

Fedea Policy Papers - 2019/04

**Los retos de la fiscalidad societaria en la era de la economía digital:
el estado de la cuestión**

Julio López Laborda
(Universidad de Zaragoza y FEDEA)

Jorge Onrubia
(Instituto Complutense de Estudios Internacionales, FEDEA y GEN)

fedea

Las opiniones recogidas en este documento son las de sus autores y no coinciden necesariamente con las de FEDEA.

**Los retos de la fiscalidad societaria en la era de la economía digital:
el estado de la cuestión**

Julio López Laborda
Universidad de Zaragoza y FEDEA

Jorge Onrubia
Instituto Complutense de Estudios Internacionales, FEDEA y GEN

(versión diciembre de 2019; comentarios, bienvenidos)

Resumen: El trabajo empieza identificando los problemas que plantea a la imposición de las sociedades la creciente globalización y digitalización de la actividad económica. A continuación, presenta y discute brevemente las alternativas que, hasta el momento, se han planteado para tratar de resolver esos problemas desde las instituciones internacionales: el FMI, la OCDE y la Unión Europea. Finalmente, el trabajo repasa las medidas que se han adoptado unilateralmente por algunos países, ante la ausencia, o a la espera, de la puesta en marcha de instrumentos de coordinación internacional, deteniéndose, en especial, en las figuras dirigidas a gravar determinados servicios digitales. Este documento no pretende realizar un examen en profundidad de todos los temas que aborda; su objetivo, más modesto, es hacer una presentación suficientemente comprensiva del estado actual de la cuestión. Es necesario aclarar que la naturaleza de los procesos multilaterales abiertos, sometidos a negociaciones continuas, puede dar lugar a nuevos escenarios ahora no considerados.

Palabras clave: Digitalización, globalización, impuesto sobre sociedades, coordinación internacional, impuesto sobre servicios digitales.

Códigos J.E.L.: H25, H32, H87.

Agradecimientos: Los autores agradecen los comentarios de Ángel de la Fuente, así como la financiación recibida del Ministerio de Economía y Competitividad, proyecto ECO2016-76506-C4-3-R (Julio López y Jorge Onrubia) y del Gobierno de Aragón y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (Grupo de Investigación de Economía Pública, Julio López).

I. Los problemas

1. La globalización de la actividad económica, junto con la digitalización, entendida como fenómeno de transformación tecnológica en sentido amplio, están planteando todo tipo de retos a los sistemas fiscales nacionales, poniendo de manifiesto las grietas de la vigente arquitectura de fiscalidad internacional. El actual marco de coordinación internacional está construido sobre un conjunto de principios y reglas basadas, esencialmente, en la presencia física de las empresas en los territorios para desarrollar sus negocios. Sin embargo, la profunda y vertiginosa revolución tecnológica digital ha transformado una parte importante de la actividad económica, dando lugar a modelos de negocio en los que los activos intangibles, los datos y el conocimiento constituyen la principal fuente de creación de valor. Esta transformación ha supuesto la pérdida de eficacia de unas normas de coordinación fiscal concebidas bajo aquella concepción eminentemente material y física de la actividad empresarial. De forma intuitiva, cada vez es más sencillo desarrollar una actividad en un país sin que una empresa tenga presencia física en el mismo.

Además, la profundidad del fenómeno de la globalización, al que venimos asistiendo desde hace ya más de dos décadas, ha acelerado la obsolescencia de las reglas que rigen la fiscalidad internacional, en la medida que el fraccionamiento territorial de las cadenas globales de creación de valor dificulta su gravamen efectivo por todas las jurisdicciones afectadas, a la vez que amplía las estrategias de planificación fiscal de las empresas (Dahlby, 2011).

2. Un escenario como este ha facilitado, por un lado, la realización de estrategias de planificación fiscal agresiva por parte de empresas multinacionales, que han visto una oportunidad de situar los beneficios globales del grupo en jurisdicciones de baja o nula tributación (como los paraísos fiscales) o en soberanías con tributaciones de conveniencia. A su vez, esto ha dado lugar a una competencia fiscal entre países, incluso en áreas económicas integradas, como sucede en la Unión Europea con las normativas tributarias de Irlanda, Luxemburgo y, en cierta medida, Países Bajos.

Además, el aprovechamiento de estas opciones favorece más a unas empresas que a otras, lo que obstaculiza la competencia en igualdad de condiciones (*level playing field*). Por un lado, la utilización de estas opciones de baja tributación suele estar

positivamente asociada con la dimensión empresarial, lo que contribuye a aumentar la posición dominante en los mercados de los grandes grupos multinacionales (Sorbe y Johansson, 2017). Por otro lado, estos instrumentos de planificación fiscal pueden ser más accesibles para las empresas digitales que para las de sectores más tradicionales, lo que también introduce desigualdades indeseables.

Finalmente, cada vez también es más habitual que no exista una alineación entre las jurisdicciones donde se generan los beneficios y aquellas en las que se pagan los impuestos. Como consecuencia de todo lo anterior, muchos países se enfrentan a serios problemas para obtener los niveles de recaudación tributaria que precisan para financiar las demandas de bienes y servicios públicos formuladas por sus ciudadanos.

3. Aunque la realidad es, ciertamente, mucho más compleja, un ejemplo elemental puede ayudar a visualizar los problemas que acabamos de señalar. Supongamos un grupo multinacional (MN) cuya matriz reside en M y la filial en F, y que esta última realiza sus ventas en V. Las vigentes reglas de atribución del derecho a gravar las rentas empresariales provocan que los beneficios de la MN:

- No tributen en V, si la MN no tiene presencia física en esa jurisdicción (por ejemplo, un establecimiento permanente: arts. 7 y 5 de los Convenios de Doble Imposición; véase OCDE, 2017).
- Tributen (si lo hacen) en F, jurisdicción que se puede elegir por su baja o nula tributación.
- Dependiendo del sistema aplicable de corrección de la doble imposición, no tributen en M (cláusula de exención) o, en otro caso, se difiera la tributación en esta jurisdicción, cuando su tipo impositivo societario sea mayor que en F (cláusula de imputación con crédito del impuesto pagado en F).

En consecuencia, no hay tributación en la jurisdicción en la que se consumen los bienes o utilizan los servicios; se incentiva la transferencia de beneficios (*profit shifting*) a las jurisdicciones con menor tributación, señaladamente los paraísos fiscales; y se promueve la competencia fiscal para atraer tanto la actividad real como los beneficios.

4. Estos problemas no los ha provocado la digitalización, ni son exclusivos de las empresas de este sector (el *Double Irish with a Dutch Sandwich* no era una estrategia solo de Google o Facebook). Pero la digitalización (y su cada vez mayor escala) los ha exacerbado (Devereux y Vella, 2017; FMI, 2019), al hacer todavía menos necesaria la presencia física de las empresas en las jurisdicciones en las que venden sus bienes o radican los usuarios de sus servicios. En consecuencia, las soluciones no pueden afectar solo a las empresas digitales.

5. A lo anterior hay que añadir que, también a consecuencia de la globalización, las recomendaciones derivadas de la aplicación de los principios clásicos de eficiencia en la fiscalidad internacional (neutralidad a la exportación de capitales, neutralidad a la importación de capitales o, más recientemente, neutralidad a la propiedad del capital) son cada vez menos seguras. La movilidad de la residencia de las sociedades ha convertido casi en indistinguibles los principios de residencia y de la fuente (Devereux et al., 2015).

6. Todos estos elementos nos sitúan, sin duda, ante una de las agendas de reforma más acuciantes para los países y en la que las soluciones adoptadas, para que sean eficaces, no parece que deban aplicarse de forma estrictamente individual, dado el origen global de los retos planteados. Este documento pretende contribuir al debate abierto sobre estas cuestiones, haciendo una presentación valorativa de las alternativas que se barajan, en cada caso, para responder a los problemas señalados. El trabajo adopta un enfoque hacendístico y se ocupa solo de los problemas asociados a la tributación del beneficio de las sociedades y de las soluciones que mantienen la aplicación de este impuesto, soslayando la consideración de otras alternativas más radicales, como el gravamen directo de los beneficios societarios en la imposición personal de sus accionistas, que, no obstante, gozan del favor de algunos investigadores (véase, por ejemplo, Devereux y Vella, 2017). También queda fuera de este documento el análisis de la imposición indirecta y de la economía colaborativa.

El término de “economía colaborativa” sirve para englobar aquellos negocios consistentes en la realización de transacciones de bienes y servicios entre particulares, generalmente a través de plataformas de internet. Si en un principio este tipo de transacciones parecía estar motivado por principios altruistas, de solidaridad o

simplemente de cobertura de necesidades a través del trueque, en la actualidad, su realización está mayoritariamente ligada, al menos en volumen, al desarrollo de negocios comerciales, donde el papel de los particulares es, en algunas ocasiones, el de meros clientes o usuarios, en otras, de proveedores de bienes o servicios y, aún en otras, de ambos (véase Devereux y Vella, 2017). Con independencia de la cuestión del traslado de beneficios reseñado, los problemas principales que afectan a la fiscalidad de la economía colaborativa son los propios del control tributario en los impuestos sobre la renta personal y societaria y en IVA. Como ha señalado el Consejo de la Unión Europea (European Economic and Social Committee, 2017), los Estados miembros deben simplificar y clarificar la aplicación de las normas fiscales a la economía colaborativa, y las plataformas colaborativas deben prestar su plena colaboración a las autoridades tributarias nacionales para registrar las actividades económicas realizadas y facilitar así la recaudación de impuestos, sin que esto suponga un freno para el desarrollo de este sector. El amplio número de agentes, en muchos casos ocasionales, que intervienen en los negocios de la economía colaborativa, junto con la incipiente regulación de estos, enfrentan a las administraciones tributarias a una complejidad notable a la hora de luchar contra el incumplimiento tributario, lo que les exige una especialización en el control de estas actividades (Migai et al., 2019).

7. Hay que advertir que las innovaciones tecnológicas no afectan solo a la imposición societaria o al IVA. La digitalización está transformando los negocios, pero también las relaciones laborales y la vida cotidiana de las personas (supercomputadores de bolsillo, vehículos autónomos, drones, impresoras 3-D, inteligencia artificial, *blockchain*, criptomonedas, *gig economy*), y va a acabar afectando a la totalidad del sistema fiscal, condicionando significativamente la capacidad del sector público para recaudar tributos y poder desarrollar sus funciones.

En consecuencia, la digitalización plantea a los sistemas fiscales un reto inmediato (que se une a otros, como los derivados del envejecimiento de la población o la presión creciente sobre el medio ambiente y los recursos naturales), que requiere disponer de medidas para afrontarlo, tanto desde la perspectiva del diseño de instrumentos tributarios y de gasto adecuados como del fortalecimiento de las administraciones

tributarias, que han de poder hacer frente a bases tributarias cada vez más escurridizas.

Curiosamente, esto es algo que no parece haber preocupado a los académicos, que, en lo que conocemos, no han realizado ninguna reflexión sistemática al respecto. Sin embargo, sí que ha ocupado la atención de los profesionales (por ejemplo, Sentance, 2014 o KPMG, 2016) y de algunas comisiones de reforma fiscal (como, tempranamente, el Informe Henry para Australia, 2010), que se están preguntando cómo está cambiando la economía y los valores de la gente y cómo esos cambios pueden afectar a los sistemas fiscales.

II. Las propuestas de solución

8. Ante la situación descrita en los párrafos anteriores, los países tratan de reaccionar de forma coordinada o, en última instancia, unilateralmente. En esta sección, sintetizamos las principales iniciativas desarrolladas hasta la fecha. Empezaremos presentando los resultados de una evaluación de las alternativas más debatidas realizada recientemente por el Fondo Monetario Internacional. A continuación, nos centraremos en los trabajos de la OCDE y la Unión Europea. Finalmente, descenderemos al nivel de los Estados, describiendo algunas medidas aplicadas unilateralmente por estos y, en especial, la imposición sobre servicios digitales.

II.1. El Fondo Monetario Internacional

9. Las instituciones internacionales han puesto en marcha desde hace algún tiempo iniciativas dirigidas a introducir cambios de calado en el marco de la fiscalidad internacional. El Fondo Monetario Internacional ha evaluado recientemente diversas alternativas existentes al sistema actual de fiscalidad internacional y las ordena de acuerdo con las siguientes propiedades: protección contra el traslado de beneficios y la competencia fiscal; factibilidad y legalidad en su aplicación; y adecuación a los países menos desarrollados (FMI, 2019). La ordenación que propone el FMI (que, en cierta medida, puede representar las preferencias de este organismo) parece ser la siguiente:

1ª. Imposición mínima. Se trata de garantizar que los beneficios de un grupo multinacional, con independencia de dónde se hayan obtenido, soporten un nivel mínimo de imposición.

2ª. *Destination-Based Cash Flow Tax (DBCFT) / Destination-Based Allowance for Corporate Equity (DBACE)*. En ambos modelos, el impuesto sobre sociedades se recauda en la jurisdicción de destino. En el DBCFT, las adquisiciones de bienes de inversión resultan deducibles inmediatamente como gasto para calcular la base imponible del impuesto sobre sociedades, pero los intereses no son deducibles.¹ En el DBACE, además de los intereses, también resulta deducible una cantidad estimada por la remuneración de los fondos propios de la sociedad.²

3ª. Asignación de Beneficios Residuales (*Residual Profit Allocation, RPA*). Este método distingue, en el beneficio de una sociedad, entre el rendimiento normal de la actividad, que se denomina beneficio rutinario, y el beneficio económico, que es el beneficio residual. Se reconoce el derecho de la jurisdicción donde se consumen los bienes o servicios a gravar una parte de ese beneficio residual (véase también Devereux et al. (2019)).

4ª. Asignación mediante fórmula. Consiste en la cuantificación de una única base imponible para todo el grupo MN, que posteriormente es asignada a los países de acuerdo con una fórmula que incorpora uno o varios factores de reparto con diversas ponderaciones.

5ª. Establecimiento Permanente digital / Presencia económica significativa. Significa sustituir la exigencia de la presencia física por la de “presencia económica

¹ En una jurisdicción determinada, este impuesto grava los beneficios societarios nacionales y de fuente extranjera, al margen de dónde resida la propiedad del capital (Auerbach, 2017, Auerbach y Devereux, 2018). Su base imponible estará integrada por las ventas empresariales en el interior de esa jurisdicción, minoradas en las compras a empresas residentes en la misma, incluidas las adquisiciones de bienes de inversión y los costes laborales. Las ventas realizadas a empresas fuera de la jurisdicción (exportaciones) no se incluirían en la base del impuesto, de la misma forma que las adquisiciones de fuera de la misma (importaciones) no serían deducibles. Una propuesta operativa para Estados Unidos se contiene en el documento *Ways and Means Committee of the US House of Representatives* (Auerbach et al., 2017). La introducción unilateral del DBCFT presenta limitaciones que son analizadas en Becker y Englisch (2019).

² El DBACE es una variante del ACE, adaptada al principio de destino mediante los correspondientes ajustes transfronterizos. Hebous y Klemm (2018) consideran que esta alternativa -al igual que su análoga *Destination-Based Allowance for Corporate Capital (DBACC)*- estaría en condiciones de reducir la competencia entre jurisdicciones fiscales y eliminar los comportamientos de relocalización de beneficios societarios, aunque reconocen que ambos problemas no se evitarían plenamente.

significativa”, que se mide con base en diversos criterios, como los ingresos obtenidos o los usuarios situados en una jurisdicción.

En realidad, las cuatro primeras alternativas no puntúan muy diferente en las dos primeras propiedades propuestas por el Fondo Monetario Internacional: protección frente al traslado de beneficios y la competencia fiscal.

En nuestra opinión, en esa valoración se echa en falta un factor crucial para alcanzar el consenso internacional en la aplicación de estas alternativas (factor que, no obstante, se analiza en el documento del FMI): sus consecuencias en términos de cambios en la recaudación tributaria con respecto al sistema actual.

II.2. La OCDE

10. La OCDE (OCDE, 2019a), en su reunión de los días 28 y 29 de mayo de 2019, siguiendo el mandato recibido en enero de ese año del Marco Inclusivo de BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*) (OECD, 2019b), propuso un programa de trabajo para alcanzar una solución consensuada antes de finalizar el año 2020, en relación con los problemas planteados en su Informe *Desafíos fiscales derivados de la digitalización* (OCDE, 2019c), sometido a consulta pública en febrero de 2019. Este programa de actuación fue aprobado por los Ministros de Economía y Finanzas y Gobernadores de Bancos Centrales del G-20 en su reunión celebrada en Fukuoka, Japón, del 6 al 8 de junio de 2019, y ratificado por los Jefes de Estado y de Gobierno de los países integrantes del G-20, los días 28 y 29 de junio de 2019 en Osaka. En cumplimiento de la hoja de ruta fijada, en los meses de octubre y noviembre, la OCDE ha publicado una propuesta dirigida a avanzar en las negociaciones encaminadas a conseguir que las grandes empresas multinacionales, con una alta rentabilidad, entre las que se incluyen las denominadas compañías digitales, “paguen impuestos donde quiera que tengan actividades importantes para los consumidores y generen sus beneficios”. En concreto, esta propuesta, según señala la OCDE, conjuga elementos comunes de tres propuestas alternativas de los países miembros, y se basa en el trabajo de la Acción 1 del Marco Inclusivo BEPS (OCDE, 2015), al que actualmente se encuentran adheridos 135 países y jurisdicciones. En el informe que acompaña a la propuesta se estima que las pérdidas

de recaudación generadas por las estrategias de planificación agresiva de las “empresas digitales”, incluida su tributación en paraísos fiscales y centros offshore, se situarían en una horquilla que va desde los 100.000 a los 240.000 millones de dólares anuales.³

11. La OCDE combina en su propuesta las alternativas 3ª y 1ª identificadas por el FMI (2019). La propuesta se concreta en el diseño de dos “Pilares”, que se aplican a cualquier negocio, con independencia de su componente digital. El Pilar 1 asigna derechos de gravamen a las jurisdicciones donde se localizan los consumidores y usuarios (OCDE, 2019d), denominadas “jurisdicciones de mercado”. El punto de conexión (nexo) no es la presencia física en esa jurisdicción, sino el volumen de ventas en la misma. Las reglas de atribución de beneficios son las siguientes:

- En primer lugar, se atribuye a las jurisdicciones de mercado un porcentaje del “beneficio residual” del grupo multinacional, que la OCDE denomina “Importe A”; el resto del beneficio residual se asigna a otros factores, como los intangibles comerciales o el capital y el riesgo. El beneficio residual es el que queda después de atribuir el beneficio rutinario a las jurisdicciones donde se llevan a cabo las correspondientes actividades. La forma de determinar cada componente del beneficio y la participación de las jurisdicciones de mercado está abierta a la negociación de los Estados, aunque se propone la utilización de porcentajes fijos.
- En segundo lugar, las jurisdicciones de mercado seguirán gravando las actividades rutinarias desarrolladas en las mismas, en particular, las de marketing y distribución, con las reglas actualmente en vigor (principio de libre competencia y regulación del establecimiento permanente en el art.7 del Modelo de Convenio Tributario), si bien se plantea la posibilidad de aplicar remuneraciones fijas, que también habrá que negociar, para simplificar su aplicación. Este es el denominado “Importe B”.

³ Tørsløv et al. (2019) estiman que, en 2015, un 36% de los beneficios multinacionales se traslada a los paraísos fiscales, lo que representa más de 600.000 millones de dólares. El país más beneficiado con el traslado de beneficios es Irlanda (que se califica por los autores como paraíso fiscal), con 106.000 millones de dólares. Tørsløv et al. (2019) estiman para España una salida de beneficios en ese año de 14.000 millones de dólares. Sobre la utilización del traslado de beneficios por las sociedades españolas, puede consultarse también Castillo-Murciego y López-Laborda (2017).

- Finalmente, las controversias sobre las actividades cubiertas por el “Importe B” pueden dar lugar al reconocimiento a la jurisdicción de mercado de un beneficio adicional, determinado de acuerdo con las normas de precios de transferencia, que se conoce como “Importe C”.

12. El Pilar 2 (*Global Anti-Base Erosion Proposal, “GloBE”*) trata de garantizar una tributación mínima global de las empresas multinacionales (OCDE, 2019e). Su objetivo es evitar que estas tengan incentivos para distribuir, de forma estratégica, sus beneficios entre jurisdicciones, aprovechando las ventajas fiscales ofrecidas. Además, con ello se pretende fijar un suelo a la competencia fiscal entre jurisdicciones, bajo la premisa de que la “planificación fiscal agresiva” existe porque los países se comportan estratégicamente para captar inversiones. La cuestión central está en determinar cuál será el nivel de tributación mínima efectiva a fijar. La complejidad de la estructura de los impuestos de sociedades, con numerosos beneficios fiscales, explícitos e implícitos, complica la determinación del tipo efectivo a aplicar.

Los cuatro componentes de GloBE son los siguientes:

- Una regla de inclusión de rentas (*income inclusion rule*), dirigida a gravar, en el territorio de residencia de la matriz, la renta procedente de sucursales y filiales situadas en el extranjero, si estos tributan por esa renta en su país de residencia a un nivel efectivo de gravamen por debajo del tipo mínimo que se fije.
- Una regla de pagos infragravados (*undertaxed payments rule*), consistente en denegar una deducción o imponer una tributación en la fuente a los pagos a una parte vinculada, cuando esos pagos no hayan estado sujetos en el país de la fuente al menos al tipo mínimo fijado.
- Una regla de sustitución (*switch-over rule*), a incorporar en los convenios de doble imposición, según la cual, el país de residencia de la matriz podría sustituir la cláusula de exención para rentas procedentes de beneficios obtenidos en el extranjero por el método de crédito (imputación) cuando los beneficios atribuibles a un establecimiento permanente o derivados de inmuebles hayan tributado por debajo del tipo mínimo establecido.

- Una regla de sujeción a gravamen (*subject to tax*), complementaria de la regla de pagos infragravados, que permitiría sujetar a impuestos en la fuente, así como ajustar la aplicación de determinados beneficios de los Convenios tributarios, a ciertas clases de renta no sujetas a un tipo mínimo.

En todo caso, el funcionamiento de estas reglas necesitaría contemplarse tanto en la legislación interna de los países como en los convenios de doble imposición, complementándose con una regla de coordinación para evitar que se produzca una concurrencia en los gravámenes por parte de varias jurisdicciones fiscales (OCDE, 2019e: párrafo 6).

13. Aunque los dos Pilares están en su fase inicial de desarrollo, sus objetivos y posibles logros se identifican claramente, así como algunas debilidades.

El Pilar 1 trata de resolver el problema que señalábamos en el punto 3, de no tributación del grupo MN en la jurisdicción V. El principal problema de la propuesta es que, en aras a lograr una aplicación sencilla del mecanismo ideado, para determinar los diversos componentes del beneficio (beneficios rutinarios y residuales) y la participación en ellos de la jurisdicción de mercado, se propone recurrir a sucesivos porcentajes acordados por los Estados.

El Pilar 2 busca asegurar una tributación mínima global del grupo MN y establecer, de este modo, un suelo a la competencia fiscal internacional. El impacto de esta propuesta sobre la insuficiente tributación en la jurisdicción F, sobre el gravamen de los beneficios del grupo en M, la jurisdicción de residencia de la matriz, y sobre el traslado de beneficios entre jurisdicciones, dependerá, de manera determinante, del importe del tipo mínimo que se establezca.

II.3. La Unión Europea

14. Como medida para solucionar a largo plazo los problemas de la fiscalidad internacional de los grupos societarios, la Unión Europea opta por la alternativa 4ª analizada en el documento del FMI (2019), bajo la forma de Base Imponible Común Consolidada del Impuesto sobre Sociedades –BICCIS / CCCTB (*Common Consolidated*

Corporate Tax Base; Comisión Europea, 2016a, 2016b, 2016c). Se trata de un instrumento aplicable a todas las sociedades, digitales o no.

De acuerdo con la propuesta de BICCIS, el grupo MN calcularía una única base imponible consolidada, aplicando unas normas comunes a todos los Estados afectados, que se distribuye entre los Estados miembros en función de la presencia territorial de tres factores, representativos de la generación del beneficio empresarial, ponderados por igual: activos, trabajo (número de empleados y salarios) y ventas. La recaudación correspondiente a cada Estado será el resultado de aplicar el tipo impositivo nacional a la fracción correspondiente de la base consolidada.

Frente al Pilar 1 de la OCDE, la propuesta de BICCIS fija reglas más claras de determinación y reparto del beneficio entre las sociedades del grupo MN, lo que favorece la tributación adecuada en las tres jurisdicciones de nuestro ejemplo: M, F y V. Frente al Pilar 2, con la propuesta de BICCIS no se renuncia a la persistencia de tipos diferenciados del Impuesto sobre Sociedades entre países, sin converger necesariamente hacia un tipo mínimo. En su estado actual, la propuesta de BICCIS difiere del DBCFT, básicamente, en que, en la primera, las ventas no son el único factor de asignación del beneficio de la MN.

BICCIS ofrece importantes potencialidades en la lucha contra la planificación fiscal agresiva, al neutralizar las estrategias relacionadas con la deducibilidad abusiva de intereses y el diferimiento de la tributación de beneficios de filiales y establecimientos permanentes, además de reducir los costes de gestión derivados de la fijación de precios de transferencia, pues estos dejarían de utilizarse en las transacciones intracomunitarias (Onrubia, 2019).⁴

No obstante, hay que advertir que BICCIS no resuelve definitivamente los problemas de localización estratégica. La literatura ha subrayado que este sistema abre nuevas estrategias de planificación fiscal asociadas a la reasignación de los tres factores elegidos para la distribución de la base común consolidada entre Estados miembros,

⁴ Los problemas se mantendrían en el caso de filiales y establecimientos permanentes situados fuera de la Unión Europea. Por ello, la Propuesta de Directiva recomienda la implantación de normas de transparencia fiscal internacional (*Controlled Foreign Corporation rules, CFC*), además del mantenimiento de las normas de precios de transferencia.

con las consiguientes distorsiones en las actividades económicas (Altshuler y Grubert, 2010; Nicolay y Spengel, 2017; Cnossen, 2018; De Mooij et al., 2019).⁵

15. Aunque, como se ha dicho, BICCIS es una propuesta aplicable a todos los negocios, digitales o no, recientemente, la propia Unión Europea ha reconocido la necesidad de prestar una atención especial a las empresas con presencia digital significativa, cuyo régimen fiscal debería integrarse en el sistema BICCIS. Fruto de esta preocupación es la propuesta de directiva del Consejo por la que se establecen normas relativas a la fiscalidad de las empresas con una presencia fiscal significativa (Comisión Europea, 2018a).

Un elemento fundamental de la propuesta es la ampliación del concepto de establecimiento permanente tradicional, que da lugar a la figura del “establecimiento permanente digital”. De acuerdo con la propuesta: a) a efectos del impuesto sobre sociedades, existirá establecimiento permanente si existe una presencia digital significativa mediante la cual se realiza total o parcialmente un negocio; b) en ningún caso esta presencia entrará en conflicto con cualquier otra prueba, considerada con arreglo al Derecho nacional o de la Unión, para determinar la existencia de un establecimiento permanente en un Estado miembro; c) existirá una presencia digital significativa en un Estado miembro en un período impositivo si la actividad ejercida a través de la misma consiste total o parcialmente en la prestación de servicios digitales en un Estado miembro a través de una interfaz digital y se cumplen una o varias de las siguientes condiciones en el período impositivo: obtener ingresos derivados de la prestación de servicios digitales a usuarios situados en dicho Estado miembro superiores a 7 millones de euros; tener más de 100.000 usuarios de esos servicios en ese Estado miembro; que el número de contratos entre empresas para la prestación

⁵ En Estados Unidos, donde se aplica el sistema de atribución de beneficios mediante fórmula en los impuestos sobre sociedades de los estados, se observa una clara tendencia a dar la ponderación más elevada a las ventas. En la actualidad, solo media docena de estados utiliza las ventas, salarios y activos con igual peso. Más de la mitad de los estados emplean como único factor las ventas y, en los restantes, el peso de las ventas es de, al menos, un 50%. Véase <https://www.taxpolicycenter.org/statistics/state-corporate-income-tax-rates>.

de tales servicios digitales que suscriban en ese período impositivo los usuarios situados en ese Estado sea superior a 3 000.⁶

Para poder determinar operativamente las obligaciones tributarias derivadas de esta sujeción territorial se fijan varias reglas: i) con respecto al uso de los servicios digitales, se considerará que un usuario está situado en un Estado miembro en un período impositivo si el usuario utiliza un dispositivo en ese Estado miembro en ese período impositivo para acceder a la interfaz digital a través de la cual se prestan los servicios digitales; ii) el Estado miembro en el que se utilice el dispositivo del usuario se determinará mediante la dirección de Protocolo Internet (IP) del dispositivo o, si es más preciso, por otro método de geolocalización; iii) los ingresos totales a los que se ha hecho referencia más arriba en c) se determinarán en proporción al número de veces que utilicen los dispositivos en ese período impositivo los usuarios ubicados en cualquier lugar del mundo para acceder a la interfaz digital a través de la cual se presten los servicios digitales.

En todo caso, los beneficios imputables o relacionados con la presencia digital significativa en un Estado miembro solo serán gravables en el impuesto sobre sociedades de ese Estado. Dichos beneficios serán los que la presencia digital debería haber percibido de haber sido una empresa separada e independiente que lleve a cabo actividades idénticas o similares, en condiciones idénticas o similares, en particular en sus tratos con otras partes de la empresa, teniendo en cuenta las funciones desempeñadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos, a través de una interfaz digital. La determinación de los beneficios imputables se basará en un análisis funcional, teniendo en cuenta las actividades significativas desde el punto de vista económico llevadas a cabo por dicha presencia a través de una interfaz digital, que son, entre otras, las siguientes: a) la recogida, el almacenamiento, el tratamiento, el análisis, el despliegue y la venta de datos a nivel de usuario; b) la recogida, el almacenamiento, el tratamiento y el despliegue de contenido generado por el usuario;

⁶ Un contrato para la prestación de servicios digitales es un contrato entre empresas si el usuario suscribe el contrato en el curso de sus actividades empresariales. A estos efectos, se considera que un usuario está situado en un Estado miembro en un período impositivo si el usuario es residente a efectos del impuesto sobre sociedades en ese Estado miembro, o si es residente en un tercer país, pero posee un establecimiento permanente en ese Estado miembro.

c) la venta de espacio publicitario en línea; d) la puesta a disposición de contenidos creados por terceros en un mercado digital; y e) la prestación de cualesquiera servicios digitales no enumerados entre los anteriores. También deben considerarse las actividades significativas desde el punto de vista económico realizadas por la presencia digital significativa que sean relevantes para el desarrollo, mejora, mantenimiento, protección y explotación de los activos intangibles de la empresa.

A la hora de determinar los beneficios imputables, los contribuyentes deberán utilizar el método de la distribución del beneficio, pudiendo incluir entre los factores de distribución los gastos incurridos en investigación, desarrollo y comercialización, así como el número de usuarios y datos recopilados por Estado miembro.

16. Además de la propuesta de BICCS, considerada como alternativa integral de largo plazo, en la medida en que constituye también una solución para el problema específico de las grandes empresas digitales, la Unión Europea contempló inicialmente tres posibles alternativas “de corto plazo” o transitorias (Comisión Europea, 2017):

1. Un impuesto sobre todos los ingresos no gravados o insuficientemente gravados generados por todas las actividades comerciales basadas en Internet, tanto las de empresa a empresa (B2B) como las de empresa a consumidor (B2C), cuya cuota sería deducible en el impuesto sobre los beneficios empresariales.
2. Una retención finalista, independiente de otras figuras impositivas, aplicada sobre el importe bruto de determinados pagos realizados a proveedores no residentes de bienes y servicios prestados a través de Internet.
3. Un impuesto específico sobre los ingresos generados por la prestación de servicios digitales o la actividad publicitaria generada por estos, que se aplicaría a todas las transacciones realizadas a través de Internet con clientes del país en el que la entidad no residente que percibe esos ingresos tenga una presencia económica significativa.

Finalmente, la opción elegida fue la 3, es decir, el impuesto sobre servicios digitales (*Digital Services Tax, DST*), conocido como “tasa Google”. Tal y como se recogía en la Propuesta de Directiva de 21 de marzo de 2018 (Comisión Europea, 2018b), este

impuesto gravaría los ingresos brutos generados por la publicidad *on-line* dirigida a los usuarios de la interfaz digital en la que aquella se sitúa, la transmisión de cualquier tipo de datos proporcionados por los usuarios de Internet, así como la puesta a disposición de los usuarios de una interfaz digital multifacética que les permita localizar a otros usuarios e interactuar con ellos, y que pueda facilitar asimismo las entregas de bienes o las prestaciones de servicios subyacentes directamente entre los usuarios (los “supermercados digitales” o *marketplaces on-line*). Las ventas directas a consumidores por internet (negocios B2C), el uso de medios de pago por Internet y la venta de contenidos digitales no estarían sujetos a este impuesto. Este impuesto solamente se aplicaría a las empresas con un volumen de ingresos en el ejercicio superior a 750 millones de euros, y siempre que los ingresos en la Unión Europea por los hechos imponibles gravados fueran superiores a 50 millones de euros. El tipo de gravamen previsto es del 3%.

Posiblemente, el aspecto más complejo del diseño del DST tiene que ver con los criterios de localización de los usuarios, elemento esencial para poder hacer efectivo el gravamen y distribuirlo entre los Estados miembros.⁷ De acuerdo con la Propuesta de Directiva, lo que determina la ubicación del usuario es, simplificando, el Estado donde está situado el dispositivo que utiliza el usuario y que genera la realización de alguno de los hechos imponibles.

En diciembre de 2018, los Estados miembros acordaron explorar la posibilidad de limitar el alcance del DST, de forma que el impuesto gravara solo la publicidad digital, excluyendo, por tanto, la venta de datos de los usuarios. Fruto de este acuerdo fue la revisión de la Propuesta de Directiva reguladora del impuesto sobre servicios digitales, que se transforma en un impuesto sobre la publicidad digital (*Digital Advertising Tax, DAT*) (Comisión Europea, 2019).

17. Desde el principio, la iniciativa de la Comisión Europea respecto de este impuesto se enfrentó con el tradicional problema de la regla de unanimidad, siempre presente

⁷ La Comisión Europea ofreció en 2018 una estimación de recaudación en el conjunto de la Unión Europea de unos 5.000 millones de euros.

en todos los intentos de armonización de la fiscalidad directa en la Unión Europea.⁸ Una consecuencia de esta importante limitación fue la decisión adoptada por el ECOFIN, en su reunión del 12 de marzo de 2019, de renunciar a la introducción del impuesto digital a nivel comunitario, una vez que, tras meses de trabajos, se había constatado la oposición de varios Estados miembros -principalmente, Irlanda, Suecia, Finlandia y Dinamarca-. Como salida a este intento fallido, el ECOFIN hizo expreso su compromiso de seguir trabajando para lograr una solución global en el Marco Inclusivo de la OCDE, supeditando la suspensión a la consecución de un acuerdo final multilateral antes de finales del año 2020.

Precisamente, los países opuestos al proyecto de la Comisión ya habían expresado su preferencia por una solución multilateral en el ámbito de la OCDE. Desde un punto de vista técnico, las críticas principales, a las que también se habían sumado algunos otros países, se centraban en el diseño del gravamen como un impuesto sobre el consumo, en lugar de concebirse como un impuesto directo sobre las ganancias de estas empresas. Se consideraba que esta fórmula afectaría de forma importante a las inversiones de las empresas, con efectos sobre el crecimiento global. Gastaldi y Zanardi (2019) discuten las consecuencias recaudatorias que para cada país tendría su aprobación.

II.4. Algunas medidas unilaterales

18. Frente a las dificultades para alcanzar acuerdos multilaterales de aplicación global, fundamentalmente por la existencia, en términos de recaudación, de países ganadores (aquellos netamente aportantes de usuarios y clientes) y perdedores (los de residencia de los grupos multinacionales y, sobre todo, algunos otros con políticas tributarias de baja tributación para atraer filiales), algunos países han comenzado, comprensiblemente, a aplicar medidas unilaterales encaminadas, sobre todo, a resolver el problema de la falta de tributación en la jurisdicción donde se produce el

⁸ Realidad reconocida en el texto de la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo Europeo y al Consejo (COM (2019) 8 Final) de 15 de enero de 2019, *Hacia una toma de decisiones más eficiente y democrática en materia de política fiscal de la UE*.

consumo de los bienes o servicios. Por regla general, se trata de medidas impositivas basadas en manifestaciones indirectas de la capacidad de pago, que renuncian a una medición más o menos precisa de la renta societaria. De hecho, la adopción de algunas de estas medidas -como sucede con los denominados impuestos sobre servicios digitales o sobre las transacciones financieras- ha abierto un debate sobre la naturaleza de estos gravámenes y sus efectos económicos, en el que se discute su encaje con el resto de figuras que integran los sistemas impositivos. Además, estas medidas unilaterales, si bien podrían actuar como un acicate para que se alcancen acuerdos multilaterales, al contemplarse con una vocación transitoria, están provocando conflictos con los países donde se localiza, en última instancia, el capital de estos grandes grupos multinacionales, fundamentalmente, Estados Unidos o China. De hecho, el cambio del régimen de sujeción mundial a territorial que ha entrado en vigor desde 2018 en Estados Unidos, que supone la exención de los dividendos pagados a las matrices residentes por sus filiales extranjeras participadas en más del 10%, incluido un régimen retroactivo con gravamen reducido, pueden verse como respuestas de competencia fiscal desde el lado de estos países.

19. Países como Reino Unido y Australia han establecido *Diverted Profit Taxes*, aplicables a cualquier tipo de empresa, no solo del sector digital. En Reino Unido, desde 2016, se incluyen en su aplicación los pagos por royalties para evitar estrategias de elusión mediante deducción en el impuesto sobre la renta exigible en la fuente.

En el marco fijado por la Unión Europea, Francia Italia y Hungría han introducido impuestos sobre servicios digitales y España y Reino Unido han aprobado iniciativas en la misma dirección. En los siguientes puntos se revisan algunas de esas medidas.

Otros países, como India, Chile y Uruguay, han introducido retenciones sobre determinados servicios digitales, también previstas en el plan de acción 1 de BEPS (FMI, 2019).

Israel ha adoptado la vía del establecimiento permanente virtual. A través de una circular de su Autoridad Fiscal, se precisa las situaciones y circunstancias en las que la renta de una sociedad no residente en Israel, procedente de la prestación de servicios a través de Internet a residentes en el país, es gravable en Israel (Israel Tax Authority, 2016).

20. Francia ha aprobado en julio de 2019 (aunque de forma retroactiva a partir del 1 de enero de 2019) un impuesto sobre ventas digitales brutas (denominado *Taxe sur les entreprises numériques*), siendo el primer Estado miembro de la Unión Europea en hacerlo. Como en la Propuesta de Directiva, los hechos imponible sometidos a esta figura son las ventas por internet relacionadas con publicidad, los ingresos originados por la intermediación a través de plataformas en internet y por la reventa de datos privados.

El tipo de gravamen aplicado es del 3% de los ingresos brutos derivados de los hechos imponible considerados cuando sean obtenidos por empresas con actividades digitales que den lugar a ventas mundiales anuales superiores a 750 millones de euros, de las cuales al menos 25 millones de euros procedan de operaciones cuyos destinatarios finales se encuentren en territorio francés. Los importes pagados por este impuesto serían deducibles de las cuotas del impuesto sobre sociedades pagado por estas compañías en Francia. La recaudación estimada por este impuesto se sitúa entre los 400 millones de euros en 2019 y los 650 para 2022.

El impuesto se ha concebido como un gravamen temporal, que estará vigente hasta que se apruebe un régimen fiscal alternativo de carácter global en el seno de la OCDE. La aprobación de este impuesto ha dado lugar a un conflicto comercial con los Estados Unidos, al considerar estos que su establecimiento supone una discriminación para sus empresas tecnológicas.

21. Italia ha introducido en octubre de 2019 en la Ley de Presupuestos para 2020 un nuevo impuesto sobre servicios digitales, dentro del paquete de medidas fiscales exigido por la Comisión Europea. Esta medida ya estuvo contemplada en los presupuestos anteriores para 2019, y no llegó a aprobarse.⁹

El tributo se aplicará a los servicios digitales, prestados de manera individual o a nivel de grupo, por sujetos pasivos establecidos o no en Italia, a lo largo de un año natural. Como en el impuesto francés, los hechos imponible contemplados son los recogidos en la Propuesta de Directiva de la Unión Europea. Se trata, por tanto, de un impuesto

⁹ Legge 27 dicembre 2017, n. 205 (Ley de Presupuestos de 2018).

del tipo B2B, que gravará exclusivamente las transacciones entre empresas, y no las realizadas entre usuarios particulares. La base imponible son los ingresos brutos generados por la prestación de los servicios gravados.

El tipo de gravamen es del 3% y el impuesto se aplica a sujetos pasivos con ingresos totales superiores a 750 millones de euros, de los cuales al menos 5,5 millones de euros deben proceder de la prestación de servicios digitales en Italia. La recaudación estimada es de unos 600 millones de euros anuales. El impuesto puede ser derogado si llega a resultar aplicable alguna norma de fiscalidad digital acordada internacionalmente.

22. El Reino Unido anunció en octubre de 2018 la introducción, en abril de 2020, de un impuesto sobre servicios digitales (*Digital Service Tax, DST*) (HM Treasury, 2019). Este impuesto grava los ingresos derivados de las actividades específicas de motores de búsqueda, redes sociales y plataformas de *marketplace on-line* prestadas a usuarios localizados en el Reino Unido.

El DST se aplicará exclusivamente a las empresas digitales que facturen más de 500 millones de libras a nivel global por esas actividades, siempre que más de 25 millones de esos ingresos procedan de usuarios situados en el Reino Unido. Está prevista una reducción de la base gravable para los primeros 25 millones de libras.

La base imponible estará integrada por los ingresos brutos de las actividades comerciales digitales gravadas, derivados de los usuarios en el Reino Unido, e incluirá todos los obtenidos por el grupo, independientemente de la forma en que estos se perciban a través de las plataformas digitales. Los ingresos gravados se reducen en un 50% en las transacciones a través de *marketplaces* cuando el otro usuario interviniente en la operación se encuentre en un país en el que se aplique un impuesto similar al DST.

Las empresas podrán elegir calcular el Impuesto de Servicios Digitales de acuerdo con un cálculo alternativo en el marco del "puerto seguro". Con ello se pretende garantizar que el impuesto no tenga un efecto desproporcionado en la sostenibilidad de las empresas en los casos en que estas tengan un margen operativo bajo en las actividades

gravadas. La base imponible bajo el puerto seguro se calcula en función del margen de beneficios de las empresas.

El DST tiene un tipo de gravamen del 2%. El impuesto se calcula al nivel del grupo, pero se exige por separado a cada sociedad integrante del mismo.

La recaudación estimada por el gobierno británico en los primeros años de su implantación es de 275 millones de libras en 2020-21, 370 millones de libras para 2021-22, 400 millones para 2022-23 y 440 millones de libras para 2023-24 (actualmente el Impuesto de Sociedades británico recauda unos 75 mil millones de euros anuales). También existe el compromiso de derogar el impuesto cuando se aplique una solución internacional apropiada.

23. España presentó en enero de 2019 un Proyecto de Ley para introducir un Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales (IDSD) (Congreso de los Diputados, 2019). En la exposición de motivos del proyecto se advierte que este IDSD tiene –como en las experiencias descritas en los puntos anteriores– un carácter transitorio, anticipándose, como medida unilateral, “a la conclusión de las discusiones relativas al mismo en el seno de la Unión Europea” (el Proyecto es previo al acuerdo de suspensión de la iniciativa de la Comisión Europea de marzo de 2019).

El IDSD se concibe con una naturaleza de tributo indirecto, que tiene por objeto gravar los servicios digitales en los que hay una contribución esencial de los usuarios en el proceso de creación de valor de la empresa que presta esos servicios, y a través de los cuales la empresa monetiza esas contribuciones de los usuarios. Se justifica esta medida unilateral como ejercicio inmediato en el territorio español de los derechos de imposición que legítimamente corresponden a España, por ser de donde proceden los datos y las contribuciones de los usuarios que generan valor a la empresa.

Prácticamente en paralelo a lo establecido en la Propuesta de Directiva de la Unión Europea, el IDSD limita sus hechos imponibles a los ingresos derivados de la prestación de servicios de publicidad en línea, servicios de intermediación en línea, así como a los procedentes de la venta de datos generados a partir de información proporcionada por los usuarios. Quedarían excluidos del impuesto, entre otros, los ingresos derivados de la venta de bienes o servicios entre los usuarios en el marco de un servicio de

intermediación en línea y las ventas de bienes o servicios contratados en línea a través de la web del proveedor de esos bienes o servicios en la que el proveedor no actúa como intermediario, además del suministro de contenidos digitales y determinados servicios financieros. El nexo de sujeción está asociado con la situación en territorio español del usuario de los servicios digitales que dan lugar a los hechos imposables gravados.

En cuanto al sujeto pasivo, está previsto que el impuesto grave a las empresas con un importe neto de su cifra de negocios superior a los 750 millones de euros a nivel mundial y cuyos ingresos derivados de los servicios digitales afectados por el impuesto superen los 3 millones de euros en España. Se argumenta en la exposición de motivos que “estos umbrales ayudan a garantizar que solamente se grave a las grandes empresas y que las pymes no sean gravadas por este impuesto”.

La base imponible está constituida por el importe de los ingresos obtenidos. El tipo de gravamen aplicado sobre estos ingresos es del 3% y a efectos de gestión, su liquidación está previsto que sea trimestral. En la memoria del Proyecto, el gobierno estima obtener una recaudación anual de 1.200 millones de euros. Puede encontrarse una estimación de los efectos de la aplicación de este impuesto en PwC (2019).

III. Consideraciones finales

24. En la actualidad, parece existir el suficiente consenso en la identificación de los problemas que debilitan la estructura de la fiscalidad internacional y minan la recaudación tributaria de muchos países. La respuesta a los mismos empezó siendo lenta y titubeante, pero en los últimos años se observa un creciente interés en encontrar y aplicar soluciones. A nuestro juicio, hoy se dispone de suficientes alternativas para adoptar una respuesta aceptable al reto planteado que, como ya se ha dicho, no afecta solo al sector digital de la economía.

25. Las iniciativas unilaterales, como los impuestos sobre los servicios digitales, tienen inconvenientes por sus previsibles costes de eficiencia sobre la actividad económica que, a su vez, pueden limitar, en una segunda ronda, la recaudación tributaria. Pero se trata de medidas comprensibles desde la perspectiva de los Estados implicados, que

quieren hacer valer su derecho a gravar el valor generado en su territorio y necesitan los ingresos producidos por esos impuestos. Además, su introducción puede contribuir a impulsar la adopción de medidas de alcance internacional.

26. La factibilidad de la actuación internacional coordinada dependerá, seguramente, de su aceptación por los grandes países y, especialmente, Estados Unidos. En este sentido, la propuesta GloBE de imposición mínima de la OCDE (Pilar 2) tiene visos de salir adelante, al no ser muy ambiciosa y alinearse con los intereses de algunos países grandes (es coherente con la declaración franco-germana de diciembre de 2018 y el *GILTI tax* y el *BEAT* introducidos por la reforma fiscal estadounidense de 2017)

¹⁰. En cambio, la adopción del Pilar 1 parece más complicada,¹¹ aunque su implantación puede venir incentivada si continúa el goteo de aprobación de impuestos nacionales sobre los servicios digitales. La propuesta de BICIS de la Unión Europea, que tiene buenas propiedades desde el punto de vista del diseño técnico, parece tener

¹⁰ En Estados Unidos, la reforma fiscal de 2017 (*2017 Tax Cuts and Jobs Act*), en vigor desde el comienzo de 2018, ha introducido varias figuras que configuran un marco de imposición mínima societaria. Por un lado, se establece un gravamen para grupos multinacionales estadounidenses con activos intangibles relevantes situados en el extranjero, que sujeta la renta vinculada a los mismos, denominada *Global Intangible Low-Taxed Income*, GILTI). Este gravamen opera como un impuesto mínimo internacional, aplicando, hasta 2025, un tipo del 10,5% a las rentas atribuibles a activos intangibles, con independencia de donde estén ubicados. La base GILTI es calculada como la renta obtenida por las filiales extranjeras de la matriz estadounidense que supera el 10 por ciento del valor de los activos tangibles depreciables de esas filiales. El tipo impositivo general del Impuesto sobre Sociedades estadounidense, tras la reforma de 2017, es el 21%. Sin embargo, hasta 2025 se contempla una reducción del 50% de ese tipo para la renta GILTI (resultando el 10,5%). A partir de 2026, la reducción baja al 37,5%, lo que supondrá la aplicación de un tipo del 13,125% para las rentas GILTI. En su aplicación, se contempla una deducción del 80% de los impuestos pagados por esas rentas en el país de la fuente, quedando así exentas del pago las rentas GILTI gravadas en la fuente extranjera con tipos iguales o superiores al 13,125%, al no ser reintegrable ni compensable el exceso respecto del tipo aplicado sobre estas rentas.

La segunda figura introducida por esta reforma, compatible con GILTI, es el *Base Erosion and Antiabuse Tax* (BEAT). Este actúa también como un impuesto mínimo, a través de la limitación de la deducibilidad de los pagos realizados por empresas estadounidenses a sus filiales localizadas en el extranjero. Asimismo, con el fin de incentivar los negocios en el extranjero vinculados a activos intangibles localizados en Estados Unidos, la reforma ha introducido una reducción para las rentas de fuente extranjera obtenidas de la venta de bienes y servicios en el extranjero mediante la utilización de esos activos intangibles (*Foreign-Derived Intangible Income*, FDII). El porcentaje de reducción es del 37,5% hasta 2025, bajando al 21,875% desde 2026. Como explica el documento del FMI (2019), tanto GILTI como FDII pueden interpretarse, en la lógica del sistema de asignación de beneficios residuales, como un mecanismo que fija un beneficio rutinario del 10% para los activos tangibles y asigna la mitad de los beneficios residuales a la hacienda estadounidense.

¹¹ Aunque el Tribunal Supremo de los Estados Unidos haya dictaminado recientemente, en *South Dakota v. Wayfair* (Tribunal Supremo de los Estados Unidos, 2018), que el nexos sustancial de una empresa con un estado, para que este pueda exigirle el impuesto sobre las ventas, no requiere de la presencia física en dicho estado, al tratarse de un requisito desbordado por la realidad económica, injusto y que provoca distorsiones en el mercado y pérdidas de recaudación para los estados.

pocas probabilidades de salir adelante; en todo caso, de llegar a aplicarse, seguramente habría de limitarse al ámbito comunitario.

Referencias

Altshuler, R. y H. Grubert (2010): "Formula apportionment: Is it better than the current system and are there better alternatives?", *National Tax Journal*, 63(4): 1145–1184.

Auerbach, A. J. (2017): "Demystifying the Destination-Based Cash-Flow Tax", *Brookings Papers on Economic Activity*, 2017(2): 409-432.

Auerbach, A. J. y M. P. Devereux (2018): "Cash-Flow Taxes in an International Setting", *American Economic Journal: Economic Policy*, 10(3): 69–94.

Auerbach, A. J., M. P. Devereux, M. Keen y J. Vella (2017): "Destination-Based Cash Flow Taxation", *Oxford Legal Studies Research Paper No. 14/2017*; Oxford University.
<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2908158>

Becker, J. y J. Englisch (2019): "Unilateral introduction of destination-based cash-flow taxation", *International Tax and Public Finance*, forthcoming.
<https://doi.org/10.1007/s10797-019-09579-0>

Castillo-Murciego, Á. y J. López-Laborda (2017): "Are Spanish companies involved in profit shifting? Consequences in terms of tax revenues", *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, 11 (2017-1): 1-47.
<http://www.economics-ejournal.org/economics/journalarticles/2017-1>

Cnossen, S. (2018): "Corporation taxes in the European Union: Slowly moving toward comprehensive business income taxation?", *International Tax and Public Finance*, 25(3): 808-840.

Comisión Europea (2016a): *Proposals for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB)*, COM 683 final, Bruselas: Comisión Europea.
https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/com_2016_683_en.pdf

Comisión Europea (2016b): *Proposal for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base*, COM (2016) 685 final, Bruselas: Comisión Europea.
https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/com_2016_685_en.pdf

Comisión Europea (2016c): "Impact Assessment Accompanying the Document Proposals for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base and a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB)", *Commission Staff Working Document*, Bruselas: Comisión Europea.
https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/swd_2016_341_en.pdf

Comisión Europea (2017): *Communication from the Commission to the European Parliament and the Council. A Fair and Efficient Tax System in the European Union for the Digital Single Market*, COM (2017) 547 final, 21.9.2017, Brussels: European Commission.
https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/communication_taxation_digital_single_market_en.pdf

Comisión Europea (2018a): *Proposal for a Council Directive Laying down rules relating to the corporate taxation of a significant digital presence*, COM (2018) 147 final, Bruselas: Comisión Europea.
<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52018PC0147>

Comisión Europea (2018b): *Proposal for a Council Directive on the Common System of a Digital Services Tax on Revenue Resulting from the Provision of Certain Digital Services*, COM (2018) 148 final, Bruselas: Comisión Europea.

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018PC0148&from=EN>

Comisión Europea (2019): *Proposal for a Council Directive on the common system of a digital advertising tax on revenues resulting from the provision of digital advertising services. Political agreement*, Bruselas: Comisión Europea.

<https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-6873-2019-INIT/en/pdf>

Congreso de los Diputados (2019): “Proyecto de Ley del Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales”, Boletín de las Cortes Generales, 40-1, 25 de enero de 2019.

http://www.congreso.es/public_oficiales/L12/CONG/BOCG/A/BOCG-12-A-40-1.PDF

De Mooij, R., L. Liu y D. Prihardini (2019): “An Assessment of Global Formula Apportionment”, *IMF Working Paper WP/19/2013*, Washington, DC: FMI.

<https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/10/11/An-Assessment-of-Global-Formula-Apportionment-48718>

Devereux, M. P., A. Auerbach, M. Keen, P. Oosterhuis, W. Schön y J. Vella (2019): “Residual profit allocation by income”, *Working Paper 19/01*, Oxford International Tax Group, Universidad de Oxford.

https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/2019-03/WP1901_1.pdf

Devereux, M. P., C. Fuest y B. Lockwood (2015): “The taxation of foreign profits: A unified view”, *Journal of Public Economics*, 125: 83-97.

Devereux, M. P. y J. Vella (2017): “Implications of Digitalization for International Corporate Tax Reform”, en S. Gupta, M. Keen, A. Shah y G. Verdier, eds., *Digital Revolutions in Public Finance*, pp.91-112, Washington, DC: FMI.

<https://www.elibrary.imf.org/view/IMF071/24304-9781484315224/24304-9781484315224/24304-9781484315224.xml?code=qrredir>

European Economic and Social Committee (2017): *Taxation of the collaborative economy - analysis of possible tax policies faced with the growth of the collaborative economy*, ECO/434 Opinion, 6 November 2017. Bruselas: Consejo de la Unión Europea.

<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-13925-2017-INIT/en/pdf>

FMI (2019): “Corporate Taxation in the Global Economy”, *Policy Papers*, 19/007, Washington, DC: FMI.

<https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2019/03/08/Corporate-Taxation-in-the-Global-Economy-46650>

Gastaldi, F. y A. Zanardi (2019): “The Digital Services Tax: EU Harmonisation and Unilateral Measures”, *Workshop on Public Finance*, 20-22 de marzo de 2019, Roma: Banca d’Italia.

https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/altri-atti-convegna/2019-xxi-wpf/7_zanardi_gastaldi.pdf

Hebous, S. y A. D. Klemm (2018): “A Destination-Based Allowance for Corporate Equity”, *IMF Working Papers Series*, WP/18/239. Washington, DC: IMF.

<https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/11/08/A-Destination-Based-Allowance-for-Corporate-Equity-46314>

Henry, K., pres. (2010): *Australia’s future tax system. Report to the Treasurer*, Commonwealth of Australia.

<https://taxreview.treasury.gov.au/content/Content.aspx?doc=html/home.htm>

- HM Treasury (2019): Digital Services Tax: response to the consultation. (Última actualización: julio 2019).
<https://www.gov.uk/government/consultations/digital-services-tax-consultation>
- Israel Tax Authority (2016): *The Israeli Tax Authority published guidelines regarding taxation of foreign corporation activity in Israel via the Internet*, Israel Tax Authority.
https://taxes.gov.il/English/About/SpokesmanAnnouncements/Pages/Ann_11042016.aspx
- KPMG (2016): *Tax 2025*, Australia: KPMG.
<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/au/pdf/2016/tax-2025.pdf>
- Migai, C., J. de Jong y J. P. Owens (2019): “The sharing economy: Turning challenges into compliance opportunities for tax administrations”, *eJournal of Tax Research*, 16(3): 395-424.
- Nicolay, K. y C. Spengel (2017): “The European Commission's CC (C) TB re-launch”, *ZEW Policy Brief*, 1/2017, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Mannheim.
<https://www.econstor.eu/bitstream/10419/149907/1/877840938.pdf>
- OCDE (2015): *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 - 2015 Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, París: OECD Publishing.
<https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264241046-en.pdf?expires=1573751145&id=id&acname=guest&checksum=F68C9CF636299DDD4F5690B49C64C4D7>
- OCDE (2017): *Model Tax Convention on Income and on Capital. Volume I and II*, París: OCDE.
https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-2017-full-version_g2g972ee-en#page3
- OCDE (2018): *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report 2018: Inclusive Framework on BEPS, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*, Paris OECD.
<http://dx.doi.org/10.1787/9789264293083-en>
- OCDE (2019a): *Programme of Work to Develop a Consensus Solution to the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy, OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS*, París: OCDE.
<https://www.oecd.org/tax/beps/programme-of-work-to-develop-a-consensus-solution-to-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy.pdf>
- OCDE (2019b): *Addressing the Tax Challenges of the Digitalisation of the Economy – Policy Note (As approved by the Inclusive Framework on BEPS on 23 January 2019)*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, París: OECD.
<https://www.oecd.org/tax/beps/policy-note-beps-inclusive-framework-addressing-tax-challenges-digitalisation.pdf>
- OCDE (2019c): *Addressing the Tax Challenges of the Digitalisation of the Economy. Public Consultation Document*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, París: OECD.
<https://www.oecd.org/tax/beps/public-consultation-document-addressing-the-tax-challenges-of-the-digitalisation-of-the-economy.pdf>
- OCDE (2019d): *Secretariat Proposal for a “Unified Approach” under Pillar One. Public consultation document*, París: OCDE.
<https://www.oecd.org/tax/beps/public-consultation-document-secretariat-proposal-unified-approach-pillar-one.pdf>
- OCDE (2019e): *Global Anti-Base Erosion Proposal (“GloBE”)- Pillar Two. Public consultation document*, París: OCDE.
<http://www.oecd.org/tax/beps/public-consultation-document-global-anti-base-erosion-proposal-pillar-two.pdf.pdf>

Onrubia, J. (2019): “Modelos alternativos de imposición sobre beneficios societarios: neutralidad financiera, recaudación y viabilidad”, en Deloitte Asesores Tributarios, coord., *Imposición sobre el beneficio empresarial: evolución reciente, perspectivas de futuro*, Madrid: Fundación Impuestos y Competitividad. pp. 691-732.

PwC (2019): *Impacto de un impuesto sobre los servicios digitales en la economía española*, Madrid: adigital-Ametic-PwC.

https://ametic.es/sites/default/files/pwc_idsd_final_09012019_es.pdf

Sentence, A. (2014): *A tax system fit for the future. An economic perspective on Tax Reform*, Reino Unido: PwC.

<https://www.pwc.co.uk/assets/pdf/a-tax-system-fit-for-the-future.pdf>

Sorbe, S. y Å. Johansson (2017): “International tax planning, competition and market structure”, *OECD Economics Department Working Papers*, 1358, Paris: OECD.

<https://doi.org/10.1787/e9c35474-en>.

Tørsløv, T., L. Wier y G. Zucman (2019): “The Missing Profits of Nations”, mimeo.

<http://gabriel-zucman.eu/files/TWZ2019.pdf>

Tribunal Supremo de los Estados Unidos (2018): “South Dakota v. Wayfair, Inc., et al.”, *Opinion of the Court* nº 17-494, June 21, 2018.

https://www.supremecourt.gov/opinions/17pdf/17-494_j4el.pdf