



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado

Elusión fiscal internacional en la economía digital:
Análisis del 'Double Irish Dutch Sandwich' y de posibles
medidas tributarias para combatirlo.

International tax avoidance in the digital economy: 'The
Double Irish Dutch Sandwich' and tax countermeasures.

Autor/es

Sara Samaniego Pàmies

Director/es

Fernando Rodrigo Sauco

Facultad de Economía y Empresa
2020

Autor: Sara Samaniego Pàmies

Director: Fernando Rodrigo Sauco

Título del trabajo: Elusión fiscal internacional en la economía digital: Análisis del ‘Double Irish Dutch Sandwich’ y de posibles medidas tributarias para combatirlo. / International tax avoidance in the digital economy: 'The Double Irish Dutch Sandwich' and tax countermeasures.

Titulación a la que está vinculado: Grado en Economía

Resumen:

Las acciones que, por vías legales, buscan minimizar o evadir el pago de impuestos repercuten directamente en los ingresos de las arcas públicas. En las últimas décadas, el auge de la economía basada en la tecnología digital ha supuesto cambios en la organización social, económica y política de los países. De forma colateral, la adopción de medidas fiscales para aminorar el efecto de la elusión impositiva agresiva practicada por algunas multinacionales del sector tecnológico se ha dificultado.

Bajo este contexto, el objetivo del trabajo es analizar e ilustrar la estrategia de planificación fiscal denominada ‘*The Double Irish Dutch Sandwich*’. De forma más concreta, se examinan distintos supuestos para ver sus implicaciones tanto en el beneficio empresarial como en la recaudación del Estado. Por otra parte, se procederá a exponer y analizar dos propuestas que pretenden combatir los efectos perjudiciales provocados por determinadas técnicas de elusión fiscal internacional: El denominado *Global intangible low taxed income (GILTI)*, que es un gravamen aplicado por la administración estadounidense desde 2017, y el conocido como *Impuesto para la Globalización*, que actualmente es una propuesta de carácter meramente teórico.

Abstract:

Actions that, by legal means, seek to minimize or evade the payment of taxes have a direct impact on the income of public tax collections. In the recent decades, the rise of the economy based in digital technology has involved changes in the social, economic and political organization of countries, and as a result, the difficulty in applying fiscal countermeasures has increased.

In this context, the objective of the project is to analyze and illustrate the tax planning strategy called 'The Double Irish Dutch Sandwich', where different assumptions will be examined to see their implications for the business benefit and the State revenues. In addition, two fiscal actions will be filed to prevent the adverse effects of the international tax avoidance in the economy. Global Intangible Low Taxed Income (GILTI) is one of the strategies, the effective implementation of which is located in United States, and the following one is the so-called 'Tax for Globalization', currently a proposal of a theoretical nature.

Contenido

1. Introducción, objetivos y estructura general del trabajo.	2
2. Economía digital y planificación fiscal.	3
2.1. Economía digital.	3
2.2. Elusión-planificación fiscal.	5
3. Ilustración del funcionamiento del denominado <i>Double Irish Dutch Sandwich</i>.	8
3.1. Escenario inicial con gravamen directo de los beneficios localizados en el extranjero.	9
3.2. Escenario de aplicación del denominado ‘Doble irlandés’.	12
3.3. Escenario de aplicación del denominado ‘Doble irlandés con sándwich holandés’. .	16
3.4. Cálculo del beneficio y del pago de impuestos en los distintos escenarios descritos.	18
5. La propuesta de creación de un <i>Impuesto para la Globalización</i>.	33
5.1. Los elementos estructurales del <i>Impuesto para la Globalización</i>.	34
5.2. Justificación y objetivos del <i>Impuesto para la Globalización</i>.	36
5.3 Relación del impuesto para globalización con otras figuras tributarias.	36
6. Conclusiones, limitaciones y extensiones	37
Referencias Bibliográficas.	41
Anexos.	43

1. Introducción, objetivos y estructura general del trabajo.

El presente trabajo pretende abordar un conjunto de cuestiones de fiscalidad internacional en un contexto como el actual donde la economía digital se ha establecido como uno de los ejes de desarrollo del entorno empresarial.

Es bien conocido que los grandes grupos multinacionales, mediante el uso de estrategias fiscales, más o menos agresivas, son capaces de eludir gran parte de su carga impositiva. Las prácticas irregulares, en las que se desvían artificialmente los beneficios desde las jurisdicciones fiscales en las que se realiza de forma efectiva la actividad económica hacia otras de conveniencia, vendrían condicionadas por tres factores: el uso de técnicas presuntamente legales (aunque de dudosa moralidad) para reducir los impuestos obtenidos por los grupos multinacionales; la existencia de jurisdicciones fiscales que dan soporte a estas prácticas; y el conocimiento renovado de expertos en fiscalidad internacional que, en muchas ocasiones, son los creadores de estos entramados.

De este modo, la economía digital y la planificación fiscal agresiva a que ha dado lugar se convierten en objeto de estudio y análisis formal de este trabajo.

El proyecto se organizaría en cinco apartados. El primero, referido a la economía digital y la planificación fiscal, explicará el contexto económico y tributario sobre el cual se van a construir los siguientes apartados. En segundo lugar, procedemos a describir de forma precisa, y como caso de estudio, la estrategia de elusión fiscal internacional denominada popularmente como *Double Irish Dutch Sandwich* (el conocimiento detallado de esta estrategia se trata, en realidad, del núcleo de este trabajo y la razón última por la que se inició). A continuación, y en dos apartados sucesivos, describimos dos medidas que han surgido actualmente como estrategias reactivas de antielusión: la iniciada en 2017 por la administración estadounidense con la aprobación del denominado *Global Intangible Low Taxed Income (GILTI)*, y una propuesta para el gravamen de los grupos fiscales internacionales a la que nos referimos con el nombre de *Impuesto para la Globalización*. En la medida de lo posible, analizaremos los posibles efectos de ambas medidas utilizando nuestro caso de estudio. Por último, dedicamos una sección para incluir las conclusiones, limitaciones y extensiones de este trabajo.

2. Economía digital y planificación fiscal.

2.1. Economía digital. Comentarios al documento de la OCDE titulado *Addressing the Tax Challenges of the Digitalisation of the Economy*

Las cuestiones de fiscalidad internacional se han convertido en materia obligatoria de las agendas políticas durante los últimos años. La integración de las economías y mercados internacionales ha incrementado notablemente y, como consecuencia, también lo ha hecho la presión sobre las normas fiscales internacionales. Los vacíos legales en algunas de las normas han erosionado la confianza en el sistema, por lo que los responsables políticos deben plantear movimientos audaces con el objetivo de garantizar que los beneficios de actividades económicas y de creación de valor sean gravados de forma efectiva.

La OCDE, junto con el G20, han propuesto distintos planes de acción, entre los cuales destaca el proyecto BEPS (*Base Erosing and Profit Shifting*), iniciativa puesta en funcionamiento en 2013.

Dicho proyecto se basa en tres pilares fundamentales: introducir coherencia en las normas nacionales que afectan a las actividades transfronterizas, reforzar requerimientos sustanciales en los estándares internacionales existentes, y conseguir una mejora en aspectos de transparencia. Para ello, se presentó un Plan de Acción conformado por 15 medidas¹. Ver **Anexo I**.

En este apartado, nos centraremos en la primera acción propuesta en dicho proyecto BEPS: *Hacer frente a los desafíos fiscales que plantea la economía digital*². De forma más concreta, procedemos a exponer algunas de las principales características de la economía digital y los modelos de negocio vigentes en ella.

La economía digital se define en el Plan de Acción como “el resultado de un proceso de transformación desencadenado por las tecnologías de la información y la comunicación (TIC)”. Este proceso ha reducido el precio, extendido y normalizando el uso de las tecnologías y, como consecuencia, podemos apreciar una mejora en los procesos comerciales y un estímulo en la innovación por parte de todos los sectores de la economía.

¹ *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*. OCDE. (2013)

² *Cómo abordar los desafíos fiscales de la Economía Digital. Proyecto OCDE/G20 de Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios*. (2014)

Intentar separar y delimitar a la economía digital como sector independiente del resto de la economía a efectos fiscales es una tarea prácticamente imposible. A pesar de que la economía digital representa a gran parte de la economía propiamente dicha, intentar aislarla supondría establecer unos límites arbitrarios entre lo que es o no es digital.

Los avances tecnológicos han hecho posible la creación de negocios considerablemente más grandes, y capaces de abarcar distancias más extensas de lo que antes era posible. Algunas de las características que presentan estos modelos de negocio son especialmente significativas desde una perspectiva fiscal. Entre ellas podemos destacar: la *movilidad*, tanto de activos intangibles, como de usuarios y funciones comerciales; la *remisión de datos*, cuyo uso masivo ha aumentado gracias al avance de la informática que permite aumentar la capacidad de almacenamiento y reducir sus costes; los *efectos de la red*, que se refieren a cómo las decisiones de los usuarios son capaces de incidir directamente sobre la opinión de otros usuarios; una *tendencia hacia una estructura de monopolio u oligopolio*, y la *volatilidad*, debida a la rápida evolución tecnológica y a la facilidad, tanto para hacer intercambios comerciales, como para que los clientes cambien artículos obsoletos por productos nuevos.

Por último, las empresas multinacionales han extendido cadenas de valor mundiales para integrar sus operaciones comerciales. Si en el pasado era habitual establecer filiales en los distintos países con el fin de administrar los negocios del grupo multinacional en ese país, en la actualidad, la integración ha permitido la adopción de modelos de negocio que centralizan las funciones a nivel regional o mundial. Además, muchas de las principales empresas digitales, ya fueron creadas para operar de forma integrada a nivel global.

Como hemos mencionado anteriormente, la economía digital, sería una de las causas del auge en la evasión y elusión tributaria que nos ha precedido en las últimas décadas. Entre otras, podríamos mencionar: la baja eficacia de las sanciones impuestas por organismos internacionales; la complejidad para controlar los movimientos de las empresas en un mundo globalizado; la ineficiencia de las propias Administraciones Tributarias en la persecución de los nuevos mecanismos de elusión; la presencia de jurisdicciones fiscales no cooperantes que dan soporte a estas prácticas; y la planificación fiscal agresiva, en constante evolución, que ejercen las empresas multinacionales, guiadas por expertos en fiscalidad internacional.

Es importante destacar que dichas causas varían entre países, a lo largo del tiempo y momentos de la historia. Además, se trata de un tema complejo en el que los distintos expertos y autores han incorporado a sus escritos diversos puntos de vista.

2.2. Elusión-planificación fiscal.

La planificación fiscal se define como el análisis del plan o situación financiera de una persona física o jurídica desde una perspectiva esencialmente tributaria. Su objetivo es garantizar la eficiencia fiscal, considerada esta como un componente significativo en el plan financiero. Permite pues minimizar la responsabilidad fiscal y maximizar los resultados de una actividad después de impuestos³.

Determinadas técnicas de elusión fiscal constituyen una forma de planificación fiscal agresiva, en la que el interesado aprovecha vacíos legales, no anticipados inicialmente por el sector público, para obtener ventajas no previstas en la norma tributaria⁴.

En principio, un buen número de acciones desarrolladas mediante el uso de planificación fiscal se consideran perfectamente legales. Pero también es cierto que la moralidad fiscal de otras está en entredicho, especialmente si consideramos algunas de las que se practican en el ámbito internacional. Ante la posibilidad de que determinados contribuyentes, en no pocas ocasiones corporaciones multinacionales de gran tamaño, puedan evitar ser sometidos a gravamen, los demás obligados tributarios pueden sentirse perjudicados por tener que soportar en la práctica una mayor presión fiscal.

Los efectos de la elusión también pueden verse reflejados en la competencia de las empresas, provocando una desventaja competitiva, en la que los únicos vencedores son las empresas multinacionales capaces de eludir la presión fiscal al trasladar, en no pocas ocasiones artificialmente, sus beneficios al extranjero.

Existen diversas estrategias de planificación fiscal. Para mantener cierta continuidad con el apartado anterior nos centraremos en la clasificación que ofrece la OCDE en el proyecto BEPS, donde además de explicar en qué consisten las estrategias trataremos de ahondar en algunas de ellas. Las cuatro categorías de estrategias que se distinguen en el marco de la imposición directa son⁵:

³ *Tax Planning*. Investopedia. <https://www.investopedia.com/terms/t/tax-planning.asp>

⁴ Elusión fiscal. Wikipedia. https://es.wikipedia.org/wiki/Elusi%C3%B3n_fiscal

⁵ El impuesto directo es un impuesto asociado directamente con una persona física o jurídica, y que se calcula y aplica sobre el capital total de la misma, o sobre sus ingresos globales en un determinado período de tiempo (ejercicio fiscal).

1. *Minimización de la carga tributaria en el Estado de la fuente⁶, evitando toda presencia fiscalmente imponible o, en el caso de tener una presencia fiscalmente imponible, traslado de los beneficios brutos mediante estructuras comerciales o reducción del beneficio neto maximizando las deducciones a nivel del ordenante.*
2. *Escasa o nula retención en la fuente.*
3. *Escasa o nula tributación a nivel del preceptor de las rentas (posible a través de países o territorios de baja tributación, regímenes preferenciales o mecanismos híbridos), con derecho a sustanciosos beneficios excepcionales frecuentemente sustentados en acuerdos intragrupo.*
4. *No imposición de los rendimientos sometidos a baja tributación a nivel de la matriz.*

A continuación, vamos a ver cada una de las categorías con mayor profundidad.

2.2.1. Eliminación o reducción de impuestos en el Estado de la fuente.

2.2.1.1. Evitar una presencia fiscal imponible.

Con el avance de la economía digital, se han visto modificados y han aparecido nuevos modelos de negocio. Una empresa ya no tiene la necesidad de contar con su presencia física en un determinado país para interactuar con sus clientes, los medios digitales permiten su interacción independientemente de la ubicación de la empresa. A su vez, este hecho tiene repercusiones en la tributación, debido a que en la normativa interna de la mayoría de los países no someten a gravamen a empresas no residentes, a no ser que posean un establecimiento permanente en ese país ⁷.

Con la intención de aprovechar esta situación, se han tomado ciertas decisiones de política económica que podemos encontrar en la normativa interna de cada país y en los convenios para evitar la doble imposición ⁸. Mediante el uso de diversas estrategias es posible eliminar toda obligación tributaria, bien porque los ingresos se localizan en ningún lugar, o porque se fragmentan las operaciones de un mismo grupo para poder acogerse a excepciones. A modo de referencia, la empresa Apple habría hecho uso de primera estrategia al crear una filial con residencia fiscal en ninguna parte (*nowhere*)⁹.

⁶ Estado de la fuente: referido al país en el que se generan los ingresos.

⁷ Arts. 5 y 7 MC OCDE

⁸ Por doble imposición se entiende el hecho de que sobre una misma manifestación de capacidad económica incidan varios impuestos en un mismo periodo impositivo.

⁹ Forbes. *How does Apple avoid taxes?* <https://www.forbes.com/sites/leesheppard/2013/05/28/how-does-apple-avoid-taxes/#4b9cc7fb20a7>

2.2.1.2. Minimizar los rendimientos imputables a funciones, activos y riesgos en los Estados de la fuente.

Es habitual que los grupos multinacionales mantengan cierta presencia en aquellos países donde se localiza un importante mercado para sus productos, sin embargo, las empresas tecnológicas deciden centralizar determinadas operaciones en los países donde consigan una mayor reducción de su tributación. De este modo, se pueden repartir funciones e incluso atribuir activos y riesgos a otros miembros del grupo, los cuales operan en las jurisdicciones fiscales convenientes para minimizar la carga tributaria global del grupo multinacional.

En lo referido a estas estructuras, las filiales tienden a infravalorar los activos intangibles en los países de baja tributación, mientras en los países donde la tributación es más elevada, optan por aumentar su valor. El objetivo es reducir la rentabilidad económica en los países con elevados impuestos para que en el momento de aplicarlos la base imponible sea reducida.

2.2.2. Evitar la retención en la fuente.

Una empresa no residente, puede ser sometida a retenciones por percibir pagos de intereses o *royalties* de otra empresa situada en el Estado de la fuente. Sin embargo, para las empresas que operan principalmente en el ámbito de la economía digital, es frecuente la interposición de sociedades pantalla, que se ubicarán en jurisdicciones fiscales con convenios y tratados favorables para evitar esas retenciones en la fuente.

2.2.3. Eliminar o reducir impuestos en el país intermediario

Es habitual encontrar a empresas que se sitúan en aquellos países donde resulta fácil acceder a mano de obra cualificada o recursos naturales, pero como hemos ido viendo, es cada vez más frecuente localizarse donde se encuentre un régimen fiscal más favorable. Como veremos en el supuesto práctico, los derechos inmateriales y sus rendimientos pueden transferirse entre las distintas filiales de un grupo multinacional por un precio inferior al de plena competencia, para luego reevaluarse a su conveniencia. Del mismo modo, pueden atribuirse pagos deducibles excesivos para reducir el beneficio en el país donde se aplicaría un tipo elevado. Por ejemplo, una filial puede reducir su beneficio antes de impuestos mediante el pago de elevados *royalties* a otra filial situada en territorios de baja o nula tributación.

2.2.4. Eliminar o reducir impuestos en el país de residencia efectiva de la matriz.

En términos generales, las técnicas descritas en los apartados anteriores pueden aplicarse para reducir los impuestos de la matriz. Nuevamente, en el caso de estudio, veremos cómo la titularidad legal de activos intangibles se transfiere desde la empresa matriz a una filial ubicada en un paraíso fiscal (y donde estos serán infravalorados) a pesar de que la actividad se siguen desarrollando en la jurisdicción de la sede de la dirección central efectiva (*headquarters*). De esta forma, buena parte del beneficio empresarial se localizará ('remansará') en un país de nula tributación como Bermudas.

Por otra parte, los grupos multinacionales también son capaces de eludir sus impuestos a través de sistemas de exención o diferimiento de las rentas que procedan de países extranjeros. La mayoría de países disponen de un régimen de transparencia fiscal (TFI) que se aplica a las rentas obtenidas por sociedades extranjeras controladas. No obstante, Estados Unidos dispone de una regulación, denominada popularmente como *check-the-box*, que, en la práctica, permite a las multinacionales evitar que una empresa filial ubicada en el extranjero esté sometida a gravamen por el fisco estadounidense.

Como hemos señalado, y con el ánimo de ilustrar el uso que las multinacionales tecnológicas hacen de algunas de estas estrategias, vamos a construir a continuación un caso práctico que muestra con detalle la estrategia de elusión fiscal internacional conocida como "doble irlandés" (*Double Irish*), y también una variación de la misma denominada "doble irlandés con sándwich holandés" (*Double Irish Dutch Sandwich*).

3. Ilustración del funcionamiento del denominado *Double Irish Dutch Sandwich*.

Por lo tanto, con el objetivo de ilustrar alguna de las ideas contenidas en la sección anterior, hemos diseñado un supuesto lo suficientemente representativo que permita ver cuáles son las estrategias (agresivas) de planificación fiscal internacional seguidas por algunas empresas tecnológicas y los intentos de combatirlas por parte de las administraciones tributarias nacionales (con una mayor o menor armonización en el diseño de estas medidas antielusión, inspiradas fundamentalmente por la OCDE).

Procederemos con una previa definición de los entidades implicadas en el supuesto que nos facilitará la comprensión de los distintos escenarios introducidos. Las referidas

entidades forman parte de un grupo societario tecnológico que opera internacionalmente y que tiene a su matriz -Alphabet Inc.- ubicada en Estados Unidos. De esta forma:

- Alphabet Inc. (Alphabet): Empresa matriz del grupo internacional conocido por su principal filial Google. Su sede social se encuentra en Mountain View, California, EE.UU., por lo tanto, es residente fiscal de Estados Unidos.
- Google Bermudas (GB): Empresa filial de Alphabet Inc., empleada solo en el supuesto de que no fuera posible utilizar la estrategia del “doble irlandés” (Escenario 1). Localizada y administrada desde Bermudas, por lo que a efectos fiscales es residente de Bermudas.
- Google Ireland Holding Unlimited Company (GIHUC): Entidad filial de Alphabet Inc. Constituida en Irlanda, pero administrada y controlada desde Bermudas. Bajo el código tributario estadounidense es una empresa irlandesa, y para el código tributario irlandés su jurisdicción fiscal se localiza en Bermudas (véase explicación en el Escenario 2). Además, es propietaria, con un 100% de las acciones, de GIL y GNH.
- Google Ireland Limited (GIL): Sociedad propiedad de GIHUC (Escenarios 2 y 3) y por lo tanto subsidiaria de Alphabet Inc. Su sede social se localiza en Dublín, Irlanda, y a todos los efectos es residente irlandesa. En el escenario 1, su propietaria será GB.
- Google Netherlands Holdings B.V. (GNH): Sociedad propiedad de GIHUC, por lo que en última instancia es subsidiaria de Alphabet Inc. Su sede social se sitúa en Ámsterdam, Países Bajos, y a todos los efectos es residente neerlandés.
- Google Spain SL (GS): Empresa filial de Alphabet Inc., residente fiscal española, dado que su sede social se encuentra en Madrid, España.

3.1. Escenario inicial con gravamen directo de los beneficios localizados en el extranjero.

¿Por qué es necesario desde el punto de vista de la planificación fiscal de este grupo crear una empresa legalmente constituida en Irlanda pero administrada y controlada en Bermudas? ¿No sería suficiente tener una empresa con sede en las Bermudas?

Como se ha señalado, vamos a tratar dicha cuestión valiéndonos del ejemplo de la empresa multinacional estadounidense Alphabet Inc. Dicho ejemplo podrá ser aplicado

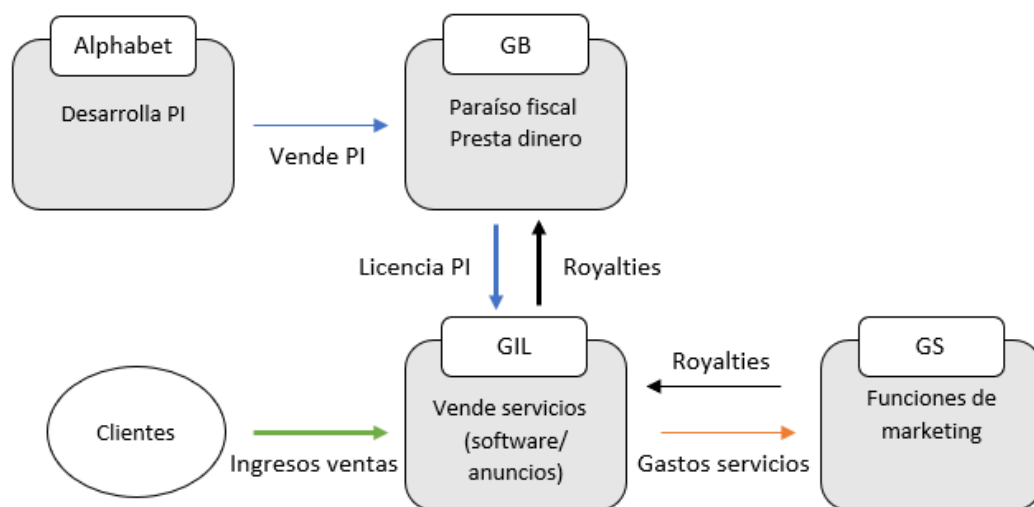
en mayor o menor medida a cualquier otra empresa tecnológica especializada en el desarrollo de servicios relacionados con internet, software y otras tecnologías.

Explicamos a continuación las relaciones económicas que vinculan a las distintas entidades que conforman el grupo Google y que participan en el desarrollo de su negocio internacional. De esta forma:

1. En primer lugar, Alphabet, desarrolla un nuevo software en los EE. UU. cuyo coste de desarrollo será proporcionalmente muy bajo, especialmente si se compara con el valor que tendrá tras ser licenciado.
2. Alphabet vende la patente a su compañía filial de propiedad absoluta GB por un precio prácticamente igual al coste de su desarrollo.
3. GB reevalúa el precio de la patente, incrementado su valor copiosamente y la ganancia de ese activo intangible se registrará en Bermudas, país considerado típicamente como un paraíso fiscal ¹⁰.
4. GB licencia la patente a su subsidiaria irlandesa GIL, en la que participa en un 100% de su capital.
5. GIL procederá a vender sus servicios a clientes principalmente europeos y pagar por servicios de marketing a GS (gasto poco significativo comparado con los ingresos obtenidos).
6. GS se encarga de las funciones de marketing en España para GIL, quien además deberá pagar a GIL por el uso de alguna propiedad industrial del grupo.
7. GIL utiliza los ingresos obtenidos de sus clientes para pagar los royalties a GB, por lo que la empresa irlandesa no reflejaría ganancia alguna.
8. GB presta el dinero en efectivo a Alphabet y en menor medida a otras subsidiarias.

¹⁰ Bermudas no aparece en la *Lista de la UE de países y territorios no cooperadores a efectos fiscales*, publicada el 27 de febrero de 2020, pero tradicionalmente este país ha tenido la consideración de paraíso fiscal para la UE.

Gráfico 3.1. Esquema de relaciones económicas del Escenario 1.



Fuente: Elaboración propia.

La estructura descrita presenta a priori un problema para el grupo si su objetivo es el diferimiento del pago impositivo por los beneficios mundiales. El código tributario estadounidense va a considerar que Google Bermudas, donde se concentra el grueso de los beneficios internacionales, es una corporación extranjera controlada (en su terminología anglosajona, *Controlled Foreign Corporation* –CFC- que protege los ingresos de una transacción entre partes relacionadas/vinculadas es decir, provenientes de Google Ireland Limited).

Esta consideración hace que, en la práctica, se aplique directamente a Google Bermudas el tipo impositivo societario (*Corporate Tax Rate*) actualmente vigente en EE. UU., es decir un 21%. Si lo que se pretendía era un diferimiento de la factura fiscal corporativa, remansando beneficios en un paraíso fiscal, esta medida antielusión frustra este intento.

No en vano, esta regulación, desde sus inicios, fue pensada precisamente para combatir este tipo de prácticas. En la práctica, cada país tiene preceptos similares a los que dan contenido a la definición de CFC, ya que el objetivo principal es gravar a corporaciones multinacionales. De forma contraria, tener una compañía calificada como independiente la eximirá de las regulaciones de CFC.

Volviendo a nuestro ejemplo, la empresa ubicada en el paraíso fiscal de Bermudas es una CFC, pues se trata de una entidad corporativa registrada que realiza sus negocios en una jurisdicción o país diferente a la de residencia de los propietarios controladores¹².

Para precisar más este concepto clave, y a partir de la información que suministra el *Internal Revenue Code* (IRC) de Estados Unidos, podemos definir los siguientes términos:

Una CFC es cualquier corporación organizada fuera de los Estados Unidos (una corporación extranjera) que tiene más del 50% de propiedad de los accionistas de los Estados Unidos.¹³ Un accionista estadounidense es una persona estadounidense¹⁴ que posee directa, indirecta o constructivamente el 10 por ciento o más del poder de voto combinado total de las acciones con derecho a voto o el 10 por ciento o más del total valor de todas las clases de acciones con derecho a voto en una corporación extranjera¹⁵. Se aplican distintas reglas para determinar la propiedad de acciones directa, indirecta y constructiva.^{16 17}

3.2. Escenario de aplicación del denominado ‘Doble irlandés’.

Para evitar la situación anterior, en la que se neutraliza la estrategia de diferimiento fiscal, la corporación estadounidense necesita crear una segunda empresa irlandesa, Google Ireland Holding Unlimited Company, que reemplazará el papel de Google Bermudas. Legalmente constituida en Irlanda, por lo tanto, bajo el código tributario estadounidense, es una entidad irlandesa. Pero como Google Ireland Holding Unlimited Company es administrada y controlada por Google Bermudas, entonces, según el código tributario irlandés, es una entidad cuya jurisdicción fiscal es la de Bermudas²⁰.

¹² Controlled Foreign Corporation (CFC). Investopedia. <https://www.investopedia.com/terms/c/cfc.asp>

¹³ IRC sección 957 (a)

¹⁴ IRC sección 957 (c)

¹⁵ IRM Part 4. Examining Process - Chapter 61. International Program Audit Guidelines - Section 7. Controlled Foreign Corporations - 4.61.7.4 (10-08-2019) Identification and Qualifications of CFCs and U.S. Shareholders https://www.irs.gov/irm/part4/irm_04-061-007#idm140370017228064

¹⁶ IRC sección 958

¹⁷ En general, el término “propiedad de los Estados Unidos” significa cualquier propiedad adquirida después del 31 de diciembre de 1962, que es: propiedad tangible ubicada en los Estados Unidos; acciones de una corporación doméstica; una obligación de una persona de los Estados Unidos; o cualquier derecho al uso en los Estados Unidos de: una patente o copyright, una invención, modelo o diseño (esté o no patentado), una fórmula o proceso secreto, o cualquier otro derecho similar, que es adquirida o desarrollada por la corporación extranjera controlada para su uso en los Estados Unidos. (IRC sección 956)

²⁰ Corporation Tax (CT) Company residency rules. <https://www.revenue.ie/en/companies-and-charities/corporation-tax-for-companies/corporation-tax/company-residency-rules.aspx>

Hasta 2015, el código tributario irlandés era uno de los pocos que permitía, como excepción en el *TCA 1927* sección 23A *Company residence*²¹, que una empresa se constituyera legalmente en su jurisdicción sin estar sujeta a sus impuestos. Para ello deben satisfacerse dos requisitos: la empresa debe estar “en control” de una corporación residente en Irlanda (GIHUC es propietaria de GIL, que es residente fiscal en Irlanda); y la empresa debe estar “controlada” por una compañía residente en un estado que tenga tratado fiscal con Irlanda (GIHUC es propiedad de la matriz estadounidense, quien se beneficia del tratado fiscal entre Irlanda y EE.UU.²²).²³

Explicamos las nuevas relaciones económicas que vinculan ahora a las distintas entidades que conforman el grupo Google:

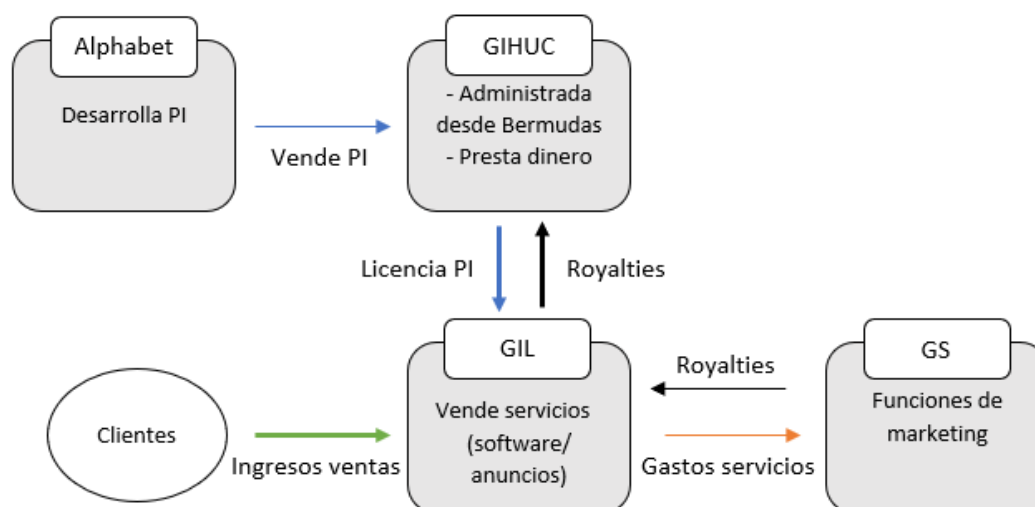
1. Nuevamente nuestro punto de inicio es Alphabet que desarrolla un nuevo software en los EE. UU. a un bajo coste.
2. Alphabet vende la patente a su compañía filial GIHUC por un precio prácticamente igual al coste de su desarrollo.
3. GIHUC revalúa el precio de la patente, incrementado su valor y la ganancia de ese activo intangible tributará en Bermudas, paraíso fiscal libre de impuestos.
4. GIHUC licencia la patente a su subsidiaria irlandesa de propiedad absoluta, GIL.
5. GIL procederá a vender sus servicios a clientes principalmente europeos y pagar por servicios de marketing a GS (gasto poco significativo comparado con los ingresos obtenidos).
6. GS se encarga de las funciones de marketing en España para GIL, quien además deberá pagar a GIL por el uso de PI.
7. GIL utiliza los ingresos obtenidos de sus clientes para pagar los royalties a GIHUC, por lo que la empresa irlandesa no reflejaría ganancia alguna.
8. GB presta el dinero en efectivo a Alphabet y en menor medida a otras subsidiarias.

²¹ *Taxes Consolidation Act 1997*. Artículo 23A *Company residence*

²² *Convention Between the Government of Ireland and Government of the United States of America for the Avoidance of Double Taxation and the Prevention of Fiscal Evasion With Respect to Taxes on Income and Capital Gains, Ireland-United States (1997)*.

²³ Brothers, J. ‘From the Double Irish to the Bermuda Triangle’, *Tax Analysis*, November 2014.

Gráfico 3.2. Esquema de relaciones económicas del Escenario 2.



Fuente: Elaboración propia.

La configuración anterior nos permite evitar inicialmente la imposición estadounidense. Sin embargo, Irlanda exigirá el pago de un impuesto de retención (*Withholding tax*) sobre los ingresos de *royalties* a Google Ireland Holding Unlimited Company. Dado que Bermudas e Irlanda no poseen ningún tratado por el cual el tipo impositivo pueda verse reducido, se aplicará el tipo general del 20% ²⁴.

Vamos a profundizar ahora en la cuestión clave de esta estrategia fiscal: ¿Cómo evita Google Ireland Holding Unlimited Company ser considerada una corporación extranjera controlada?

A efectos fiscales federales de los Estados Unidos, una entidad comercial puede elegir ser tratada como: Una corporación; una sociedad; o, finalmente, una entidad *disregarded*, independiente de su propietario ²⁵. Para realizar esta elección debe cumplimentarse el Formulario 8832, en caso contrario existe una clasificación predeterminada. A esta práctica se la denomina *check-the-box* y es muy conocida por su uso en planificación fiscal internacional.

Pasamos ahora a realizar una descripción más detallada de la regulación denominada *check-the-box*. Los propietarios estadounidenses de filiales extranjeras se benefician de que esas filiales sean tratadas como entidades *disregarded*. Según el Código de Rentas

²⁴ *Withholding Tax Rates* 2020. Deloitte.

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-withholding-tax-rates.pdf>

²⁵ *About Form 8832, Entity Classification Election*. <https://www.irs.gov/forms-pubs/about-form-8832>

Internas de los Estados Unidos, los pagos entre compañías estadounidenses y CFC's pueden ser tratados como ingresos de la "Subparte F"²⁶, por lo que, en principio, estarían sujetos a los impuestos estadounidenses como si fueran las ganancias del último propietario de la estructura corporativa (propietarios que ya se encuentran en EE.UU.). Sin embargo, los pagos entre una entidad estadounidense que se grava como una corporación y una subsidiaria extranjera que ha elegido ser tratada como una entidad *disregarded* no se consideran ingresos de la Subparte F ²⁷.

Adicionalmente, si una entidad *disregarded* en un paraíso fiscal otorga un préstamo a una filial extranjera, Estados Unidos no reconocerá fiscalmente ni el préstamo ni el pago de intereses. Sin embargo, el país extranjero considerará a la entidad del paraíso fiscal como una corporación y permitirá que los intereses se deduzcan como un gasto operativo. De este modo, esta forma de estructurar el negocio internacional acaba reduciendo tanto los impuestos pagados en la jurisdicción extranjera, como los ingresos declarados de la 'Subparte F' de la tributación de la renta en los EE. UU.²⁸.

De forma contraria, las denominadas entidades transparentes (*flow-through entity*²⁹), que son aquellas en las que los ingresos de la entidad, una vez generados, se consideren obtenidos de forma inmediata por sus inversores o propietarios, posibilitan la deducción de los impuestos soportados en el extranjero, ya que, en la práctica, los tributos se acaban aplicando directamente al propietario residente en los EE. UU.³⁰

De forma más resumida, entendemos que los beneficios fiscales del denominado *Doble irlandés* se concretan en la siguiente estrategia. El único ingreso que la matriz recibe es el de ventas locales (estadounidenses) y de los derechos de propiedad intelectual (únicamente de GIHUC). Eso significa que el beneficio antes de impuestos es significativamente menor de lo que sería si recibiera los ingresos de ventas y del uso de la propiedad intelectual de todo el mundo. Con ello se reduce la incidencia de los impuestos de la empresa matriz. Bajo un acuerdo para compartir costes, algunos gastos

²⁶ IRC sección 952

²⁷ *Entity classification election*. https://en.wikipedia.org/wiki/Entity_classification_election

²⁸ *Check the box for tax avoidance*. Forbes.

<https://www.forbes.com/sites/taxanalysts/2014/02/19/check-the-box-for-tax-avoidance/>

²⁹ *Flow-Through Entity*. Investopedia. <https://www.investopedia.com/terms/f/flow-through.asp#:~:text=A%20flow%2Dthrough%20entity%20is,revenues%2C%20not%20the%20entity%20itself.>

³⁰ 26 CFR sección 1.902-1

de las empresas subsidiarias se atribuirán a la matriz, por lo que esta puede hacer uso de deducciones fiscales y reducir, aún más, su deuda tributaria.

El principal beneficio fiscal de la transacción surge porque GIHUC está administrada un paraíso fiscal. Como consecuencia, mientras los beneficios se mantengan en Bermudas, estarán libres de impuestos hasta que la compañía matriz quiera utilizarlos.³¹

32

3.3. Escenario de aplicación del denominado ‘Doble irlandés con sándwich holandés’

Existiría un método ulterior con el que, además de diferir los impuestos estadounidenses, también podríamos ahorrar los posibles pagos de retenciones en origen (*Withholding Tax*). En este supuesto se empleará adicionalmente una empresa de origen holandés que se situará entre las dos irlandesas, de este modo podremos evitar la citada retención en origen, dado que Irlanda y Holanda poseen un convenio fiscal por el cual el tipo impositivo por el pago de *royalties* entre entidades de ambos países es cero³³.

En este contexto, hay que hacer mención a la Directiva europea 2003/49 / CE sobre un sistema impositivo común aplicable a los pagos de intereses y *royalties* efectuados entre empresas asociadas de diferentes Estados miembros (la Directiva “I +R”).

Su objetivo es eliminar obstáculos en la retención de impuestos en el área de intereses transfronterizos y pagos de *royalties*. Para ello, se eliminaron las retenciones (*Withholding Taxes*) sobre pagos de *royalties* e intereses que surjan en un Estado Miembro, siempre que el beneficiario sea una empresa o establecimiento permanente en otro país miembro de la UE.

Los beneficios de la Directiva I + R solo se otorgan a empresas que están: Sujetas a impuesto de sociedades en la UE; residentes fiscales en un Estado miembro de la UE; y de los tipos de compañías listados en el anexo de la Directiva³⁴.

Supuesto:

³¹ Adicionalmente, el dinero puede ser repatriado a Estados Unidos sin someterse a gravamen (o con un ahorro fiscal notable) aprovechando varias lagunas legales del Código Fiscal Federal, y las cuales, por razones de brevedad expositiva, dejamos fuera de los contenidos de este trabajo.

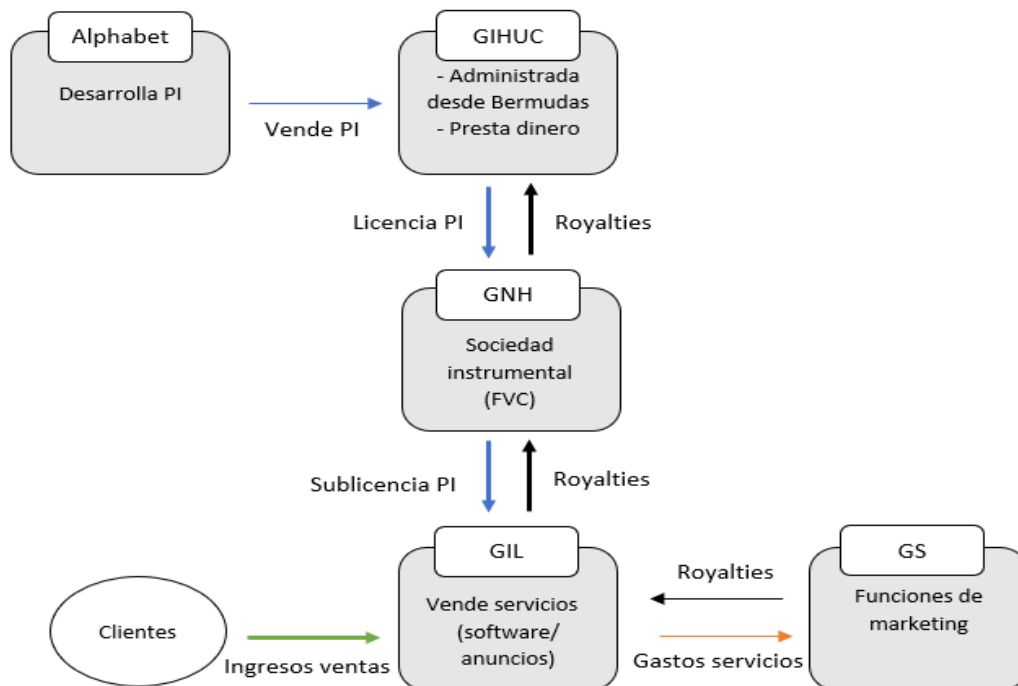
³² Danielle Thorne (2013). *The Double Irish and Dutch Sandwich Tax Strategies*.

³³ *Tax treaties rates. Revenue Irish Tax and Customs*. <https://www.revenue.ie/en/tax-professionals/tax-agreements/rates/index.aspx>

³⁴ European Commission. Taxation of cross-border interest and royalty payments in the European Union. https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/taxation-crossborder-interest-royalty-payments-eu-union_en

1. Igual que en el caso anterior.
2. Ídem.
3. Ídem.
4. GIHUC licencia la patente a una filial en los Países Bajos, GNH.
5. GNH sub-licencia la patente a la filial irlandesa GIL.
6. GIL procederá a vender sus servicios a clientes principalmente europeos y pagar por servicios de marketing a GS (gasto poco significativo comparado con los ingresos obtenidos).
7. GS se encarga de las funciones de marketing en España para GIL, quien además deberá pagar a GIL por el uso de PI.
8. GIL utiliza los ingresos obtenidos de sus clientes para pagar los royalties a GB, por lo que la empresa irlandesa no reflejaría ganancia alguna.
9. GB presta el dinero en efectivo a Alphabet y en menor medida a otras subsidiarias.

Gráfico 3.3. Esquema de relaciones económicas del Escenario 3.



Fuente: Elaboración propia.

Para concluir con este apartado, debemos comentar que en 2014 la presión ejercida por la Unión Europea consiguió que el gobierno de Irlanda tomara medidas para modificar la regla de residencia irlandesa, y así finalizar con el trato preferencial que algunas multinacionales podían obtener. Como consecuencia, Irlanda impidió a nuevas entidades hacer uso de esta estructura a partir de 2015, pero permitió que aquellas empresas que habían adquirido cierto trato preferencial mantuvieran sus condiciones hasta 2020, fecha en la que se da oficialmente por finalizado el Doble Irlandés.

En el **Anexo II**, encontraremos la figura de la estructura ‘Double Irish Dutch Sandwich: the Google case’, descrita en un documento de Naciones Unidas (2018). En ella se muestra una aproximación de los pagos de *royalties* del año 2016, y se describen las funciones que cumple cada una de las empresas del grupo multinacional. Además se añade una entidad que no hemos incorporado en previos apartados, que es Google Asia Pacific. No obstante, sí que se tendrá en consideración para realizar los cálculos que veremos a continuación.

3.4. Cálculo del beneficio y del pago de impuestos en los distintos escenarios descritos.

El siguiente apartado pretende mostrar con cifras aproximadas, debido a la dificultad para obtener todos los datos reales de las empresas que nos conciernen, el beneficio y los impuestos pagados del grupo multinacional Google, en cada uno de los distintos escenarios explicados en el apartado anterior.

Para dicho propósito se han empleado cifras proporcionadas por “Amadeus”, una base de datos con información financiera de compañías europeas. Y con el objetivo de completar algunas de las cantidades ausentes, se ha contado con el apoyo de noticias de prensa financiera y de diversos artículos económicos.

‘Supuesto 0’: Carga fiscal agregada del grupo en el escenario actual. Datos de Amadeus (2020)

Miles de €	GS	GIL	GNH	GIHUC	Alphabet
Ingresos	96.117	32.159.837	n.d.	19.596.829	125.155.295
Servicios exteriores (Royalties)	20.540	14.604.639	19.596.829	6.193.582	n.d.
Resultado antes de impuestos	25.010	1.334.600	17.000	12.748.346	30.700.897
Impuestos	9.099	170.948	3.400	-	16.405.499
Resultado ejercicio	15.911	1.163.652	13.600	12.748.346	14.295.398

Miles de €	Supuesto 0
Beneficio	28.236.907
Impuestos y retenciones	16.588.946

Fuente: Elaboración propia a partir de Amadeus (2020)

En primer lugar, tendríamos que explicar cómo hemos obtenido las cifras correspondientes al pago de *royalties* de las distintas empresas del grupo multinacional. Como podría esperarse, dichas empresas no proporcionan el dato concreto referido a estos *royalties*, pero sí que hemos podido contar con el dato que pertenece a “otros gastos de explotación” para la mayoría de las filiales.

En la cuenta de pérdidas y ganancias los gastos que conciernen a los *royalties* aparecen registrados en la partida de “servicios exteriores” y, dado que para las empresas de nuestro interés el pago de *royalties* tiene un peso muy importante, supondremos que la cuenta de “servicios exteriores” equivale exclusivamente al pago de estos.

A partir de la consulta del artículo de Naciones Unidas: Economic and Social Council (ECE/CES/GE.20/2018/5), sabemos que los pagos de *royalties* de GIL en 2016 fueron de 12.000 millones de euros, y a partir de los datos de "Amadeus" sabemos que la cifra de "otros gastos de explotación" (2016) fue de aproximadamente 18.000 millones €, por lo que, para ese año, los *royalties* supusieron un 67% de los gastos de explotación.

Vamos a generalizar dicho porcentaje para el año siguiente, es decir, con el que estamos trabajando (2017), e igualmente lo aplicaremos a todas las filiales para obtener unas cifras que podríamos considerar realistas y que nos permitirán trabajar en los distintos escenarios.

Además, gracias al artículo anteriormente mencionado, sabemos que parte de los ingresos de GIHUC proceden del pago de *royalties* procedente de Asia, de modo que hemos estimado que esa cifra alcanzaría el valor de 5.000 millones € en 2017.

El “supuesto 0” pretende mostrar lo que ocurrió realmente en el año 2017, es decir, los resultados se corresponden con la realidad de las declaraciones fiscales efectuadas por el grupo fiscal, e independientemente del tipo de gravamen aplicado por cada país, ya que, entre otras cuestiones, veremos que los impuestos pagados no se corresponden con los que surgirían al aplicar el tipo nominal del impuesto societario de cada país.

En este último aspecto, hemos de destacar las cifras de la matriz Alphabet: aunque la cifra que hemos empleado es la equivalente a su “provisión de impuestos”, vemos que estos impuestos son muy elevados, ya que se corresponderían con más de un 50% del resultado antes de impuesto. Debemos suponer que dicha cifra tiene algún tipo de relación con las sanciones impuestas por distintos organismos económicos internacionales, ya que queda muy lejos del 21% que es el tipo nominal societario estadounidense.

Por último, el beneficio total se calcularía como la suma del resultado de todas las filiales y la matriz. De igual modo hemos calculado la suma de impuestos y retenciones. GIHUC aparece con unos impuestos inexistentes ya que recordamos que su jurisdicción

fiscal se encuentra en Bermudas (y al ser un paraíso fiscal, previsiblemente, la tributación en esta jurisdicción es nula o muy baja).

- ‘Supuesto 1’: Carga fiscal agregada del grupo si se considerara fiscalmente a GB como una entidad extranjera controlada (CFC)

CFC			
Miles de €	GIL	GB	Impuestos GIL+GB
Ingresos	32.159.837	19.596.829	
Servicios exteriores (Royalties)	14.604.639	6.193.582	
Resultado antes de impuestos	1.334.600	12.748.346	
Impuestos	170.948	2.677.153	2.848.101
Resultado ejercicio	1.163.652	10.071.193	

Miles de €	Supuesto 1
Beneficio	25.546.154
Impuestos y retenciones	19.262.699

En este supuesto, se ha de recordar que GB es la que cumple con la función tributaria que luego desempeñará GIHUC en el siguiente escenario, y que GNH tampoco se tiene en cuenta para los cálculos agregados debido a que en este escenario base no cumple con su función de intermediaria en el pago de royalties.

Nuestro objetivo es ver el resultado de aplicar el tipo impositivo sobre corporaciones de EE. UU. (21%) en GB, considerada una corporación extranjera controlada. Para ello multiplicamos el resultado antes de impuestos de GB (que es el mismo que el de GIHUC) por 0,21, obteniendo el resultado de 2.677.153€. Evidentemente un aumento de los impuestos pagados va a repercutir en el resultado del ejercicio, que pasará a ser menor. Respecto al caso anterior, y como era de esperar, los beneficios del grupo multinacional se han reducido mientras los impuestos han aumentado.

- ‘Supuesto 2’: Carga fiscal agregada del grupo correspondiente al “escenario 2” (Apartado 3.2: Estrategia del ‘Doble Irlandés’).

WHT			
Miles de €	GIL	GIHUC	T + WHT
Ingresos	32.159.837	19.596.829	
Retención	-	2.920.928	2.920.928
Servicios exteriores (Royalties)	14.604.639	6.193.582	
Resultado antes de impuestos	1.334.600	10.482.319	
Impuestos	170.948	-	170.948

Resultado ejercicio	1.163.652	10.482.319	
			3.091.876

Miles de €	Supuesto 2
Beneficio	25.941.369
Impuestos y retenciones	19.506.474

En esta nueva tabla, la última columna (T + WHT) se refiere a la suma de impuestos y retenciones, en este caso la retención procede de WHT.

Para este supuesto recordemos que Irlanda exigirá una retención (Withholding tax) sobre los ingresos de royalties a GIHUC. Dicha retención será de un 20%, y la aplicamos sobre la cifra de servicios exteriores procedente de GIL ya que acabará siendo un ingreso para GIHUC. Aunque los ingresos de GIHUC proceden básicamente del pago de *royalties* de otras filiales no podemos aplicar la retención directamente sobre ese valor debido a que en ese punto se recogen tanto los pagos procedentes de GIL como de Asia.

Los resultados totales obtenidos son ligeramente mayores que los del “supuesto 1”, es decir, se consiguen más beneficios y la recaudación de los países implicados también es mayor. Nuevamente, para el cálculo agregado, no se ha tenido en consideración a GN.

- ‘Supuesto 3’: Carga fiscal agregada del grupo en una hipotética situación sin transacciones vía *royalties*.

Sin Royalties					
Miles de €	GS	GIL	GNH	GIHUC	Alphabet
Ingresos	96.117	32.139.297	n.d.	-	125.155.295
Servicios exteriores (Royalties)	-	-	-	-	n.d.
Resultado antes de impuestos	45.550	15.939.239	-	-	24.507.315
Impuestos	16.572	2.039.015	-	-	13.095.863
Resultado ejercicio	28.978	13.897.593	-	-	11.411.452

Miles de €	Supuesto 3
Beneficio	25.309.045
Impuestos y retenciones	15.154.081

El objetivo de este supuesto alternativo es ver qué sucedería si no fuera posible considerar la existencia de gastos asociados al pago de *royalties*, y por lo tanto, el resultado antes de impuesto pasara a ser la suma de los servicios exteriores y del resultado antes de impuestos del ‘supuesto 0’.

Plantear esta situación tiene su interés en la medida en que el uso de los *royalties* supone, en la práctica, una importante relocalización de las bases imponibles (acumulando los ingresos por propiedad industrial en jurisdicciones de baja tributación y los gastos correlativos en jurisdicciones de tributación alta) y, por consiguiente, los impuestos que acaban siendo recaudados son mucho menores de lo esperado.

Miles de €	Supuesto 0	Supuesto 1	Supuesto 2	Supuesto 3
Beneficio	28.236.907	25.546.154	25.941.369	25.309.045
Impuestos y retenciones	16.588.946	19.262.699	19.506.474	15.154.081

Si examinamos los resultados agregados del beneficio y los impuestos junto a las retenciones, repararemos que la suposición anterior no se cumple como cabría esperar, de manera que los impuestos recaudados en el “Supuesto 3” son inferiores a los del “Supuesto 0”.

Ello se debe a la distorsión generada por el tipo de gravamen en los datos reales de las empresas del grupo Google. El tipo aplicado (efectivo) en el “Supuesto 0” es de un 36,4%, 12,8%, 20% y 53,4% para GS, GIL, GN y Alphabet, respectivamente. Evidentemente estos porcentajes no se corresponden con los tipos impositivos nominales societarios de cada país. Con el propósito de solventar este problema, vamos a modificar esos porcentajes para sustituirlos por los que surgirían de aplicarse los tipos nominales vigentes en cada país.

De esta forma, el ‘Supuesto 0*’ (o ‘Supuesto 0 modificado’) quedaría del siguiente modo:

Miles de €	GS	GIL	GNH	GIHUC	Alphabet
Ingresos	96.117	32.159.837	n.d.	19.596.829	125.155.295
Servicios exteriores (Royalties)	20.540	14.604.639	19.596.829	6.193.582	n.d.
Resultado antes de impuestos	25.010	1.334.600	17.000	12.748.346	30.700.897
Impuestos	6.252	166.825	4.250	-	6.447.188
Resultado ejercicio	18.757	1.167.775	12.750	12.748.346	24.253.709
Tipo impositivo	0,25	0,125	0,25	0	0,21

El proceso para obtener los Supuestos 1*, 2* y 3* modificados, sería equivalente, por lo que vamos a mostrar directamente el resultado final agregado.

Miles de €	Supuesto 0*	Supuesto 3*	Supuesto 1*	Supuesto 2*
Beneficio	38.201.337	38.216.733	35.511.434	35.922.560
Impuestos y retenciones	6.624.516	8.448.413	9.297.418	9.541.194
Resultado antes de impuestos	44.825.853	46.665.146	44.808.853	42.542.826
TME % ⁽¹⁾	14,78%	18,10%	20,75%	22,43%

⁽¹⁾ 'TME %' se refiere al tipo medio efectivo correspondiente a cada supuesto.

Aunque los resultados que vemos ahora se distancian más de los reales, son más representativos de los conceptos teóricos que hemos ido observando a lo largo de la exposición. A grandes rasgos, la aplicación de esta última modificación (utilizar el tipo de gravamen correspondiente a cada país) da lugar a un importante aumento de los beneficios simulados, y, a su vez, a una disminución de los impuestos pagados por el grupo.

En los casos 1* y 2*, las conclusiones serían similares a las previas a la modificación del tipo de gravamen. Sin embargo, los cálculos del supuesto 2* requieren una aclaración: Como se ha visto en el análisis teórico, nos encontramos ante una situación que beneficia al grupo multinacional, en cuanto los beneficios aumentan respecto al caso 1*. Por otra parte, el hecho de que la recaudación total aumente y también lo haga el TME se debe a que en los cálculos se incluye una retención que va a afectar al resultado antes de impuestos, si la excluyéramos de los cálculos el TME de 2* sería de un 15,5%.

La comparación entre los supuestos 0* y 3* también requeriría alguna explicación. Como era de esperar, se da un incremento de la recaudación del caso 3* respecto al supuesto 0*, aunque los beneficios del grupo multinacional también son mayores. El aumento en los impuestos se debe a que todos los *royalties* se someten a gravamen, ocasionando un incremento en el resultado antes de impuestos, y aunque estos lo hagan a una tasa más baja que la estadounidense, es decir, al tipo irlandés de un 12,5%, el volumen de la recaudación final es mayor. Los beneficios aumentan ligeramente debido a que disminuyen los gastos asociados a las filiales GNH y GNHUC, así como los gastos que suponen elaborar y poner en práctica el entramado fiscal.

El escenario más conveniente para la administración tributaria sería el Supuesto 2* y, ateniendo únicamente a las cifras agregadas que vemos en la tabla, el grupo multinacional optaría por el Supuesto 3*.

Para finalizar con este apartado y a modo de aclaración, en ninguno de los supuestos se ha podido trabajar con las cifras de beneficios consolidados del grupo; y tampoco se ha considerado que hubiera repatriación alguna de los beneficios de las filiales extranjeras hacia la matriz estadounidense.

Esta última posible consideración hubiera complicado de forma notable el análisis, teniendo en cuenta adicionalmente que la reforma fiscal introducida en Estados Unidos en 2017 ha cambiado de forma notable el régimen fiscal interno para evitar la doble imposición (internacional) que sufren los dividendos. Se ha pasado de un sistema de tributación en el IS estadounidense con una deducción en cuota de los impuestos pagados en el extranjero, a un sistema de tributación exclusiva en el país de la fuente (siempre que haya una participación significativa del accionista estadounidense en la filial extranjera). La coexistencia de dos regímenes de tributación distintos a lo largo del tiempo hubiera dificultado todavía más la comparación entre los diversos escenarios planteados.

4. La respuesta unilateral estadounidense ante las técnicas de planificación agresiva de sus multinacionales. Descripción e ilustración del sistema GILTI (*Global Intangible Low Taxed Income*), contenido en la reforma fiscal de 2017 (*Tax Cuts and Jobs Act*).

Ante la poca eficacia de las normas antiabuso y las medidas de transparencia por parte de gobiernos y organizaciones multinacionales, encontramos algunas propuestas para reformar la fiscalidad internacional y con ello la incidencia impositiva sobre el beneficio de las empresas. Por un lado, tenemos las propuestas que pretenden aplicarse en la jurisdicción fiscal donde predominan la venta de bienes y servicios. Por otra parte, estarían quienes pretenden gravar a la jurisdicción en la que resida la entidad dominante del grupo multinacional (esta propuesta no tendría tantos adeptos). Por último, podríamos encontrar propuestas intermedias cuyo objetivo sería garantizar una tributación mínima sobre los beneficios de las multinacionales.

Dentro del grupo de propuestas que pretenden establecer una tributación mínima a los grupos multinacionales se encontraría, entre otras, la reforma fiscal del presidente estadounidense Donald Trump, cuya entrada en vigor tuvo lugar a comienzos de 2017.

Durante la legislatura de Trump, EE.UU. ha reducido el tipo de gravamen de su Impuesto de Sociedades de un 35% a un 21%, con el objetivo de reducir los desplazamientos de la actividad económica al extranjero, y ha establecido una deducción sobre el beneficio en las operaciones de venta al extranjero, incentivando la permanencia de estas empresas en territorio norteamericano. Además, se han establecido dos normas antiabuso: *Global intangible low taxed income (GILTI)* y *Base erosion antiabuse tax (BEAT)*.

El propósito de GILTI es gravar los ingresos extranjeros relacionados con el uso de bienes intangibles en jurisdicciones de bajos impuestos. El Congreso estadounidense era consciente de la dificultad de identificar los ingresos asociados concretamente con el uso de bienes intangibles y, por ello, estableció el conocido como impuesto GILTI como una aproximación de la capacidad económica generada por ese tipo de activos.

El cálculo de esta capacidad presume un retorno del 10% para determinados activos tangibles y asume que todos los demás ingresos operativos proceden de bienes intangibles. Este exceso (sobre los ingresos asociados al inmovilizado tangible) es el que está sujeto al régimen GILTI.

Finalmente, para no perjudicar a las corporaciones estadounidenses que compiten en jurisdicciones extranjeras (las cuales estarían sujetas además de a GILTI al impuesto extranjero), los ingresos de GILTI se gravan en Estados Unidos a una tasa efectiva más baja. De esta forma, se permite que una sociedad de EE. UU. pague sólo el 50% del ingreso de GILTI y al mismo tiempo se pueda obtener un crédito fiscal por los impuestos ya pagados en jurisdicciones extranjeras³⁷.

El régimen de GILTI introduce muchos términos nuevos, y su cálculo resulta bastante complejo. El *Internal Revenue Service* (agencia tributaria estadounidense) emitió nuevas regulaciones para ayudar a explicar los nuevos términos, así como la manera en que se determina la participación proporcional de un accionista con todos los elementos necesarios para dicho cálculo.³⁸

A continuación, procederemos a definir los términos necesarios para su desarrollo y a ver cómo se aplicaría su cálculo.

³⁷ *Innocent Until Proven GILTI – Not Anymore: The New Global Intangible Low Taxed Income Regime*, Simcha David, CPA, JD

³⁸ *About Form 8992, U.S. Shareholder Calculation of GILTI*

GILTI implica (con respecto a cualquier accionista de los Estados Unidos y para cada ejercicio fiscal), gravar el exceso (si lo hubiera) de los ingresos netos comprobados de cualquier CFC (*net CFC tested income*), sobre un retorno presunto de los ingresos netos procedentes de activos tangibles (*net deemed tangible income return*)³⁹. Expresado de otro modo, sería el exceso de renta de la entidad no residente controlada por una matriz estadounidense (CFC) sobre la renta rutinaria o renta ordinaria.

Vamos a explicar de forma más detallada los conceptos fiscales implicados y las operaciones matemáticas que los vinculan:

-*Gross tested income* son ingresos brutos de los que se excluyen los siguientes elementos ⁴⁰:

1. Ingresos de origen estadounidense relacionados de forma efectiva con una actividad económica entre EE. UU. y la CFC (“ECI”);
2. Los ingresos brutos tenidos en cuenta para determinar los ingresos de la ‘Subparte F’⁴¹;
3. Dividendos recibidos de entidades relacionadas⁴²;
4. Ingresos extranjeros de extracción de petróleo y gas (“FOGEI”);
5. Los ingresos brutos excluidos de *foreign base company income* (“FBCI”) de la CFC y los ingresos de seguros debidos a la excepción de impuestos (*Exception for certain income subject to high foreign taxes*) incluida en el artículo 954(b)(4) del IRS.

-*Allocable deductions* son las deducciones imputables a *gross tested income* que se determinan de manera similar a las reglas del artículo 954(b)(5).

-*Tested income* es el resultado de *Gross tested income* (ingreso bruto comprobado) de la corporación menos *allocable deductions* (deducciones asignadas) a ese ingreso bruto

-*Tested loss* es el exceso de deducciones sobre los ingresos brutos comprobados (es decir, surgen cuando $Gross\ tested\ income - Allocable\ deductions < 0$).

-*Net CFC tested income* es el exceso del agregado de *tested income* (ingresos comprobados), de cada CFC sobre el agregado de *tested loss* (pérdidas comprobadas),

³⁹ 26 U.S. Code § 951A

⁴⁰ 26 U.S. Code § 951A(c)(2)(A)(i)

⁴¹ Los ingresos de la ‘subparte F’ incluyen los ingresos de la filial extranjera que generalmente consiste en ingresos pasivos como intereses, dividendos, ganancias netas en divisas, ganancias netas por ventas de propiedades que no generan ingresos activos, ciertos alquileres y *royalties* e ingresos por contratos de servicios personales.

⁴² Partes relacionadas: Cuando se encuentran presentes vínculos, relaciones o condiciones que ocasionan de forma directa o indirecta de manera significativa en la toma de decisiones en la operación, administración o en la consecuencia de sus intereses u objetivos.

de cada CFC. En cualquier ejercicio fiscal, lógicamente, una CFC tendrá pérdidas o ingresos, no ambos.

Net CFC tested income trata de calcular el agregado anual de los ingresos de las corporaciones extranjeras que se deben a las operaciones anteriormente descritas, con algunas excepciones y ajustes. A diferencia del régimen de la subparte F, donde se tiene en cuenta el ingreso de cada entidad extranjera individualmente y no se permite ninguna compensación a las entidades con pérdidas, bajo el régimen GILTI se consideran todos los ingresos y pérdidas de las distintas corporaciones de propiedad extranjera y se agregan a nivel de accionistas.

-*Net deemed tangible income return* (DTIR) es el exceso del 10% del total de *qualified business asset investment* QBAI (inversión en activos tangibles calificados) de cada CFC sobre la suma de *specific interest expense* (gastos por intereses específicos).

QBAI es, con respecto a cualquier entidad extranjera controlada, el promedio de las bases ajustadas agregadas de dicha entidad (al cierre de cada trimestre de dicho ejercicio fiscal) en bienes tangibles especificados utilizados en una actividad económica de la entidad respecto a los cuales se permite una deducción por amortización⁴³. En otras palabras, son los activos tangibles o depreciables.

Specific interest expense es el exceso del agregado de la participación proporcional del accionista de los EE. UU. de los gastos por intereses comprobados de cada CFC sobre el agregado de la participación proporcional en los ingresos por intereses comprobados de cada CFC.

Fórmula GILTI (TCJA) en el **Anexo III**.⁴⁴

Debido a la dificultad terminológica, y a que la especificidad de los datos que podemos obtener del grupo multinacional Google por medio de SABI no permite el cálculo pormenorizado de la capacidad económica gravada por GILTI, vamos a idear un supuesto simplificado con el mero objetivo de ilustrar cómo funciona en la práctica este procedimiento.

- Ilustración del funcionamiento efectivo del procedimiento GILTI:

⁴³*Qualified Business Asset Investment* (IRS)

⁴⁴ GILTI Formula. LB&I Training Tax Cuts & Jobs Act (TCJA). October 2019.

- Alphabet representa nuevamente la matriz de nuestro grupo multinacional situada en Estados Unidos y propietaria del 100% de las dos filiales (CFC) que describiremos a continuación.
- CFC1 es una entidad extranjera controlada y situada en Irlanda, para la que utilizaremos los datos disponibles de Google Ireland Limited recogidos en el apartado anterior. Recordemos que se trata de una empresa tecnológica por lo que los activos tangibles no tienen un peso importante en la estructura de su balance.
- CFC2 es otra entidad controlada situada en Irlanda. Contará con los mismos ingresos brutos que CFC1 pero aumentaremos notablemente su inmovilizado material. Esta filial ya no pretende simular a una empresa tecnológica, sino que se incluye para incorporar en el ejemplo a aquellas compañías que tiene gran cantidad de activos en el extranjero.

En este escenario vamos a trabajar con dos supuestos independientes por lo que no nos interesan los datos agregados de CFC1 y CFC2. La entidad matriz con CFC1 va a ser uno de los supuestos y la matriz junto a CFC2 va a ser otro caso de estudio.

Para simplificar, supondremos que el valor de las deducciones imputables (*Allocable deductions*) es 0, así como el de los ingresos y dividendos excluibles al ingreso bruto (*Gross Tested Income*). De esta manera, el valor de *Net CFC Tested Income* coincidirá con el de *Tested Income*.

Paso 1: Cálculo de *Net CFC Tested Income*.

Net CFC Tested Income Calculation (miles de €)	CFC1	CFC2
<i>Gross Tested Income</i>	23.133.000	23.133.000
<i>ECI</i>	-	-
<i>Income Subpart F</i>	-	-
<i>Related Dividends</i>	-	-
<i>FOGEI</i>	-	-
<i>FBCI and Insurance Income</i>	-	-
<i>Allocable deductions</i>	-	-
<i>Tested Income/Loss</i>	23.133.000	23.133.000

Net CFC Tested Income = Gross Tested Income - Allocable deductions

Net CFC Tested Income = 23.133.000 – 0 = 23.133.000

Paso 2: Cálculo de Net DTIR.

Miles de €	CFC1	CFC2
<i>Tangible property</i>	582.000	46.264.000
<i>Accumulated Depreciation (ADS)</i>	71.000	50.000
<i>QBAI</i>	511.000	46.214.000
<i>10% of QBAI</i>	51.100	4.621.400
<i>Specific Interest</i>	3.500	3.500
<i>Net DTIR</i>	47.600	4.621.400

QBAI = Tangible property - Accumulated Depreciation (ADS)

$$QBAI (1) = 582.000 - 71.000 = 511.000$$

$$QBAI (2) = 46.264.000 - 50.000 = 46.214.000$$

Net DTIR = (10 percent x QBAI) - Specific Interest

$$Net DTIR (1) = 51.100 - 3.500 = 47.600$$

$$Net DTIR (2) = 4.621.400 - 3.500 = 4.621.400$$

Paso 3: Cálculo de GILTI.

Miles de €	CFC1	CFC2
Net CFC Tested Income	23.133.000	23.132.000
Net DTIR	47.600	4.621.400
Global Intangible Low-Tax Income	23.085.400	18.510.600

GILTI = Net CFC Tested Income - Net DTIR

$$GILTI (1) = 23.133.000 - 47.600 = 23.085.400$$

$$GILTI (2) = 23.133.000 - 4.621.400 = 18.510.600$$

En este punto podemos ver la disparidad que supone calcular el ingreso GILTI en empresas cuyos activos tangibles tienen un peso considerable y lo que supone en aquellas donde priman los activos intangibles, como es el caso de las empresas tecnológicas.

Paso 4: Cálculo de la deuda tributaria GILTI y crédito fiscal extranjero (FTC).

La renta GILTI generalmente se grava en la actualidad con un tipo efectivo (antes del crédito FTC) máximo del 10,5% (13,125% a partir de 2026) porque los accionistas societarios estadounidenses generalmente tienen derecho a una deducción equivalente al 50% de GILTI (50% * 21% = 10,5%) (y de un 37,5% a partir de 2026), según regulación del IRS § 250.

Por otra parte, en el cálculo de la cuota se considera un crédito fiscal por imposición en el extranjero (*Foreign Tax Credit*, FTC), basado en el impuesto pagado o devengado por una entidad extranjera controlada y atribuible a los ingresos comprobados. Se supone que los accionistas han pagado el 80% de los impuestos sobre la renta extranjera. De este modo, el 80% del impuesto subyacente extranjero tiene la consideración de crédito fiscal extranjero (FTC), sin posibilidad de transferencia o devolución del crédito⁴⁵.

Para obtener el crédito FTC primero necesitamos calcular el porcentaje de inclusión.

Porcentaje de inclusión FTC = GILTI ÷ Tested Income

Por otro lado, necesitamos obtener el impuesto extranjero pagado o acumulado.

Impuesto extranjero incluido = Tested Income x Tipo impositivo extranjero x Porcentaje de inclusión FTC

El tipo impositivo extranjero utilizado es el vigente para el Impuesto de Sociedades en Irlanda, es decir, un 12,5%.

Por último, hay que limitar el impuesto extranjero pagado o acumulado a un 80%, de este modo obtenemos el crédito fiscal neto FTC que puede utilizarse para compensar el impuesto GILTI.

Crédito Fiscal Neto = Tested Income - Limitación

Miles de €	CFC1	CFC2
Tested Income	23.133.000	23.133.000
Porcentaje de inclusión FTC	99,8%	80,0%
Impuesto extranjero incluido (12.5%)	2.885.675	2.313.925
Limitación (80%)	577.135	462.785
Crédito Fiscal Neto	2.308.540	1.851.140

Porcentaje de inclusión FTC (1) = $23.085.400 \div 23.133.000 = 0.998$

Porcentaje de inclusión FTC (2) = $18.510.600 \div 23.133.000 = 0.800$

Impuesto extranjero incluido (1) = $23.133.000 \times 0,125 \times 0,998 = 2.885.675$

Impuesto extranjero incluido (2) = $23.133.000 \times 0,125 \times 0,800 = 2.313.925$

Limitación (1) = $2.885.675 \times 0,2 = 577.135$

Limitación (1) = $2.313.925 \times 0,2 = 462.785$

⁴⁵ Global Intangible Low-Tax Income - Working Example. Executive Summary. MKS&H.

Crédito fiscal neto = 23.133.000 - 577.135 = 2.308.540

Crédito fiscal neto = 23.133.000 - 462.785 = 1.851.140

A continuación, aplicamos la deducción del 50% sobre GILTI.

Miles de €	CFC1	CFC2
GILTI	23.085.400	18.510.600
50% deducción GILTI	11.542.700	9.255.300
GILTI sujeto al impuesto	11.542.700	9.255.300

Posteriormente, aplicamos el tipo impositivo estadounidense en la cuota líquida de GILTI y le restamos el crédito fiscal neto extranjero FTC. Para, de este modo, obtener la deuda tributaria de GILTI.

Miles de €	CFC1	CFC2
Impuesto EE. UU. (21%) sobre GILTI	2.423.967	1.943.613
FTC (12.5% impuesto extranjero y 80% limitación)	2.308.540	1.851.060
Deuda Tributaria final derivada del procedimiento GILTI	115.427	92.553

Después de haber obtenido la deuda tributaria apreciamos claramente la diferencia entre CFC1 y CFC2. Esta radica en el crédito fiscal extranjero FTC, y este a su vez en los activos tangibles de las corporaciones extranjeras.

La relevancia de esta diferencia se debe a que los grandes grupos multinacionales tecnológicos son los que tienen más facilidades para eludir impuestos, ya que resulta bastante fácil transferir de un país a otros bienes intangibles como la propiedad intelectual, y modificar así su valor para pagar los mínimos impuestos posibles. En cambio, las empresas que se centran en la producción de bienes tangibles lo tienen bastante más complicado para hacer uso de esos entramados fiscales.

Como hemos podido observar, GILTI pretende gravar primordialmente a las entidades que desarrollan su actividad principal con activos intangibles. Y aunque su objetivo es desincentivar la localización de activos intangibles en jurisdicciones fiscales extranjeras para fomentar la inversión en Estados Unidos, también podría provocar una deslocalización de los activos tangibles a países extranjeros.

Por último, vamos a calcular el tipo efectivo medio de gravamen. Para ello utilizaremos el resultado del ejercicio de GI del apartado anterior, así como los impuestos pagados a Irlanda, suponiendo que el tipo de gravamen es del 12,5%.

Miles de €	CFC1	CFC2
Resultado antes de impuestos	1.334.600	1.334.600
Deuda tributaria EE.UU. (GILTI)	115.427	92.557
Deuda tributaria Irlanda (12,5%)	166.825	166.825
Total impuestos	282.252	259.382
TME GILTI 50%	0,2115	0,1944
TME GILTI 100%	2,0277	1,6507

El total de impuestos se corresponde con la suma de los impuestos pagados en Estados Unidos por la deuda tributaria derivada de GILTI y la deuda tributaria pagada en Irlanda por el Impuesto de Sociedades.

TME GILTI 50% se refiere al tipo medio efectivo cuando el porcentaje de inclusión de GILTI es de un 50%, es decir, con los resultados que hemos obtenido anteriormente.

Tipo Medio Efectivo (TME) = Total impuestos ÷ Resultado antes de impuestos

$$\text{TME GILTI 50\% (1)} = 282.252 \div 1.334.600 = 0,2115 = 21,15\%$$

$$\text{TME GILTI 50\% (2)} = 259.382 \div 1.334.600 = 0,1944 = 19,44\%$$

TME GILTI 100% es el tipo medio efectivo cuando el porcentaje de inclusión de GILTI sea de un 100%. Este cálculo se realizaría siguiendo los mismos pasos con la diferencia de que la deducción de un 50% sobre GILTI ya no existiría. Como resultado de este proceso obtendríamos una deuda tributaria estadounidense distinta de 2.593.394 y 2.036.254 (miles de €) para CFC1 y CFC2 respectivamente. Si a estas cifras les sumamos los impuestos pagados a Irlanda obtendremos unos impuestos totales de 2.706.219 y 2.203.079 (miles de €) para CFC1 y CFC2.

$$\text{TME GILTI 100\% (1)} = 2.706.219 \div 1.334.600 = 2,0277 = 202,77\%$$

$$\text{TME GILTI 100\% (2)} = 2.203.079 \div 1.334.600 = 1,6507 = 165,07\%$$

Si analizamos los resultados del TME GILTI 50% y nos centramos en CFC1 (corporación que emplea los datos de GIL y nos permitirá hacer comparaciones con el apartado anterior), su tipo medio efectivo es un 21,15%. Por otra parte, si GIL decidiera trasladar todos sus activos intangibles a E.E U.U., su tipo efectivo medio sería de un

21%, resultado de aplicar el Impuesto de Sociedades estadounidense al resultado antes de impuestos. Con estos resultados, GIL podría optar por desplazar sus activos intangibles a E.E. U.U. para evitar pagar esa diferencia de impuestos, aunque tendría que comprobar si los costes asociados al traslado son realmente rentables. En el caso de CFC2, que tiene un tipo medio efectivo menor, optaría por mantener sus activos tangibles en el extranjero.

Por último, si examinamos los resultados de TME GILTI 100%, vemos que, al emplear el 100% del ingreso de GILTI para los cálculos, los impuestos aumentan hasta el punto en que duplican el resultado antes de impuestos. Para nuestro caso, una deducción de menos de un 50% del ingreso GILTI conlleva el desplazamiento de los activos intangibles de Irlanda a Estados Unidos.

Como conclusión, el diseño de GILTI sería eficaz mientras la renta imputable de GILTI se mantenga en torno al 50%, pero si esta aumenta provocará que las grandes multinacionales, no solo del sector tecnológico, opten por trasladar sus bienes intangibles a EE. UU., en cuyo caso se produciría un sesgo tributario por la falta de neutralidad fiscal.

5. La propuesta de creación de un *Impuesto para la Globalización*.

En el presente apartado expondremos otra de las propuestas que han aparecido en los últimos años para intentar combatir y atenuar los efectos de la elusión fiscal internacional, el denominado Impuesto para la Globalización. Su desarrollo explicativo se llevará a cabo basándonos en un texto de Sanz Gadea (2019). Recalamos que, hoy en día, se trata sólo de una propuesta teórica para la que todavía no hay un apoyo político suficiente.

El objetivo de este gravamen es procurar una tributación ecuánime de los grupos multinacionales, y para cumplir con este propósito se crea una nueva figura impositiva que pretende reconducir las conductas de aquellos agentes que hábilmente eluden (o minoran en gran parte) el Impuesto de Sociedades. A diferencia de otras medidas antielusión, este gravamen no tiene una pretensión recaudatoria.

Como este impuesto debe integrarse en el actual sistema tributario internacional, conviene que su aplicación respete los principios y normas vigentes, y contrarreste eficientemente las operaciones de desplazamiento irregular de los beneficios dentro de un grupo multinacional. El Impuesto para la Globalización no pretende sustituir al

Impuesto de Sociedades, sino actuar como un instrumento colaborador de su correcta aplicación. En este sentido, también pretende colaborar con los objetivos del proyecto BEPS, y de los que hemos hablado en el segundo apartado del trabajo.

Recordemos que la finalidad del proyecto BEPS, junto a los distintos agentes que han creado un conjunto normativo sobre la tributación internacional de los beneficios, es distribuir equitativamente, entre los distintos países implicados, los ingresos fiscales procedentes del gravamen de los beneficios de grupos multinacionales, y evitar así tanto la doble imposición como la ausencia de imposición.

5.1. Los elementos estructurales del *Impuesto para la Globalización*.

1. Hecho imponible: La obtención de renta por los grupos multinacionales, cualquiera que fuere su fuente u origen.

2. Contribuyente: La entidad dominante del grupo multinacional. Esta consideración se otorga a la entidad que ejerce el control efectivo sobre el resto de entidades dependientes del grupo (por otra parte, esta entidad dominante también será la obligada a llevar a cabo la consolidación contable de las cuentas del grupo).

3. Base imponible: Equivaldrá al resultado contable consolidado (que aparece en las cuentas anuales consolidadas), junto a la suma de los impuestos y retenciones soportados en las distintas jurisdicciones fiscales por los beneficios obtenidos en cada una de ellas. Como resultado de lo anterior, no se integrarán en la base imponible los siguientes conceptos:

- Los resultados de las operaciones internas.
- Los dividendos internos.
- Las plusvalías derivadas de la transmisión de la participación sobre una entidad perteneciente al grupo, en la medida del importe de las reservas en sociedades consolidadas.
- Las plusvalías que, en un proceso de adquisición por medio de una operación reestructuración interna, puedan aflorar en los balances individuales.

Por el contrario, sí se integrarán en la base imponible, por efecto de la propia consolidación:

- Las pérdidas sufridas por cualquier sociedad del grupo, incluida la dominante.
- La amortización o el deterioro del fondo de comercio de consolidación.

4. Periodo impositivo y devengo:

- El periodo impositivo coincidiría con el ejercicio social al que se refieren las cuentas anuales consolidadas.

- El devengo, con la fecha de cierre de esas cuentas anuales.

5. Tipo de gravamen: El criterio idóneo para determinar el tipo de gravamen debería decidirse mediante un acuerdo internacional, para ello Sanz Gadea (2019) propone tres alternativas:

- El tipo nominal de gravamen de la sociedad dominante.

- El tipo de gravamen que en la transparencia fiscal internacional se define en la situación de régimen fiscal privilegiado.

- El tipo efectivo de gravamen de la sociedad dominante.

En definitiva, el tipo de gravamen apropiado será resultado de un acuerdo político, y la literatura especializada lo situaría en un 15%.

6. Cuota íntegra: El resultado de aplicar el tipo de gravamen a la base imponible.

7. Deducciones de la cuota íntegra:

- Los impuestos sobre los beneficios pagados ante sus respectivas jurisdicciones fiscales por las sociedades dependientes⁴⁶, así como por los establecimientos permanentes.

- Las retenciones sobre rentas practicadas por las distintas jurisdicciones fiscales.

- El impuesto sobre los beneficios soportados por la entidad matriz.

En caso de que las deducciones fueran mayores que la cuota íntegra, la tributación por el Impuesto para la Globalización sería nula. De ahí, que este gravamen actúe de forma efectiva como una imposición mínima para el beneficio consolidado, pues la tributación agregada del grupo fiscal podría ser perfectamente mayor a la que se derivara de aplicarle al citado beneficio el tipo de gravamen legal del Impuesto para la Globalización

8. Gestión: Se realizaría conjuntamente con la gestión y comprobación del Impuesto sobre Sociedades de la entidad dominante. Es decir, la entidad dominante presentaría la declaración-liquidación por el Impuesto sobre Sociedades y la declaración-liquidación por el Impuesto para la Globalización.

⁴⁶ Sociedad dependiente: Calificación tributaria de una sociedad, en virtud de la cual se le aplica el régimen espacial del impuesto de sociedades de consolidación, al estar participada por la entidad dominante, de forma directa o indirecta, en un 75% como mínimo. LIS, art. 58.3.

Dicha declaración-liquidación del Impuesto para la Globalización descansaría exclusivamente sobre dos elementos: el resultado contable consolidado y los créditos de impuesto.

Por otra parte, este impuesto pretende aplicarse exclusivamente sobre los grupos multinacionales. Consecuentemente, podría quedar limitado a aquellos que superen un determinado volumen de operaciones.

5.2. Justificación y objetivos del *Impuesto para la Globalización*.

Los efectos que podrían esperarse a raíz de la aplicación del impuesto serían los siguientes:

- Incentivar que las empresas multinacionales cumplan con los principios y normas del sistema tributario internacional sobre beneficios.
- Combatir las prácticas perjudiciales de competencia fiscal entre países.
- Permitir simultáneamente la aplicación de las políticas fiscales que se consideren más oportunas por parte de las diversas jurisdicciones, en un contexto sin competencia fiscal.
- Facilitar que tanto las jurisdicciones fiscales de la entidad dominante como de las filiales gestionen su propio Impuesto sobre Sociedades.

Los argumentos bajo los que Sanz Gadea (2019) fundamenta estos efectos vendrían apoyados por la tributación sobre un resultado contable consolidado previamente calculado. Por un lado, las maniobras para desviar beneficios se verían frustradas; el factor fiscal dejaría de ser un instrumento de atracción de inversión extranjera; no se perturbarían las funciones del Impuesto de Sociedades, tales como fomentar la inversión o contribuir a la progresividad del sistema fiscal nacional; y por último, se eliminaría el interés de contribuyentes y jurisdicciones fiscales por esquivar los principios y normas del sistema de tributación internacional sobre beneficios.

5.3 Relación del impuesto para globalización con otras figuras tributarias.

- Relación con GILTI.

Como hemos visto en el apartado previo, el propósito de GILTI es gravar los ingresos procedentes de filiales extranjeras relacionados con el uso de bienes intangibles. Sin embargo, el Impuesto para la Globalización incide sobre la renta total de la empresa matriz y de las filiales. En consecuencia, el único punto en común con GILTI es la

sujeción a tributación de la renta obtenida, y no distribuida, por las filiales extranjeras del grupo multinacional.

Podría darse el excepcional caso de que la base imponible de GILTI y del impuesto para la globalización fuera la misma. Para ello, toda la renta del grupo multinacional debería proceder de la explotación de intangibles de filiales extranjeras, sin que estas filiales remunerasen a otras entidades del grupo por utilizar dichos bienes intangibles.

- Relación con el régimen de transparencia fiscal internacional.

La transparencia fiscal internacional es un régimen tributario que, aplicado, entre otros países, en España, pretende evitar la elusión del pago de impuestos mediante la interposición de una sociedad en territorios con una estructura impositiva distinta y mucho más reducida que la española. A fin de hacer frente a esta situación, se procede a imputar el beneficio obtenido en el extranjero a los socios residentes en España, como si estos hubieran obtenido directamente las rentas generadas por estas entidades ubicadas en un territorio de baja tributación. Las rentas objeto de inclusión de este régimen son: rentas derivadas de inmuebles, rendimientos derivados del capital mobiliario, determinadas actividades económicas y transmisiones⁴⁷.

Tanto el Impuesto para la Globalización como el régimen de transparencia fiscal internacional someterían a gravamen la renta no distribuida obtenida por entidades filiales extranjeras, ya que ésta forma parte del resultado contable consolidado.

La única diferencia vendría por la particularidad de que las rentas sujetas en transparencia fiscal internacional son solo un subconjunto de todas las conseguidas por las entidades en el extranjero. De este modo, la cuota impositiva generada por este régimen de transparencia se reconocería como un crédito fiscal en el Impuesto para la Globalización.

6. Conclusiones, limitaciones y extensiones

A lo largo de la exposición se han planteado los retos fiscales que supone la economía digital, y para ello, hemos analizado e ilustrado un caso arquetípico de planificación fiscal agresiva, como es el denominado *Double Irish Dutch Sandwich*, y también hemos estudiado dos medidas antielusión surgidas para combatir la pérdida de recaudación en las jurisdicciones donde se ubican las matrices de los grupos internacionales. La primera

⁴⁷ Transparencia Fiscal Internacional. Economipedia.

de estas regulaciones es el conocido como *Global intangible low taxed income, GILTI*, aplicado actualmente en Estados Unidos, mientras que el *Impuesto para la Globalización* es, en realidad, todavía una propuesta de carácter teórico sin aplicación efectiva.

Con el apoyo del proyecto BEPS de la OCDE, cuyas propuestas han sido criticadas por ciertos organismos y autores debido a su baja eficacia, se han expuesto un conjunto de estrategias de planificación fiscal. Estas estrategias aparecen reflejadas, en mayor o menor medida, en los escenarios del funcionamiento del *Double Irish Dutch Sandwich*. De esta forma, por medio del caso construido, hemos visto cómo se produce en la práctica:

- La reducción de impuesto en el Estado de la fuente, en cuanto las entidades extranjeras del grupo multinacional reducen su base imponible en cada jurisdicción fiscal mediante el pago de *royalties*, hasta que estos llegan a su destino, un paraíso fiscal de nula tributación.
- La estrategia fiscal ideada por el grupo multinacional Google, como empresa que opera en el ámbito de la economía digital, y que por medio de la interposición de sociedades instrumentales (función que cumpliría *Google Netherlands Holdings B.V.*), evita la retención en la fuente.
- La reducción de impuestos en el país intermediario y en la residencia efectiva de la matriz mediante el uso combinado de los pagos de *royalties* y el aprovechamiento de la regla estadounidense como “check-the-box”.

El principal agravante de la erosión de las arcas públicas en nuestro supuesto vendría provocado por la facilidad con la que las entidades pueden reducir su base imponible, haciendo uso de pagos de bienes intangibles y de los pocos impedimentos que supone su transferencia y la modificación su valor. Sin los pagos de *royalties*, incrementaría notablemente la recaudación de impuestos y retenciones de los Estados.

Una mirada más atenta a los distintos escenarios, nos permite extraer la conclusión de que la utilidad proporcionada por las ventajas fiscales ofrecidas por Irlanda y los Países Bajos no es, en realidad, la cuestión determinante de la estrategia internacional de las multinacionales. La propia legislación de Estados Unidos era quien daba, en última instancia, la opción, mediante la regulación específica “check-the-box”, de que los pagos entre una filial extranjera y la matriz estadounidense no se sometieran a un

gravamen efectivo e inmediato. A nuestro entender, Irlanda y los Países Bajos solo actuarían como jurisdicciones ‘seguras’ (fiscalmente) en caso de que se estableciera alguna modificación en las normas estadounidenses. Dicho de otro modo, modificar únicamente la regla de residencia irlandesa no solucionaría el problema sin una actuación simultánea de reforma en el ámbito jurídico de Estados Unidos.

Posteriormente, con la implantación de GILTI en 2017, vemos cómo EE. UU. ha implantado medidas efectivas para luchar contra la elusión fiscal. GILTI fue diseñado para evitar que las multinacionales de matriz estadounidense reubicaran sus activos intangibles fuera de la jurisdicción estadounidense y, por lo tanto, pretende como otro de sus objetivos, aumentar la localización de la propiedad industrial y de la actividad de I+D dentro del país. Al tratarse de un impuesto relativamente reciente, todavía no pueden verse claros resultados, aunque tras el primer ejercicio fiscal de su aplicación ya tuvieron que hacerse algunas modificaciones. Por otra parte, tendremos que ver si, como efecto inesperado, se produce una deslocalización de los activos tangibles a países extranjeros a causa del papel decisivo de esta magnitud (el valor del inmovilizado material fuera de EE. UU.) en el cálculo de GILTI.

A su vez, hemos visto como uno de los problemas de su metodología es que el cálculo del ingreso intangible se obtiene como resultado de extraer a los ingresos extranjeros los activos depreciables: esto significa que probablemente el impuesto se aplique sobre ingresos que no necesariamente provienen de activos intangibles.

En definitiva, GILTI está tratando de hacer frente a los problemas de erosión de la base, considerado también un punto de interés en proyecto BEPS, y al mismo tiempo pretende reducir la competencia fiscal agresiva, uno de los objetivos fundamentales del Impuesto para la Globalización.

En relación con este Impuesto de la Globalización, hemos visto que se trata de un tributo que, aplicado sobre el resultado contable consolidado de todo el grupo multinacional, pretende asegurar que los beneficios de la economía digital se sometan de forma efectiva a gravamen (sin importar excesivamente la administración donde se materializa el pago de impuestos).

Así, y a diferencia de otras medidas antielusión, su finalidad no es puramente recaudatoria, sino que pretende combatir las conductas deshonestas de algunos grupos multinacionales y jurisdicciones fiscales. Todo ello coexistiendo y sin causar perjuicio

alguno al sistema tributario internacional vigente. Nuestra opinión es que, tal vez, la visión de sus defensores resulte, dado el consenso internacional existente sobre la tributación de los grandes grupos fiscales, muy optimista.

Como se ha señalado, el propósito final de este trabajo ha sido analizar e ilustrar una de las estrategias de planificación fiscal agresiva empleada por un grupo multinacional que toma ventaja de la economía digital. Asimismo, también queríamos exponer algunas de las propuestas que pretenden combatir los efectos perjudiciales que provoca en la economía la elusión fiscal.

De este modo, consideramos que los objetivos planteados inicialmente se han cumplido a pesar de encontrar en su desarrollo algunas limitaciones y dificultades. Entre ellas, destacamos la falta de información contable detallada (al nivel que se hubiera requerido) de las empresas multinacionales de nuestro caso de estudio; la dificultad para comprender la complejidad legal de los entramados fiscales empleados para eludir impuestos; las dificultades para realizar una traslación terminológica y conceptual de la legislación estadounidense; y, por último, la falta de unos conocimientos más precisos sobre este ámbito de la fiscalidad internacional previamente a la realización del estudio.

El trabajo desarrollado en este proyecto, nos permite corroborar la trascendencia del mismo. Encontrar información específica para abordar sus objetivos específicos, como era de esperar, no ha sido una tarea sencilla al trabajar con la fiscalidad de dos países como Irlanda y Estados Unidos que requieren un conocimiento previo de su contexto legal e institucional.

En consecuencia, además de en los casos de estudio particulares que hemos diseñado, esperamos que el trabajo de recopilación, traducción y conexión de los distintos apartados que conforman el estudio, podrá facilitar el acceso a la información a otros investigadores y/o personas interesadas que pretendan trabajar en temas relacionados.

Cualquier extensión de los objetivos de este trabajo a otros contextos fiscales y otras medidas (de elusión y antielusión) parece una línea de trabajo de gran utilidad (individual y social) para el futuro.

Referencias Bibliográficas.

Brothers, J.P. (2014). From the Double Irish to the Bermuda Triangle. *Tax Analysis*, noviembre 2014.

Chen, J. (2019, 23 de agosto). Controlled Foreign Corporation (CFC). *Investopedia*. Recuperado el 1 de junio de 2020 de <https://www.investopedia.com/terms/c/cfc.asp>

Deloitte (2020). Withholding Tax Rates 2020. *International Tax*.

Department of the Treasury. Internal Revenue Service (2020). Instructions for Form 8992. U.S. Shareholder Calculation of Global Intangible Low-Taxed Income (GILTI).

Diario Oficial de la Unión Europea (2020). Conclusiones del Consejo sobre la lista revisada de la UE de países y territorios no cooperadores a efectos fiscales 2020/C 64/03.

European Commission. Taxation of cross-border interest and royalty payments in the European Union. Recuperado el 5 de junio de 2020 de https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/taxation-crossborder-interest-royalty-payments-eu-union_en

IRM 4.61.7.4 (10-08-2019) Identification and Qualifications of CFCs and U.S. Shareholders. Internal Revenue Service. Recuperado de https://www.irs.gov/irm/part4/irm_04-061-007#idm140370017228064

Kagan, J. (2020, 31 de marzo). Tax Planning. *Investopedia*. Recuperado el 10 de junio de 2020 de <https://www.investopedia.com/terms/t/tax-planning.asp>

Liz, y Burman, S. (2019, 9 de agosto). Global Intangible Low-Tax Income - Working Example. Executive Summary. *MKS&H*. Extraído el 15 de junio de 2020 desde <https://mksh.com/global-intangible-low-tax-income-working-example-executive-summary/>

OECD (2013), Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202719-en>

OECD (2014). Cómo abordar los desafíos fiscales de la Economía Digital. Proyecto OCDE/G20 de Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios.

Revenue. Irish Tax and Customs (2019, 17 de junio). Tax treaties rates.

Revenue. Irish Tax and Customs (2020, 6 de febrero). Company residency rules.

Sanz Gadea, E. (2019). La imposición global mínima. Fundación impuestos y competitividad. Imposición sobre el beneficio empresarial: evolución reciente, perspectivas de futuro, pp. 747-806.

Scott, J. (2014, 19 de febrero). Check The Box For Tax Avoidance. *Forbes*. Recuperado de <https://www.forbes.com/sites/taxanalysts/2014/02/19/check-the-box-for-tax-avoidance/>

Sheppard, L. (2013, 28 de mayo). How Does Apple Avoid Taxes? *Forbes*. Recuperado de <https://www.forbes.com/sites/leesheppard/2013/05/28/how-does-apple-avoid-taxes/#3793e2f20a78>

Simcha, D. (2018, 14 de noviembre). Innocent Until Proven GILTI – Not Anymore: The New Global Intangible Low Taxed Income Regime. *EisnerAmper*. Recuperado de <https://www.eisneramper.com/gilti-income-tax-ami-1118/>

Thorne, D. (2013). The double irish and dutch sandwich tax strategies: could a general antiavoidance rule counteract the problems caused by utilisation of these structures? (LLM research paper) Victoria University of Wellington.

United Nations (2018). Economic and Social Council. ECE/CES/GE.20/2018/5.

Anexos.

Anexo I

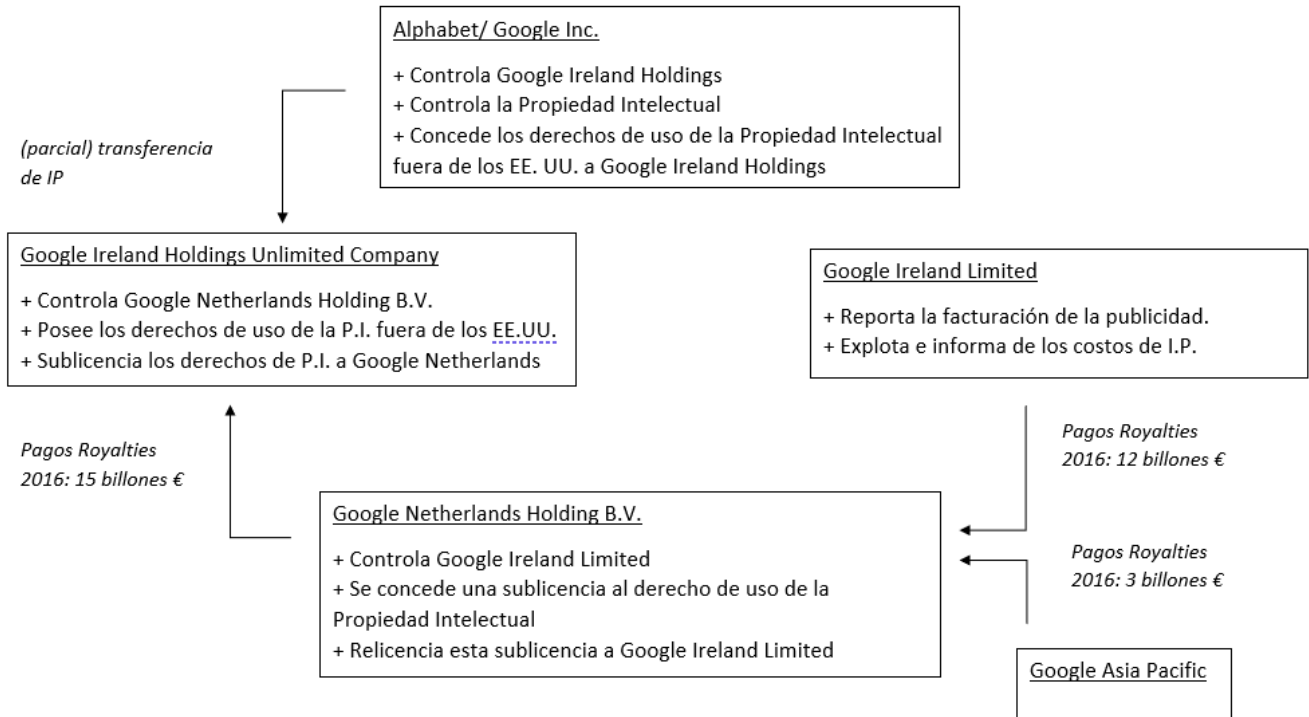
Medidas plan de acción proyecto BEPS:

- *Acción 1: Hacer frente a los desafíos fiscales que plantea la economía digital.*
- *Acción 2: Neutralizar los efectos de los dispositivos híbridos.*
- *Acción 3: Reforzar las normas sobre transparencia fiscal internacional.*
- *Acción 4: Limitar la erosión de la base imponible vía deducción de intereses y otros pagos financieros.*
- *Acción 5: Incrementar la eficiencia de las medidas para contrarrestar las prácticas fiscales perjudiciales, teniendo cuenta la transparencia y la sustantividad.*
- *Acción 6: Impedir el abuso de los convenios para evitar la doble imposición (CDI).*
- *Acción 7: Impedir la elusión artificiosa del estatuto de establecimiento permanente.*
- *Acciones 8 a 10: Garantizar que los resultados en materia de precios de transferencia tengan correspondencia con la creación de valor.*
- *Acción 11: Establecer métodos para la recopilación y análisis de datos sobre erosión de la base imponible, traslado de beneficios y medidas para abordar esta cuestión.*
- *Acción 12: Requerir a los contribuyentes que comuniquen sus mecanismos de planificación fiscal agresiva.*
- *Acción 13: Nuevo análisis de la documentación sobre precios de transferencia.*
- *Acción 14: Hacer más efectivos los mecanismos para la resolución de controversias (procedimientos amistosos).*
- *Acción 15: Desarrollar un instrumento multilateral para la aplicación de las medidas desarrolladas.*

Fuente: Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting. OCDE. 2013

Anexo II

A double Irish Dutch sandwich: the Google case.



Fuente: United Nations. Economic and Social Council. Figure 1. ECE/CES/GE.20/2018/5

Anexo III

Formula GILTI (TCJA).

$$\text{GILTI} = \text{Net CFC Tested Income} - \text{Net DTIR}$$

The formula is broken down into its components as follows:

Net CFC Tested Income is calculated as:

Pro rata share of aggregate tested income **less** Pro rata share of aggregate tested loss

Net DTIR is calculated as:

10% aggregate pro rata share of QBAI **less** Specified interest expense

Specified interest expense is further defined as:

Agregated pro rata share of tested interest expense **less** Aggregated pro rata share of tested interest income

Fuente: GILTI Formula. LB&I Training Tax Cuts & Jobs Act (TCJA). October 2019.