestos a los Servicios Digitales o similares están preocupados especialmente si tienen que renunciar a estos impuestos y los ingresos asociados, antes de que el sistema del Pilar 1 esté en pleno funcionamiento, ya que algunos países están presionando por la eliminación de forma inmediata de estos impuestos unilaterales. La definición crucial de lo que

constituyen medidas unilaterales también queda en gran parte sin resolver y es probable que dé lugar a negociaciones difíciles.

Claridad sobre el arbitraje: a pesar de ser uno de los elementos más polémicos del nuevo marco de la OCDE, la forma y el proceso para el arbitraje vinculante obligatorio solo se describen vagamente en el marco publicado de la OCDE y sin duda, traerá negociaciones intensas de nuevo.

Pilar 2

¿De qué se trata el pilar 2?

El pilar 2 tiene como objetivo reducir tanto la elusión fiscal como la competencia fiscal. **La elusión fiscal** es el abuso de los paraísos fiscales por parte de las corporaciones multinacionales, que utilizan trucos contables para trasladar sus ganancias de países con impuestos altos a países con impuestos bajos. **La competencia fiscal** es la carrera a la baja en la que se meten los gobiernos para atraer inversión extranjera mediante la reducción del tipo en el impuesto de sociedades o la aplicación de exenciones fiscales (o incentivos tributarios).

Si bien en todo el mundo los tipos impositivos nominales sobre los beneficios empresariales se situaban en promedio en el 40% a mediados de la década de 1980, se redujeron al 23% en promedio en 2018 y [podrían llegar a ser cero en 2052 de seguir el ritmo actual](#).

El Pilar 2 trata de establecer un tipo impositivo efectivo mínimo global para garantizar que se pague un mínimo en el impuesto de sociedades, con el fin de limitar el papel de los paraísos fiscales para las prácticas empresariales y poner un piso por debajo del cual los gobiernos de los países con impuestos más altos no puedan competir.

¿Qué se ha decidido?

El acuerdo de la OCDE establece un tipo impositivo mínimo de "al menos el 15%". Solo las grandes empresas multinacionales con una facturación superior a 750 millones de euros estarían sujetas este nuevo impuesto mínimo, que según la OCDE excluirá al [85-90%](#) de las empresas multinacionales del mundo. A diferencia del Pilar 1, el marco de la OCDE sobre el Pilar 2 no excluye las industrias financieras y extractivas, pero sí excluye las ventas por transporte marítimo internacional, así como las de las entidades gubernamentales, las organizaciones internacionales, las organizaciones sin ánimo de lucro, los fondos de pensiones y los fondos de inversión.

Es importante destacar que el tipo mínimo del 15% es un punto de partida que puede terminar siendo mucho más bajo debido a las denominadas "exclusiones sin sustancia económica" (*'substance carve-out'*, en inglés) en el acuerdo de la OCDE (ver el ejemplo en el recuadro a continuación). Esta exención permitirá que grandes empresas acaben pagando un tipo efectivo por debajo del 15% en países donde tienen muchos empleados o activos tangibles como fábricas, maquinaria, etc.

Pilar 2: una ilustración de los efectos corrosivos de la separación de la sustancia

Supongamos que la Compañía X es una importante compañía minera con sede en un país de la OCDE que opera una mina de oro en un país en desarrollo. Para ser igual de atractivo fiscalmente que los países vecinos, el país anfitrión ha eximido a las empresas mineras del impuesto de sociedades (vacaciones fiscales) durante sus primeros 10 años de operaciones. La compañía tiene activos materiales por valor de 100 millones de euros y paga sueldos de 5 millones de euros.

Después de algunos años iniciales con pérdidas y bajos beneficios, la empresa lo hace bien gracias al rápido aumento de los precios del oro, y registra beneficios de 10 millones de euros sobre los que no paga en el impuesto de sociedades. Si el tipo mínimo del 15% se aplicara a sus 10 millones de euros de beneficio, pagarían 1.500.000 euros en impuesto de sociedades. Sin embargo, debido a que el acuerdo de la OCDE supone una reducción de la base imponible por aplicación de las exenciones (*carve-outs*) sobre el 7,5% del valor de los activos tangibles y los salarios, el tipo efectivo que realmente paga la empresa es mucho más bajo. En lugar de aplicar el tipo del 15% a los beneficios totales de 10 millones de euros, la aplicación de la exención con sustancia eximiría de ser gravados casi 8 millones de euros de los beneficios de la empresa y daría lugar a un pago final de sólo unos 320 000 euros.

A través de la exclusión con sustancia (*"substance carve-out"*), el tipo efectivo que paga la Compañía X sobre sus beneficios deja de ser el 15% y se reduce a un escaso 3,2%. Debe quedar claro que la exclusión de sustancia puede tener un impacto significativo en la tasa real del impuesto mínimo y puede no significar el final de la competencia fiscal por debajo del 15%.

En cuanto a quién se queda con los ingresos fiscales que generará la aplicación del tipo mínimo, el acuerdo de la OCDE otorga descaradamente casi todos los ingresos a los países de "residencia" (donde las empresas multinacionales tienen su sede o matriz), que tienden a ser, de manera abrumadora, los países ricos. En el lenguaje del acuerdo de la OCDE, esto se hace a través del orden de reglas en la aplicación del Pilar 2, que da preferencia a la llamada Regla de Inclusión de Ingresos (*Income Inclusion Rule*, en inglés).

Si un país se niega a adoptar el impuesto mínimo, los "países fuente o de origen" (donde operan las multinacionales) podrían cobrar el mínimo global, asegurando así que los paraísos fiscales que se encuentran fuera del acuerdo del Pilar 2 no puedan socavarlo.

¿Cuáles son los principales desafíos del Pilar 2?

Primero, **el orden de aplicación de las reglas da prevalencia en ingresos a los países ricos** donde tienen su sede las empresas multinacionales. Según el diseño de la OCDE, se estima que el 60% de los ingresos del impuesto mínimo acabará en los países del G7, a pesar de que este puñado de países solo representa alrededor del 10% de la población mundial. Según nuestras estimaciones, los 38 países en desarrollo apenas recaudarían [menos del 3%](#) de los ingresos generados por el impuesto mínimo de la OCDE, a pesar de que representan más de un tercio de la población mundial. Este reparto amenaza con aumentar los ya grotescos niveles de desigualdad presentes en nuestro actual sistema fiscal internacional y resulta tremendamente injusto.

En segundo lugar, **el impuesto mínimo del 15% es demasiado bajo para poner fin a la dañina competencia fiscal y la elusión fiscal**, en particular para los países en desarrollo que suelen aplicar tipos nominales más altos en el impuesto de sociedades que los países de OCDE. En lugar de suponer un piso mínimo sobre cuánto pagan de manera efectiva las grandes corporaciones, podría incluso intensificar la carrera hacia la baja entre países para converger en un rango del impuesto de sociedades entorno al 15%. Con el tiempo, el mínimo se iría convirtiendo en un techo de tributación que será difícil de romper para cualquier país. Incluso ahora que el diseño es sumamente desigual y supone que la gran mayoría de los ingresos derivados de la aplicación del tipo mínimo irán a los países ricos, los países en desarrollo aún podrían obtener ingresos sustanciales, pero solo si el tipo que se aplica es un tipo mínimo sustancialmente más alto. Por ejemplo, un tipo mínimo global del 25% [recaudaría casi 17 000 millones de dólares más al año](#) para los 38 países más pobres [de los que tenemos datos](#), comparado con lo que recaudarán con un tipo del 15%. Estos recursos adicionales serían suficientes para vacunar al 80% de su población.¹

Por último, **el efecto de la aplicación de las exclusiones corre el riesgo de socavar este tipo mínimo**, que ya es muy bajo, y que en la práctica haría que la competencia fiscal por debajo del 15% siga siendo una realidad.

¿Qué han estado pidiendo los países en desarrollo?

Una distribución más equitativa de los ingresos fiscales: [ATAF](#) ha sugerido invertir el orden de aplicación para ayudar a garantizar una distribución más equitativa de los beneficios del impuesto mínimo entre países.

Un tipo mínimo más alto, superior al 15% propuesto por el G7: El Foro Africano de Administraciones Tributarias (ATAF), que representa a 38 países africanos, apoya un tipo

¹ Este cálculo se realiza utilizando la estimación de la OMS de que [cuesta 7 dólares](#) comprar y administrar una dosis de vacuna para alguien en un país de bajos ingresos.



mínimo de [“al menos el 20%”](#). Argentina, miembro del G20, [ha pedido](#) un tipo mínimo del 25% y, como mínimo, no inferior al 21%.

Más empresas dentro del perímetro de aplicación: el G24 ha rechazado que sea necesario la aplicación de un umbral mínimo de facturación de 750 millones de euros (tal y como está recogido en el acuerdo de la OCDE), al considerar que [todas las empresas multinacionales deberían estar cubiertas](#).

¿Qué elementos clave quedan aún por ser acordados?

Concretar el tipo mínimo: los países que se unen al Pilar 2 se han comprometido a un tipo mínimo de “al menos el 15%”. Por tanto, todavía es negociable un tipo mínimo global más alto. Además, se debe permitir y alentar a los países a aplicar de manera unilateral un tipo más alto a sus propias corporaciones (por ejemplo, la Administración Biden se ha comprometido a gravar los beneficios internacionales de las multinacionales estadounidenses al 21% independientemente del acuerdo en la OCDE).

Limitar las exenciones y exclusiones: El acuerdo de la OCDE establece que la aplicación de las exclusiones con sustancia debe ser de “al menos del 7,5%” durante los primeros cinco años, y de “al menos del 5%” a partir de entonces. Es importante que los efectos corrosivos de estas exclusiones sean limitados y que los negociadores resistan la presión de los distintos países para obtener exenciones de último momento en las negociaciones y acuerden una base amplia.

Además, el acuerdo solo cubre las líneas generales de un impuesto mínimo global. Muchos detalles propuestos inicialmente en el Plan de la OCDE de octubre de 2020 se abordarán en el acuerdo final que se espera para octubre. Un elemento crucial es que **los países acuerden una definición detallada de lo que constituyen los beneficios empresariales**, que limite los tipos de deducciones con las que las empresas pueden reducir la base gravable y que se puedan aplicar de manera consistente en todos los países. Sin dicho acuerdo, los países podrían comenzar a competir por atraer inversiones ofreciendo de nuevo más deducciones o una base más estrecha de lo que constituyen los beneficios empresariales gravables.

Conclusión

En un momento de crisis sin precedentes como el que estamos viviendo, este acuerdo de dos pilares de la OCDE de reforma de la fiscalidad internacional representa una oportunidad perdida. El acuerdo identifica correctamente algunos de los principales desafíos del sistema fiscal empresarial internacional actual, reconociendo que se ha quedado obsoleto, incluida la necesidad de reasignar los beneficios globales y la necesidad de detener los efectos perniciosos de la elusión fiscal y la competencia fiscal desenfrenada.



Desafortunadamente, el acuerdo que la OCDE propuso a los países miembro del Marco Inclusivo carece del nivel necesario de ambición y es sumamente injusto para los países en desarrollo, a quienes no les quedó otra opción que elegir entre un acuerdo injusto o no dar por bueno el acuerdo. La mayoría de los países decidieron respaldarlo finalmente, pero es de destacar que países como Nigeria, país que ha ejercido la [vicepresidenta del grupo](#) directivo del Marco Inclusivo, y Kenia no respaldaron el acuerdo, mientras que otros países en desarrollo han expresado amplias reservas.

Si queremos vencer la crisis de desigualdad extrema, deberíamos hablar sobre qué cambio de rumbo deberíamos tomar en la tributación empresarial. A raíz de la Segunda Guerra Mundial, líderes como Franklin D. Roosevelt se aseguraron de que las empresas pagaran entre el 40% y el 50% de sus beneficios, tipos impositivos que se mantuvieron durante décadas. En comparación, el nuevo tipo mínimo del 15% propuesto en el acuerdo de la OCDE corre el riesgo de socavar aún más el funcionamiento del impuesto de sociedades y normalizar tipos impositivos asociados con paraísos fiscales como Irlanda y Singapur.

Pero, aunque el G7 y la OCDE nos han fallado, el acuerdo aún no está cerrado del todo. Los países aún pueden corregir algunos elementos de este acuerdo insuficiente como se identifica en nuestro análisis. La clave para corregirlos será escuchar las demandas y sugerencias que los países en desarrollo han destacado a lo largo de las negociaciones. Por lo tanto, Oxfam pide a los países que tomen medidas urgentes para lograr una reforma fiscal internacional más justa y ambiciosa.