

*Grado en Derecho*

Trabajo de fin de grado (21067/22747)

Curso academico 2018-2019

***Make taxes great again: La reforma fiscal de los Estados Unidos y su impacto en Alemania***

Marta Esteve Sorribas

183664

Tutora del trabajo:

Antònia Agulló Agüero

## Resumen

La Tax Cuts and Jobs Act promulgada por el presidente Donald Trump ha sido una de las reformas más esperadas en los últimos años. Con el nuevo modelo fiscal, los EEUU esperan ganar mayor atractivo para así atraer mayor inversión y el establecimiento de actividades económicas.

La globalización ha cambiado la forma en que interactúan las jurisdicciones. Los Estados ya no deben legislar únicamente en su esfera doméstica, sino que deben prever como afectaran sus normativas internacionalmente. La falta de esta previsión, así como de la coordinación interestatal ha favorecido a la aparición de nuevos problemas.

La reforma estadounidense es una respuesta al fenómeno de competitividad fiscal y a los problemas originados por la globalización. En el presente trabajo se busca analizar los efectos de las medidas internacionales de la reforma y como ha incidido en el plano internacional, particularmente a Alemania.

## Índice

1. Introducción: la importancia del impuesto de sociedades .....	4
2. Contexto de la TCJA.....	5
2.1. Necesidad de la reforma .....	5
2.2. Aproximación de la reforma con el proyecto BEPS.....	7
3. Análisis de las medidas que afectan al mercado internacional .....	10
3.1. Tipo impositivo.....	10
3.2. Trato de los dividendos extranjeros.....	12
3.3. BEAT.....	17
3.4. GILTI.....	20
3.5. FDII .....	22
3.6. Medidas anti-híbridas .....	24
4. Efectos de la TCJA .....	28
4.4. Conflicto con el GATT.....	30
5. Impacto de la reforma en Alemania.....	32
5.1. Posición de Alemania .....	32
5.2. Exposición de la regulación de las sociedades en Alemania.....	33
5.2.1. Marco normativo .....	33
5.3. ¿Una mayor armonización europea?.....	36
5.4. ¿Una posible respuesta alemana?.....	42
5.4.1 Conflicto entre la FDII con la <i>Lizenschränk</i> .....	44
6. Conclusiones.....	46
7. Bibliografía .....	48

## 1. Introducción: la importancia del impuesto de sociedades

El 20 de diciembre de 2017 el gobierno estadounidense aprobó la reforma fiscal más trascendente desde 1986 que afecta tanto en el impuesto sobre la renta de personas físicas y en el impuesto de sociedades, que será el eje principal de este trabajo, con la finalidad de mejorar la competitividad fiscal de los EEUU.

Sin lugar a dudas, los impuestos influyen en el crecimiento económico de un Estado, pero de todos ellos es el impuesto de sociedades que más incide en el desarrollo económico<sup>1</sup> fundamentalmente porque el capital es más sensible a la tributación a causa de su alta movilidad al contrario de otros elementos como pueden ser el trabajo o el patrimonio.

Según la teoría económica neoclásica los ejes del crecimiento económico son el trabajo y la inversión del capital en fábricas, investigación y desarrollo, maquinaria y los impuestos determinan el grado de inversión por parte de las empresas. El crecimiento económico es el pilar de la prosperidad de un país que se alcanza con la acumulación del capital y con el progreso tecnológico; sin estos elementos, un país no puede prosperar.

En las últimas décadas la figura del impuesto de sociedades ha sido objeto de debate debido a la considerable influencia de las multinacionales sobre la prosperidad de un país. No son los Estados quienes marcan la dirección del crecimiento, sino las grandes industrias y con la globalización han ganado aún más poder. Igualmente, la apertura de los mercados para favorecer el comercio y la inversión ha causado un gran efecto sobre las políticas fiscales; los Estados se han visto presionados a adaptar sus ordenamientos jurídicos para mantener su posición competitiva en el mercado. Hasta entonces, los gobiernos no tenían que preocuparse por los efectos de la política fiscal más allá de su economía doméstica.

El fenómeno de la “mercantilización del derecho” ha causado que los Estados usen entre ellos la fiscalidad para ofrecer las mejores condiciones, incentivos fiscales con el fin de atraer al establecimiento de capital y el desarrollo de las actividades económicas. Este fenómeno

---

<sup>1</sup> Asa Johansson, Christopher Heady, Jens Arnold, Bert Brys, and Laura Vartia, “Tax and Economic Growth,” OECD, July 11, 2008, <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/41000592.pdf>. Ver también William McBride, “What Is the Evidence on Taxes and Growth?” Tax Foundation, Dec. 18, 2012, <https://taxfoundation.org/what-evidence-taxes-and-growth>.

No obstante, ¿es esta competición eficiente? Como se observará en los próximos epígrafes, aunque la competencia en sí misma es beneficiosa, puede comportar efectos indeseados que se escapen de la soberanía estatal y que pueden resultar en diferencias y distorsiones graves.

En el presente estudio, se encuentra dividido en dos bloques. En la primera parte, el eje principal será el Tax Cuts and Jobs Act. En línea de lo expuesto previamente, se procede a discutir sobre la necesidad de la reforma. En segundo lugar, se ha realizado un análisis de las medidas internacionales de la TCJA. Para llegar tener una mejor comprensión de las medidas, ha sido imprescindible tratar paralelamente las acciones del Proyecto BEPS cuyo objetivo es cambiar el modelo tributario internacional para dar una respuesta comuna a las adversidades fiscales actuales. Se finaliza este bloque valorando las repercusiones de la reforma y sobre si ha conseguido o no sus objetivos.

La segunda parte del trabajo está centrada en la repercusión de la TCJA en Alemania. En primer lugar, se abordará sobre las diferencias en la tributación del impuesto sobre las sociedades en el plano de la Unión Europea. A continuación, se profundizará en el régimen fiscal alemán cuyas particularidades le pueden afectar en la competición fiscal internacional. Como que Alemania es un Estado parte de la Unión Europea, se ha analizado en el presente trabajo la Directiva 2016/1164 que, igual que la TCJA, ha sido una respuesta al proyecto BEPS. Para finalizar el trabajo, se ha discutido sobre la posibilidad de que Alemania reforme su régimen fiscal societario.

## 2. Contexto de la TCJA

### 2.1. Necesidad de la reforma

El Gobierno estadounidense ya llevaba años debatiendo sobre la necesidad de reformar el sistema tributario, pero ¿de dónde procede esta necesidad?, ¿qué defectos tenía el sistema anterior? Mientras que el régimen fiscal no ha cambiado sí lo ha hecho el entorno en que operan las empresas. La globalización de la economía ha comportado la modificación del paradigma operativo empresarial que permite la disgregación de los elementos empresariales como la localización de la producción y de la sede social y de los clientes para proporcionar una mayor ventaja para las empresas.

El sistema anterior era caduco para hacer frente a la competencia fiscal actual entre los Estados, así como a los problemas originados debido a la repatriación de los beneficios extranjeros y de los derivados de la transparencia fiscal internacional.

Como se ha comentado, los Estados compiten entre ellos para atraer la inversión y establecimiento de actividades empresariales y una de las formas que tienen para aumentar su atractivo es modificando sus legislaciones. En 1986, bajo la presidencia de Ronald Reagan, se aprobó en los EEUU la Tax Reform Act que modificó el sistema tributario de forma relevante. Ante todo, se convirtió en uno de los países más atractivos a nivel económico para invertir gracias a la reducción del tipo impositivo del impuesto de sociedades del 46% a un tipo impositivo máximo del 34%<sup>2</sup>, sin embargo, los otros Estados no tardaron en reaccionar adaptándose<sup>3</sup> a la competencia fiscal. Esta reacción surge de la internacionalización del mercado, si nos encontráramos en el escenario de una economía doméstica no habría ningún motivo para modificar el sistema tributario, sencillamente tendríamos que tomar en consideración las necesidades sociales de nuestros residentes<sup>4</sup>. Pero las reglas de juego han cambiado y es imposible mantenerse al margen si uno quiere mantener su posición en el mercado internacional.

El problema es que desde la aprobación de la Tax Reform Act en 1986, los EEUU no había modificado el sistema tributario de forma significativa. Ante la incapacidad de los EEUU de adaptarse al mundo cambiante multinacionales como Apple han reaccionado elaborando planes fiscales estratégicos para trasladar sus actividades en otros Estados con jurisdicciones más atractivas. y reducir sus obligaciones tributarias. Con una tasa efectiva del 38,92%, formado por la tasa federal y la estatal, los EEUU fue en 2016 el Estado de la OECD con el tipo impositivo más elevado seguido por Francia, Italia y Bélgica. Gracias a su liderazgo en la economía mundial, los EEUU se ha podido permitir esta alta imposición fiscal que no se podrían permitir Estados como Eslovenia, Polonia o Hungría entre otros. Sin embargo, la

---

<sup>2</sup> Tax Refom Act of 1986: Sec. 601.

<sup>3</sup> TANZI, V. (1987). THE RESPONSE OF OTHER INDUSTRIAL COUNTRIES TO THE U.S. TAX REFORM ACT. *National Tax Journal*, 40(3), 339-355.

<sup>4</sup> HARMFUL TAX COMPETITION, *supra* note 2, at 13; Vidar Christiansen et al., *The Scope for Taxation and Public Expenditure in an Open Economy*, in TAX POLICY IN SMALL OPEN economies, *supra* Note 12, at 7.

globalización y las políticas fiscales de las empresas ha llevado al Gobierno estadounidense a emprender medidas para evitar perder su posición en el mercado.

En segundo lugar, la falta de repatriación de los beneficios extranjeros se trata de un problema crónico de la economía estadounidense. Como se analizará más adelante, la tributación de la repatriación de beneficios extranjeros ha conllevado para el sistema fiscal estadounidense un gran número de pérdidas por el llamado efecto “*lockout*” que comprende aquellos beneficios extranjeros de las empresas estadounidenses que aún no se han repatriado y que se retienen en forma en cuentas bancarias extranjeras o se han reinvertido en otros activos. Como consecuencia, invertir en terceros Estados es más viable económicamente que invertir en los EEUU.

El modelo anterior no se ajustaba a la movilidad actual e ignoraba a los problemas originados a causa de la globalización y transformación de las actividades productivas como pueden ser la erosión de la base imponible o el uso de mecanismos híbridos para minimizar las cargas tributarias. No se trata únicamente de un problema estadounidense, sino que más bien es un problema que comparten la mayoría de los Estados, por este motivo se ha impulsado una acción conjunta conocido como proyecto BEPS que expondremos a continuación.

La reforma se erige como respuesta ante todo este enjambre de circunstancias con el fin de que los EEUU gane competitividad fiscal y recuperar el prestigio estadounidense tal y como prometió el presidente Donald Trump. A lo largo de este trabajo analizaremos si la reforma tan esperada ha ofrecido los resultados esperados y su impacto.

## 2.2. Aproximación de la reforma con el proyecto BEPS

El proyecto BEPS ( *Base Erosion and Profit Shifting*) fue promulgado por la OECD en octubre de 2015 con el fin de dotar un marco internacional estructurado en 15 acciones para solucionar las problemáticas tributarias actuales.

Este proyecto se estructura para tratar las siguientes problemáticas originadas por el surgimiento de la economía digital, por la falta de cooperación entre los Estados y por el consiguiente abuso de las prácticas fiscales empresariales que distorsionan las cargas tributarias.

La economía digital es el origen del BEPS. Hace pocos años nos hubiera resultado impensable imaginar que sería posible que las empresas operasen sin presencia física, pero esta es la realidad actual y los principios tributarios de s. XIX no tienen cabida en el s. XXI marcado por la globalización y la digitalización de la economía.<sup>5</sup> La raíz del problema es que, a causa de la economía digital, se han desarrollado nuevos modelos empresariales caracterizados por su gran flexibilidad en su organización y por su falta de presencia física que el marco tributario internacional era incapaz de dar respuesta. ¿En empresas como Spotify o Amazon cómo opera el principio de tributación en el Estado de la fuente si no tienen presencia física? Para dar respuesta a estas preguntas es necesario adaptar el marco tributario internacional al s. XXI.

Debido a la falta de cooperación y de coordinación en materia fiscal entre los Estados ha propiciado la creación de un clima fiscal internacional marcado por nuevas discrepancias y lagunas que no habían sido consideradas previamente en los convenios bilaterales. Anteriormente al BEPS, la cooperación internacional se basaba en el establecimiento de principios y de convenios bilaterales con el fin de prever la doble tributación<sup>6</sup>, pero aún existían diferencias en los ordenamientos jurídicos que han dado lugar a nuevos problemas fiscales.

Gracias a la falta de armonización en materia fiscal, las grandes multinacionales han sabido aprovecharse de las diferencias de los sistemas jurídicas para elaborar planificaciones fiscales agresivas pero legítimas con el fin de minorar o anular su deuda tributaria. Estas prácticas empresariales provocan la distorsión de la competencia y dañan gravemente a los Estados debido a la falta de ingresos fiscales.

Ante este escenario, el proyecto BEPS urge la necesidad de cambiar las reglas de juego que han permitido a las empresas trasladar artificialmente la renta a una jurisdicción más favorable, así como potenciar la cooperación y coordinación internacional para evitar que los Estados optasen para la adopción de medidas unilaterales, descoordinadas y con afán proteccionista.

El objetivo principal de este ambicioso proyecto es dotar de una mayor coherencia y armonización el régimen fiscal internacional. A partir de esta finalidad, se han desarrollado

---

<sup>5</sup> Straubhaar, Thomas (22.02.2018) “ Was folgt aus der US-Stuerreform für Deutschland?”, ifo Schnelldienst Haften 4

<sup>6</sup> OECD (2013), *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*, OECD Publishing, p.10 <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202719-en>



las siguientes acciones que se agrupan según se traten de medidas específicas, técnicas, de resolución, de transparencia o de transferencia de precios:

- Acción 1: Los desafíos de la economía digital para la tributación de las empresas multinacionales.
- Acción 2: Neutralizar los efectos de los instrumentos híbridos
- Acción 3: Refuerzo de la normativa sobre Controlled Foreign Corporation (CFC)
- Acción 4: Limitar la erosión de la base imponible por vía de deducciones en el interés y otros pagos financieros
- Acción 5. Combatir las prácticas tributarias perniciosas, teniendo en cuenta la transparencia y la sustancia.
- Acción 6: Impedir la utilización abusiva de convenio
- Acción 7: Impedir la elusión artificiosa del estatuto del EP (Establecimiento Permanente)
- Acciones 8, 9 y 10: Asegurar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor. (Intangibles, riesgo y capital y otras transacciones de alto riesgo)
- Acción 11: Establecer metodologías para la recopilación y el análisis de datos sobre la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios y sobre las acciones para enfrentarse a ellas.
- Acción 12: Exigir a los contribuyentes que revelen sus mecanismos de planificación fiscal agresiva.
- Acción 13: Reexaminar la documentación sobre precios de transferencia.
- Acción 14: Hacer más efectivos los mecanismos de resolución de controversias
- Acción 15. Desarrollar un instrumento multilateral sobre doble imposición

El proyecto BEPS se trata de un instrumento de *soft law*, no es vinculante jurídicamente para los Estados pues estos mantienen su soberanía en la materia fiscal, pero sí se espera que los Estados se comprometan en implementar las acciones en sus legislaciones domésticas para coordinar sus políticas fiscales y equiparar las condiciones de juego, así como que adopten los estándares mínimos establecidos.

En vez de abogar por la competitividad fiscal que conduce a distorsiones y diferencias graves entre los regímenes fiscales, la OECD busca la instauración de una cooperación entre los

Estados para asegurar que sus sistemas jurídicos sean compatibles entre ellos para evitar el falseamiento de la competencia.

Para que el proyecto BEPS fuera una realidad se precisaba de una mayor cooperación y coordinación entre los Estados que no ofrecía al anterior sistema de tributación internacional el cual estaba basado en convenios de doble imposición bilaterales (CDI) que fijaban principalmente el reparto de la potestad tributaria, mas fallaban en resolver casos complejos referentes a la agresiva planificación tributaria de las multinacionales. Por este motivo se introdujo la Acción 15 que expone la posibilidad de desarrollar un instrumento multilateral de doble imposición que sirva como encuadre normativo de los convenios de doble imposición. El 7 de junio de 2017 77 Estados, con la notoria ausencia de los EEUU, aprobaron la “Convención Multilateral” como resultado del desarrollo de la acción 15 que establece un marco normativo común sobre el trato contra los instrumentos híbridos y del abuso de los tratados, refuerza el concepto de establecimientos permanentes, así como establece preceptos para mejorar la eficacia de los instrumentos de resolución de controversias. Este marco multilateral ha comportado así mismo la modificación de más de tres mil CDIs y de los ordenamientos domésticos para que cumplan con las provisiones del proyecto BEPS.

La reforma estadounidense ha sido una respuesta al proyecto BEPS, se han identificado los mismos problemas adoptado provisiones similares para tratar los conflictos de erosión de la base imponible, así como se han desarrollado incentivos importantes para las empresas para reubicar las inversiones y las actividades económicas en el territorio estadounidense. La adaptación del proyecto BEPS y sus implicaciones serán analizadas a lo largo del siguiente apartado.

### 3. Análisis de las medidas que afectan al mercado internacional

#### 3.1. Tipo impositivo

Sin lugar a dudas, el cambio del tipo impositivo ha sido uno de los puntos de la reforma más esperado. Con la aprobación de una disminución de 14 puntos, estableciendo un gravamen federal único de 21% <sup>7</sup>, los EEUU ha recuperado parte de su competitividad fiscal.

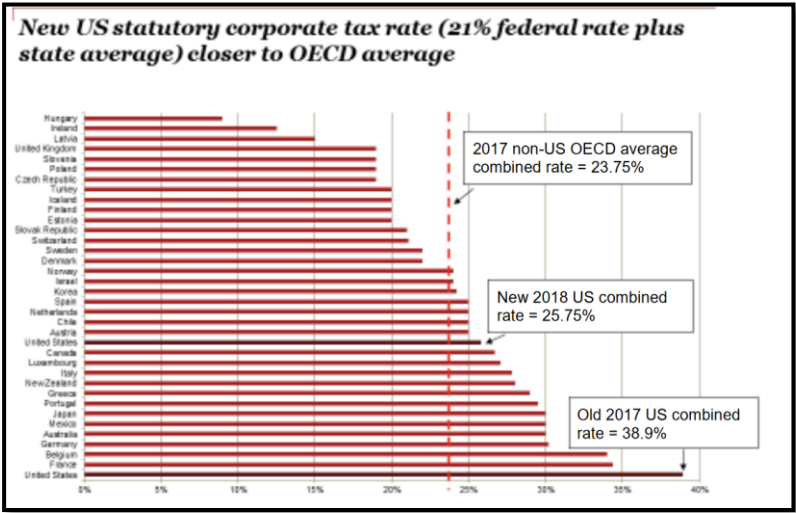
---

<sup>7</sup> IRC § 11(B). En el título 26 de la Internal Revenue Code se estipulan las principales disposiciones referentes a la tributación de los beneficios empresariales.

Bajo la normativa anterior, el impuesto era progresivo según la renta obtenida:

Base imponible	Porcentaje
$x \leq 50.000\$$	15
$50.000\$ \geq x \leq 75.000\$$	25
$75.000\$ \geq x \leq 10.000.000\$$	34
$x \geq 10.000.000\$$	35

Asimismo, había una 5% adicional por cada exceso de 100.000\$ de la base imponible con un máximo de 11.750\$ así como otro 3% adicional por cada exceso de 15.000.000\$ cuyo máximo era 100.000\$



Fuente: PWC, *Doing business in the United States: A guide to the key tax issues* (2018)

Este gráfico nos muestra que la diferencia entre la media del tipo impositivo del OECD y de los EEUU es solamente de dos puntos mientras que anteriormente era de 15 puntos. Se espera que la introducción de esta medida impulse la inversión y la creación de 339.000 empleos.

Desde 1980 los Estados han observado el impacto del impuesto de sociedades en la economía por lo que se ha producido una tendencia descendente. Mientras que en 1980 la media del impuesto de sociedades era 46,63% en 2018 es de 26,47%. Durante este período la tasa de los EEUU creció un punto mientras que la media de los países de la OECD disminuyó 19 puntos.

Esta minoración dotaría a las empresas la posibilidad de realizar proyectos que no eran viables con el alto coste impositivo, así como de aumentar las inversiones que a su vez conllevaría el incremento de productividad por parte de los trabajadores que se traduciría con mayor rendimiento empresarial con el tiempo supondría un aumento de los salarios, ya que tal como demuestra Stephen J. Entin<sup>8</sup> la formación del capital y su inversión es la causa principal que permite el aumento de salarios.

En los EEUU, la potestad de gravar la renta empresarial está repartida en tres niveles territoriales: nivel federal, nivel estatal y, en algunos casos, a nivel municipal, como ocurre en Washington. Actualmente, 44 Estados tributan los beneficios empresariales, además disponen de la capacidad para establecer el tipo de gravamen que oscila entre el 12% del Estado de Iowa y el 2,5% del Estado de Carolina del Norte.<sup>9</sup>

### 3.2.Trato de los dividendos extranjeros

Una de las grandes preocupaciones de la fiscalidad estadounidense era la falta de repatriación de los beneficios extranjeros. Bajo la norma anterior los beneficios por la participación en empresas extranjeras estaban sometidos a tributación cuando éstos eran repatriados en los EEUU. Tal imposición suponía una carga importante para las empresas multinacionales establecidas en los EEUU, ya que comportaba que todos sus beneficios estuviesen sometidos a un gravamen de un 35% en comparación con otras jurisdicciones que establecen una exención total o parcial para los dividendos extranjeros, asimismo desincentivaba a las empresas a repatriar sus beneficios extranjeros para trasladar la empresa en otros países donde la tributación era más atractiva provocando el llamado “*lock out effect*”. De acuerdo con el diario Washington Post, en 2016 las empresas estadounidenses tenían más de 2,6 trillones de dólares bajo el concepto de beneficios extranjeros que no habían sido

---

<sup>8</sup>Entin, Stephen J. (17.11.2015) “Disentangling CAP Arguments against Tax Cuts for Capital Formation: Part 2” Tax Foundation

<sup>9</sup> Cammenga, Janelle (02.2019) “ State Corporate Income Tax Rates and Brackets for 2019”, p.2 The Tax Foundation

repatriados<sup>10</sup>. Como se puede observar, se trataba de un fenómeno de doble imposición sobre la renta que el anterior régimen no estaba equipado para tratarlo.

La doble imposición internacional surge cuando una renta está sujeta a tributación bajo el mismo concepto por parte de dos o más Estados contratantes. Referente a los dividendos, se trata de una doble imposición jurídica y no económica, debido a que el contribuyente tributa dos veces por la renta: una vez en el Estado de la fuente de la renta y otra vez en el Estado de residencia del contribuyente, en este caso EEUU.

El fenómeno de doble imposición internacional no se trata exclusivamente de un problema estadounidense, sino que afecta a todos los Estados. Por este motivo, se han desarrollado soluciones diferentes para neutralizar los efectos de doble imposición, una de las cuáles ha sido el desarrollo de convenios de doble imposición. Los convenios de doble imposición se han convertido en un instrumento de gran importancia en el marco de derecho fiscal internacional. Actualmente hay más de 3.000 convenios de doble imposición, la mayoría de los cuáles toman como referente bien el modelo de convenio tributario de la OECD o bien el modelo de convenio tributario de la Naciones Unidas. Fundamentalmente, los convenios de doble imposición se tratan de tratados entre dos Estados contratantes en los que se reparten la potestad tributaria con el fin de evitar los supuestos de doble imposición. En el plano de la Unión Europea, cabe destacar la Directiva 2011/96 sobre sociedades matrices y filiales.

Para paliar los efectos de la doble imposición internacional, se ha introducido en la TCJA en la Sección 1410 la deducción del 100% total de los dividendos extranjeros de una empresa estadounidense recibidos por parte de una empresa extranjera que no se califica como CFC y en la cual la empresa estadounidense posee el 10% del capital, así como ha cumplido con el período mínimo de posesión. Con el fin de conseguir esta exención se ha adoptado el modelo de renta territorial para la tributación de los beneficios extranjeros.

---

<sup>10</sup> Lawler, Joseph (29.09.2016) “Untaxed offshore earnings of US companies rises to \$ 2.6 trillion”, The Washington Post.

## Sistema de renta territorial

En el ámbito de sus competencias, los Estados tienen la potestad tributaria de grabar sobre las manifestaciones de riqueza en virtud de los criterios personales y reales.

Los criterios personales- nacionalidad, residencia, domicilio- suponen la aplicación del principio de renta mundial conforme al cual los Estados pueden extender su potestad tributaria sobre las rentas de sus residentes generadas dentro y fuera de su territorio. En el caso de los Estados Unidos, desde 1913 que su sistema fiscal está regulado en base del principio de renta mundial de acuerdo con la 16ª enmienda de la Constitución<sup>11</sup>. Anteriormente a la TCJA, para eludir los conflictos de doble imposición se permitía deducir los impuestos pagados al extranjero mediante un crédito fiscal.<sup>12</sup>

Por otro lado, los criterios reales dan lugar a la aplicación del principio de territorialidad o también conocido como el principio de la fuente que limita el poder tributario de los Estados dentro de sus límites territoriales. Bajo un régimen fiscal basado puramente en el principio de territorialidad, la tributación se realiza de acuerdo al lugar de localización de beneficios en vez del lugar de residencia de la sociedad; solamente se gravará la renta producida dentro del territorial nacional. Esto significa que una empresa que obtenga beneficios en otro Estado tributará de acuerdo con la normativa de este Estado y no sufrirá la doble imposición cuando se repatrien los beneficios.

La elección de un criterio u otro responde al concepto de neutralidad fiscal. La premisa del principio de neutralidad fiscal se fundamenta en la idea de que la fiscalidad no influenciar de ninguna manera la toma de decisiones empresariales. Este principio se manifiesta a través de dos vertientes: la neutralidad en la exportación de capital y la neutralidad en la importación de capital.<sup>13</sup> Antes de proceder, es importante señalar que es imposible que un régimen fiscal conforme a los dos enfoques del principio de neutralidad debido a que son incompatibles entre ellos (Douglas 1990)

De acuerdo con la neutralidad en la exportación de capital, se persigue fundamentalmente que la fiscalidad no suponga un perjuicio a los residentes de un Estado que buscan invertir

---

<sup>11</sup> El Congreso tendrá las facultades para establecer y recaudar impuestos sobre los ingresos, sea cual fuere la fuente de que provengan, sin prorratearlos entre los diferentes Estados y sin atender a ningún censo o recuento.

<sup>12</sup> I.R.C. Sección 901.

<sup>13</sup> Kahn, Douglas A.(1990) "The Two Faces of Tax Neutrality: Do They Interact or Are They Mutually Exclusive?" p. 1-19. University of Michigan Law School Scholarship Repository.

en su Estado de origen o en el extranjero. Como se puede observar, esta manifestación del principio de neutralidad va en línea con el modelo de renta mundial.

Por otro lado, la neutralidad en la importación de capital o neutralidad competitiva persigue que la fiscalidad no suponga un perjuicio cuando los residentes y los extranjeros quieran realizar una inversión en el Estado. En comparación con la neutralidad en la exportación de capital, esta manifestación del principio de neutralidad corresponde con el modelo de renta territorial.

En los Estados Unidos se impone un trato fiscal diferenciado entre los residentes y los no-residentes. Primeramente, serán tratados como residentes estadounidenses a efectos fiscales las sociedades constituidas conforme a las normas estadounidenses<sup>14</sup>, por lo que no se aplica el criterio de sede efectiva de administración para establecer la residencia. Así mismo, la sociedad seguirá siendo residente estadounidense, aunque sea simultáneamente residente en otro Estado. En cambio, serán considerados como no-residentes y tributarán por los beneficios generados dentro del territorio estadounidense las sociedades extranjeras, así como las filiales estadounidenses de un grupo empresarial extranjero<sup>15</sup>.

Como bien se sabe, el anterior modelo fiscal estadounidense no estaba bien provisto para tratar la falta de repatriación de los beneficios extranjeros, motivo por el se ha optado para adoptar el principio de renta territorial.

No es la primera vez que se trata de la posibilidad de adoptar el sistema de renta territorial, ya en 2005 el Presidente George W. Bush creó el Comité sobre la Reforma Tributaria Federal donde expuso la necesidad de actualizar el sistema tributario para que fuera más justo y favorecedor para el crecimiento económico<sup>16</sup>.

De aquella sesión se elaboraron dos recomendaciones para reducir las distorsiones económicas y mejorar la posición de los EEUU en el plano internacional: “Plan de renta simplificada” y “ Plan tributario de crecimiento e inversiones”. De la primera recomendación se observa que perseguía propuestas muy similares a las aprobadas por la TCJA, se proponía la exención de tributación de los dividendos extranjeros y un tratamiento más igualitario para

---

<sup>14</sup> IRC § 7701 (4)

<sup>15</sup> IRC § 7701 (5)

<sup>16</sup> Report of the President’s Advisory Panel on Federal Tax Reform (November 2005)

las inversiones transfronterizas. Sin lugar a dudas, el objetivo de este plan era mejorar la competitividad de las empresas estadounidenses

Se consideró factible y adecuado adoptar el sistema territorial para los beneficios extranjeros porque “reduciría las distorsiones económicas y mejoraría la competitividad”<sup>17</sup>. Así mismo, el sistema territorial ofrece una mayor igualdad en la competición empresarial, todas ellas operaran en igualdad de condiciones y el capital se trasladará donde la inversión origine un rendimiento.<sup>18</sup>

Cuando se negociaba la reforma no hubo disidencias sobre la implementación del principio de territorialidad, había la opinión generalizada de que formaría parte del plan puesto que tanto la Administración de Obama como la de Trump coincidían en la necesidad de reformar el régimen tributario para adaptarlo al principio de territorialidad.<sup>19</sup>

En un primer lugar, a favor del régimen territorial, se argumenta que es más justo porque “promueve mejor la eficacia económica que un sistema de renta mundial, porque el sistema territorial trata todas las inversiones de un determinado origen por igual con independencia de la residencia del inversor”<sup>20</sup>. Esta afirmación implica que las empresas compiten en igualdad de condiciones y su residencia no supone ningún obstáculo para ellas, al contrario de lo que ocurría anteriormente.

En relación con la equiparación de las condiciones, la mayoría de los países de la OECD han implementado de una forma u otra el principio territorial en sus regímenes tributarios. En las últimas tres décadas gran parte de los países de la OECD han ido adaptado sus regímenes tributarios de acuerdo con el modelo territorial<sup>21</sup>, con el fin de proporcionar un espacio más competitivo y libre de barreras a las empresas. Sin embargo, para constituir el régimen fiscal en base del principio territorial es fundamental que se incorporen los siguientes mecanismos tributarios: exención de las participaciones, las reglas de las sociedades CFC y la limitación en la deducción de los intereses <sup>22</sup>. Estas figuras dotan de protección al régimen fiscal para

---

<sup>17</sup> Report of the President’s Advisory Panel on Federal Tax Reform (November 2005), p.13

<sup>18</sup> US, S. R. P. C. o. t., 2012. *Territorial vs. worldwide taxation*. [En línea]. Available at: <http://www.rpc.senate.gov/policy-papers/territorial-vs-worldwide-tax>

<sup>19</sup> Avi-Yonah, *Proposals for International Tax Reform: Is There A Middle Road?* 153 Tax Notes 1169 (Nov. 28, 2016).

<sup>20</sup> Report of the President’s Advisory Panel on Federal Tax Reform (November 2005), p.103

<sup>21</sup> Kyle Pomerleau, “Worldwide Taxation is Very Rare,” Tax Foundation, February 5, 2015. <https://taxfoundation.org/worldwide-taxation-very-rare/>.

<sup>22</sup> Kyle Pomerleau, “Designing a Territorial Tax System: A Review of OECD Systems” August 16th, 2017. Tax Foundation



evitar que las multinacionales abusen del marco fiscal para eludir sus obligaciones tributarias. Por este motivo, con el cambio de tratamiento de los beneficios extranjeros de acuerdo con el principio territorial se ha incorporado en la reforma estadounidense nuevas figuras que analizaremos a continuación con el fin de reforzar el sistema tributario estadounidense.

### 3.3. BEAT

Una de las preocupaciones de la economía actual es la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios gracias a la globalización que ha propiciado a las empresas de técnicas para salvaguardar sus intereses. Una de estas técnicas es la denominada operaciones vinculadas que se realizan entre empresas asociadas que se da cuando una de las empresas participa directa o indirectamente en la dirección, en el control o en el capital social de la otra empresa o bien cuando comparten parte del personal de forma directa o indirectamente para la dirección, el control o el capital de ambas empresas<sup>23</sup>. La problemática surge cuando se abusa de esta dinámica para eludir sus responsabilidades fiscales mediante el traslado de beneficios.

La Base Erosion Anti- Abuse Tax ( BEAT)<sup>24</sup> se ha configurado como una solución a esta problema y se trata de una gran novedad, ya que no existía anteriormente ninguna figura afine, debido que como antes la regulación fiscal estaba basada en el principio de renta mundial no era necesaria esta figura. Regulado en el apartado VII de la TCJA, el BEAT se erige como un impuesto mínimo a las sociedades sujetas al impuesto de sociedades sobre ciertos pagos realizados a entidades vinculadas fuera de los EEUU con el fin de minorar el pago del impuesto en los Estados Unidos.

Los requisitos de elegibilidad son los siguientes: 1) tener unos beneficios anuales medios de 500 millones de dólares durante un período de tres años finalizado por el año fiscal anterior; 2) la erosión exceda el 3% de la base imponible, el 2% para entidades bancarias. Cabe señalar que también pueden estar sujetas todas las empresas que formen parte de un grupo

---

<sup>23</sup> Art. 9.1. Modelo de Convenio Tributario de la OECD

<sup>24</sup> I.R.C. §59A.

empresarial que se cualificará como una sola empresa de acuerdo con las provisiones de las secciones 52 y 1563 de la ley.

Los contribuyentes estarán sujetos al BEAT cuando hubiese un exceso 10% (primero del 5% por el año 2018, del 10% por los ejercicios de los años 2019-2025, y de un 12,5% a partir del 2025) del MIT (modified taxable income) sobre el ejercicio tributario anual, por lo tanto, grava este exceso. Para calcular el MIT<sup>25</sup> se toma en consideración el beneficio anual obtenido por la empresa, sin contemplar para su cálculo los beneficios fiscales otorgados en relación a cualquier pago de erosión de cualquier deducción de una “operating loss” .<sup>26</sup> Sin embargo, no conformarán la base imponible los siguientes conceptos:

- Las deducciones permitidas en las Secciones 172. 245A o 250 por el año tributario
- Las deducciones por los gastos producidos por el uso de las mercancías (Cost of goods sold<sup>27</sup>)
- Las deducciones por pagos derivados que se no consideran como pagos de erosión.<sup>28</sup>

Las empresas que forman parte de un grupo empresarial interactúan entre ellas a través de múltiples transacciones y operaciones que pueden incrementar el ámbito de aplicación del BEAT, por lo que cabe preguntarse hasta que punto las transacciones realizadas entre el grupo pueden calificarse como operaciones de erosión. Según la normativa solamente están exentos de tributación las operaciones de servicio que en primer lugar que tales servicios cumplan con los requisitos de elegibilidad para el uso de “ Services Cost Method” (SCM) de sección 482 del Código y, en segundo lugar, que la suma constituya el total del coste de los servicios. De igual forma, la empresa debe demostrar que estos servicios ni dotan a la empresa de una ventaja competitiva sustancial ni influyen en su posterior éxito o fracaso.

La sección 482 ordena que las operaciones entre las empresas vinculadas deben darse con las mismas condiciones de pago que se darían en las operaciones realizadas entre empresas

---

<sup>25</sup> TCJA: Sec. 59A(c)(1)

<sup>26</sup> Operating loss: Esta situación ocurre cuando determinados gastos deducibles superan los ingresos gravables. Se encuentra regulado en la Sección 172 del IRC

<sup>27</sup> Cost of goods solds: Se trata de un concepto contable que cubre los gastos directos atribuibles a la producción de los bienes vendidos por la empresa. Los gastos pueden referirse tanto a los elementos de producción como al coste de la mano de obra utilizada

<sup>28</sup> TCJA: Sec. 59A-4B

no vinculadas. Para que los servicios puedan considerarse elegibles para el uso del SCM tienen que cumplir con las siguientes condiciones:

- Tienen que ser servicios cubiertos. Para que cualifiquen como servicios cubiertos tienen que cumplir con la definición bien de “servicios cubiertos específicos” bien “de servicios cubiertos de bajo margen”. El primero comprende de operaciones controladas que no representan un incremento significativo de los beneficios y el segundo requiere que el incremento de los beneficios de las operaciones controladas no sea superior al 7% del total de los beneficios.
- No se tiene que tratar de una actividad excluida como manufacturación, producción, extracción de recursos naturales, construcción, recerca e investigación entre otras.<sup>29</sup>

En relación a la excepción del COGS, esta figura comprende los pagos realizados por parte de una empresa estadounidense a sus filiales extranjeras por materias primas u otros componentes utilizados para la producción final de los bienes comercializados por la empresa estadounidense.

Sin lugar a dudas, la medida BEAT es más comprensible y sencilla que las disposiciones del proyecto BEPS contra las operaciones asociadas reguladas en las Acciones 8,9 y 10. De forma general, estas acciones están destinadas a reglar las situaciones en las que las entidades parte de un grupo multinacional se atribuyen entre ellas artificialmente funciones, activos y riesgos. Para analizar las operaciones vinculadas se utiliza el estándar de “*arm’s length*”, por lo cual una operación vinculada cumple con este estándar cuando los resultados de la transacción hubieran sido los mismos que los realizados en el marco de una operación no vinculada, entonces, para determinar si una operación entre empresas asociadas cumple con este principio o no se establecen diferentes métodos de valoración que son: el método del precio libre comparable, el método del coste incrementado, el método del precio de reventa, el método de la distribución del resultado y el método del margen neto operacional. Debido a la complejidad de esta materia no entraremos en detalles, pero sí se puede afirmar que la medida BEAT que establece un impuesto mínimo en las operaciones vinculadas es más sencilla y eficiente que estos métodos.

---

<sup>29</sup> Treas. Reg. Section 1.482-9(b)(4)

### 3.4.GILTI

Uno de los objetivos de la TCJA era fortalecer el atractivo de los EEUU como centro de investigación y desarrollo mediante la introducción de un régimen especial para los ingresos de los activos intangibles denominado GILTI.

Bajo el régimen anterior, un accionista de una CFC tenía la obligación de añadir anualmente en los beneficios anuales los dividendos obtenidos de la CFC bajo la denominación de renta “Subpart F”<sup>30</sup> y las empresas estaban legitimadas a trasladar sus beneficios sin coste alguno a las sociedades CFC. Según el § 975 del IRC una CFC es una empresa extranjera en la cual más del 50% del capital social o de los derechos a voto corresponde a una empresa estadounidense o accionistas estadounidenses.

El Global Intangible Low- Taxed Income (GILTI) se perfila como una medida fiscal novedosa introducida con la reforma que fija una tributación mínima de la renta extranjera con el fin de evitar prácticas abusivas que comporten el establecimiento de activos intangibles en jurisdicciones con un régimen tributario más atractivo. El excedente estará sujeto a la retención de intereses al GILTI como si se tratase de dividendos sujetos a tributación por parte de los socios contribuyentes.

De acuerdo con el § 951A el contribuyente estadounidense que es socio de una CFC tiene la obligación de incluir anualmente en la base imponible del impuesto de sociedades el GILTI del año correspondiente. Esencialmente, se impone a excesos de crédito definido como la renta que excede del 10% del QBAI. Esta premisa se basa en la idea que, normalmente, cuando una empresa produce bienes con su maquinaria el rédito no excederá el 10%. Por ejemplo, si una empresa produce piezas de automóviles con una maquinaria valorada por 5.000.000€, no es muy probable que los beneficios que obtenga gracias a esta tecnología excedan los 500.000€. En cambio, si una empresa ha registrado una patente en una filial extranjera y la multinacional estadounidense únicamente tuviera que pagar una licencia para utilizar esta patente los beneficios serán vastamente superiores a los que hubiera obtenido la empresa si tuviera que tener en cuenta el coste efectivo de la maquinaria. Esta situación es

---

<sup>30</sup> IRC (2015) § 951.(A). La renta Subpart F se trataba de una excepción de la regla general de que los beneficios extranjeros no estaban sometidos a tributación en los EEUU hasta su repatriación. Con el mecanismo Subpart F, los contribuyentes tenían que tributar la renta obtenida por las sociedades CFC por su calidad de socios.

lo que pretende gravar el GILTI. Tal y como se ha reiterado, esta medida se ha configurado en vista de las posibles consecuencias que la adopción de un régimen territorial puede ocasionar, una de ellas es el posible abuso por parte de las empresas de este régimen al adoptar técnicas que permitan el traslado de beneficios a jurisdicciones más atractivas.

El CFC “*tested income*” corresponde a los beneficios de la sociedad con la deducción de todas las cargas tributarias con excepción de las siguientes categorías de renta: la renta de origen estadounidense conectada por razón de comercio o negocio con una CFC dentro de los EEUU, siempre y cuando el impuesto federal impuesto no esté sujeto a una reducción por motivo de aplicación de un Tratado, los ingresos brutos utilizados para calcular la renta de “Subpart F”, los ingresos excluidos de la renta de la empresa o computados como ingresos de seguro, dividendos recibidos de personas relacionadas ( Sección 954(b)(4) y los ingresos generados por la producción de gas y petróleo.

El rédito se calcula a partir del QBAI que comprende el valor trimestral de la amortización del inmovilizado intangible. El beneficio neto de la CFC del accionista corresponde al exceso de la prorrata del socio de la renta de la CFC sobre la prorrata del socio de la “*tested loss*” de la CFC. Bajo el concepto de “*tested loss*” se computan las deducciones que excedan la renta de la CFC.

Bajo este instrumento se obliga al accionista estadounidense que posea más del 50% del capital de la CFC<sup>31</sup> a gravar a un tipo impositivo de entre 10% -13,12% anualmente del QBAI por sociedades extranjeras controladas (CFC) de acuerdo con el artículo 951A del IRC que exceda a los ingresos normales. La normativa establece algunas exenciones importantes. Regulado en la sección 250, en el supuesto de que la renta de la CFC excediese el rédito usual, estará exento a tributación el 50% de este excedente cuando el socio de la CFC sea una sociedad de capital estadounidense mientras que la cantidad restante estará sujeta al gravamen del 21% del impuesto de sociedades. En el caso de que estos ingresos ya hayan sido tributados en el extranjero las sociedades de capital podrán solicitar una exención del 80% de la tributación de los mismos ingresos. Las personas físicas y las sociedades

---

<sup>31</sup> IRC§ 245A (b)

personalistas que sean socias de una CFC no podrán acogerse a este precepto reservado únicamente para sociedades de capital.

El GILTI se ha diseñado con el propósito de cumplir con la acción 3 del proyecto BEPS “Refuerzo de la normativa sobre Controlled Foreign Corporation -CFC-“que busca fortalecer de reglas efectivas para las sociedades CFC, así como de las normas de transparencia fiscal internacional. En su redacción, el proyecto BEPS contempla la realidad de que los grupos empresariales pueden trasladar renta a sociedades creadas con el único fin de evadir impuestos, por lo que busca evitar este diferimiento artificial de renta. A causa de la mala regulación por parte de los EEUU de la transparencia fiscal internacional se ha favorecido la creación de estructuras abusivas como la llamada “doble irlandesa” que hace referencia a la práctica empresarial de desplazar los beneficios en una sociedad CFC irlandesa a causa de la baja tributación.

Estas operaciones pueden resultar a una práctica de competencia fiscal perjudicial tal y como regula el proyecto BEPS que “ensalza” las condiciones ventajosas de un territorio mediante una discriminación inversa a favor de multinacionales que no contribuyan al mantenimiento de los servicios públicos.

Respecto a las sociedades CFC, el plan considera que el grado de control que ejerce el contribuyente sobre la CFC puede ser legal que hace referencia a la participación del contribuyente en la sociedad, o económico que se centra en el derecho sobre los beneficios de la entidad por parte del socio, así mismo propone fijar el umbral de control en el 50% facultando a los Estados la posibilidad de establecer umbrales mínimos con los controles que creen necesarios.

### 3.5. FDII

Al contrario del BEAT y del GILTI, el Foreign Derived Intangible Income (FDII) se trata de una medida propia de competencia activa que busca potenciar las condiciones de inversión y la competitividad del sistema tributario. Con la TCJA, la medida FDII pretende regular el abuso por parte de las empresas de trasladar los activos intangibles a Estados de baja

jurisdicción con el fin de reducir los costes mediante la imposición de una tasa. Así mismo el FDII quiere incentivar la colocación de los activos intangibles en los EEUU.

Regulado en el artículo 250 IRC, permite a las sociedades estadounidenses la deducción de un 37,5% con un gravamen del 13,125% de las rentas extranjeras intangibles siempre y cuando los bienes inmuebles estén situados en los Estados Unidos, por ejemplo, que la patente de un bien que ha sido comercializado en el extranjero este situada en los EEUU. Esta disposición busca evitar que las empresas inviertan en bienes extranjeros. Hay que entender este instrumento como un incentivo que permite deducir la tributación de operaciones de exportación.

De los beneficios generados por as operaciones de exportación hay que distinguir entre: los beneficios originados a partir de bienes muebles a los que se les aplica el gravamen del 21% y los beneficios originados a partir de bienes inmuebles de los cuáles se ocupa el FDII.

Cuando se elaboraba el FDII, el Congreso quería la medida comprendiese la conjunción de tres características: contenido doméstico, uso extranjero y retorno intangible.

En primer lugar, la deducción por FDII queda restringida a los beneficios originados por bienes y servicios producidos en el territorio de los EEUU, sin embargo este elemento no se encuentra definido en el FDII sino que se utiliza el siguiente término “ foreign-derived deduction eligible income” que es un tipo de la renta doméstica tributable.

Mientras que los bienes tienen que haber sido generados en los EEUU sus beneficios tienen que ser obtenidos a través de “ventas” de bienes y servicios en el mercado extranjero para uso extranjero. No implica erróneamente que las actividades de producción se realicen en el extranjero, sino que en este contexto implica que los bienes son vendidos o licenciados a personas extranjeras y que se disponen fuera del territorio nacional. Para uso extranjero compre todo “uso, consumición o disposición que no se realiza en los EEUU” y el término vendido abarca “cualquier arrendamiento licencia, intercambio u otra”<sup>32</sup>

No se debe caer en la concepción lógica errónea de que la deducción se aplica a todos los ingresos extranjeros, sino solamente serán eligibles una mínima parte de estos que conformarán el FDII<sup>33</sup> que comprenderán el exceso de la renta total del contribuyente y que

---

<sup>32</sup> IRC§ 250(b)(5) (A)

<sup>33</sup> IRC § 250(b)(1)

tengan una conexión con una propiedad vendida a un extranjero o para uso extranjero o servicios proveídos fuera del territorio estadounidense<sup>34</sup>

La normativa establece una ficción jurídica al considerar que los contribuyentes estadounidenses ganarán un 10% del retorno de la inversión por la amortización de los activos intangibles utilizados para producir el “*Qualified Business Asset Investment*” (QBAI). El QBAI representa al agregado promedio de la base imponible referente a los activos intangibles usados para el negocio.

El FDII se ha establecido como resultado de transposición de la acción 5 del proyecto BEPS “Combatir las prácticas tributarias perniciosas, teniendo en cuenta la transparencia y la sustancia”. Como se ha reiterado, dado la globalización existe una competencia fiscal desleal de la cual se han aprovechado las multinacionales para evadir impuestos, por lo que la OECD establece en su acción 5 la urgencia de renovar las prácticas fiscales perjudiciales mediante la mejora de la transparencia y conceder especial incidencia al criterio de actividad sustancial.

La acción 5 busca evitar la tributación en Estados cuyo régimen no favorezca a la realización de actividades sustanciales, sino que sencillamente exista para motivos puramente fiscales que permitan a los contribuyentes obtener ventajas fiscales sin la realización de actividades sustanciales y de esta forma se producen distorsiones fiscales entre el lugar donde se genera la renta y el lugar de tributación. Cabe mencionar que no porqué un régimen sea preferencial significa automáticamente que sea perjudicial, un régimen que ofrece ventajas fiscales será lícito si atrae actividad real para fomentar el crecimiento del Estado, pero si tales incentivos buscan únicamente atraer el establecimiento de las empresas se produce la distorsión comentada anteriormente. La organización busca que la localización de los bienes, incluyendo los intangibles que regula la FDII, y las actividades no se haga por razones puramente tributarias.

### 3.6. Medidas anti-híbridas

Debido a la globalización, se han observado importantes lagunas en los regímenes tributarios que han facilitado la erosión de las bases imponibles. Una de estas prácticas es la utilización

---

<sup>34</sup> IRC§ 250(b) (4)



de mecanismos híbridos que toma ventaja de las diferencias de las legislaciones nacionales para lograr una nula o baja tributación de operaciones.

Para afrontar este problema, el Gobierno estadounidense ha optado por introducir un par de regulaciones anti-híbridas en la TCJA en línea con lo dispuesto en el proyecto BEPS aunque no cubre todas las operaciones híbridas que se verán a continuación. Regulado en la Sección 267A del IRC, se deniega la deducción de ciertas transacciones realizadas entre empresas vinculadas en el marco de una transacción híbrida o por parte de una sociedad híbrida. Las condiciones son las siguientes: (1) No hay inclusión de la renta por parte de la empresa extranjera para propósitos extranjeros o (2) la otra parte éste autorizada a una deducción para motivos extranjeros. Con esta regla, aunque sencilla, se pretende implementar el principio de tributación única que manifiesta que los ingresos transfronterizos se tienen que tributar una vez de acuerdo con el Estado beneficiario de la operación. Es decir, si el ingreso transfronterizo tiene la denominación de ingreso activo se trata de tributar al Estado de la fuente, pero, en cambio, si se trata de un ingreso pasivo se tendrá que tributar al Estado de residencia.<sup>35</sup>

Esta medida es el resultado de implementación de la acción 2 “Neutralizar los efectos de los mecanismos híbridos” del proyecto BEPS. Para combatir la problemática de los mecanismos híbridos el proyecto BEPS ha dispuesto tres mecanismos híbridos que los Estados deben neutralizar atendiendo las recomendaciones de la OECD mediante modificaciones en el modelo de Convenio Tributario de la OECDE para impedir el uso de mecanismos híbridos, la adaptación del ordenamiento jurídico nacional para

Los tres mecanismos pueden producir los siguientes efectos:

1. Deducción/ no inclusión (D/NI): el mecanismo híbrido genera una deducción en un Estado pero en el otro Estado contratante no se computa como ingreso.
2. Doble deducción (D/D): el mecanismo híbrido es fiscalmente deducible en las dos jurisdicciones implicadas.
3. Deducción/ no inclusión indirecta (D/NI indirecta): el mecanismo híbrido indirectamente produce el efecto de deducción, pero no conlleva la inclusión de ninguna renta fiscal.

---

<sup>35</sup> Avi-Yonah, Reuven S. "Who Invented the Single Tax Principle?: An Essay on the History of US Treaty Policy." N. Y. L. Sch. L. Rev. 59, no. 2 (2015): 305-15

Ante estos supuestos, se recomienda a los Gobiernos que adopten bien una regla primaria o bien una regla defensiva. La regla primaria supone la denegación de la deducción tal y como se ha adoptado en la reforma mientras que la regla defensiva supone la inclusión del pago en la base imponible del perceptor en el Estado que no gravase la renta.

- Instrumentos financieros híbridos:

Un instrumento financiero es un contrato celebrado entre dos entidades que origina un activo (crédito, acciones) para una y un pasivo financiero para la otra (préstamos, proveedores), el conflicto se origina cuando hay discrepancias de calificación que de lugar a un supuesto de deducción de un pago, pero sin la considerarse como renta fiscal por lo que se produce la incompatibilidad que menciona Sanz de Gadea ““La esencia del instrumento híbrido descansa en que conduce a las partes que intervienen en su creación a adoptar posiciones incompatibles desde la perspectiva fiscal en sus respectivas jurisdicciones fiscales”<sup>36</sup>. En conclusión, un instrumento financiero será híbrido cuando haya diferencia en su trato fiscal, será considerado como deuda en un Estado y como capital en el otro.<sup>37</sup>

Tomamos en consideración el siguiente supuesto: la empresa A residente en el Estado A realiza una emisión de deuda de títulos financieros para conseguir financiamiento y la empresa B residente en el Estado B decide comprar estos títulos financieros. En la jurisdicción del Estado A este instrumento híbrido sería considerado como deuda, y según la segunda jurisdicción del Estado B la emisión de deuda tendrá la consideración de inversión en fondos propios de otras entidades la renta no sería incluida dentro de la base imponible, por lo que nos encontramos en un supuesto de doble imposición negativa en que se produce el efecto de deducción y el efecto de no inclusión, y como consecuencia este instrumento híbrido no tributa en ningún Estado.

Para solucionar este supuesto, se recomienda la adopción de una regla primera o defensiva por parte de los Estados contratantes. Por un lado, la regla primaria supone la denegación de

---

<sup>36</sup> SANZ GADEA, E. “Recetas para neutralizar los efectos perniciosos de los híbridos”, p. 35

<sup>37</sup> MALHERBE, J (2014) “ La revolución fiscal de 2014, cit., p. 167 Bogotá: Instituto Colombiano de Derecho Tributario

la deducción por parte del Estado B, mientras que la regla defensiva supone la tributación de la operación por parte del Estado beneficiario de la operación que en este supuesto sería el Estado A. Con esta técnica, se cumple con el principio de tributación única en el Estado receptor de la renta.

- Transferencias híbridas:

Las transferencias híbridas son una tipología de instrumentos híbridos en los cuáles las partes implicadas en una operación sobre un activo tienen posiciones excluyentes referente a los derechos de propiedad de este activo de manera que se provoca una distorsión.

El ejemplo ilustrador de esta categoría es la “*Collateralised loan Repo*” tal y como ha citado la OECD que comporta el efecto de deducción y no inclusión. La empresa A residente en el Estado A y la empresa B residente en el Estado B celebran entre ellas un contrato de compraventa con pacto de reserva de dominio en el cual el vendedor se reserva el derecho de recuperar la cosa vendida (art. 1.518 CC) cuyo objeto es un activo movilizado de la empresa B. Esta transacción será calificada como híbrida cuando ambas empresas sean consideradas como titulares del bien en cuestión de acuerdo con el ordenamiento jurídico de cada Estado contratante. De acuerdo con el Estado A esta operación recibiría el trato de préstamo y el pago realizado tendría la consideración de gasto deducible, mientras que el Estado B consideraría la operación como venta de activos con la posterior recompra por parte de la empresa B por lo que considerarían las rentas generadas por el activo en cuestión como exenta, por esta razón se produciría el efecto de deducción y no inclusión.

- Sociedades híbridas:

En este supuesto, se pretende explotar las diferencias de calificación y de tratamiento de una sociedad entre dos jurisdicciones para producir un efecto de doble deducción o de deducción y no inclusión. Según SANZ GADEA, la razón de la entidad híbrida reside en que la misma entidad recibe un tratamiento distinto ante dos o más jurisdicciones fiscales distintas. En suma, una sociedad es híbrida cuando es fiscalmente transparente en un Estado, pero está

sujeta a tributación en otro Estado debido a las diferencias de calificación entre los Estados<sup>38</sup>. Con respecto a esto, el uso de una entidad híbrida puede resultar bien en una doble deducción en ambos Estados contratantes (DD), en una deducción en un Estado con la no inclusión del ingreso por parte del Estado beneficiario ( D/NI) o en una deducción en un Estado con una prórroga indefinida en el otro Estado.<sup>39</sup>

El mecanismo más recurrente es la utilización de una empresa subsidiaria híbrida que es considerada como transparente en el Estado del inversor y opaco de acuerdo con el Estado dónde opera. Por estas discrepancias en la calificación las operaciones de esta empresa serán consideradas como deducibles en ambos Estados. Tomamos en consideración un ejemplo típico: Una sociedad establecida en el Estado A tiene todo el control sobre la sociedad subsidiaria establecida en el Estado B que es tratada como transparente en el Estado A. La empresa subsidiaria celebra un contrato de préstamo con una entidad bancaria y queda, por lo tanto, obligada a devolver el préstamo con sus respectivos intereses, sin embargo, según el Estado A será la empresa matriz quien ha solicitado el préstamo, y no la empresa subsidiaria ya que es considerada como una entidad transparente de acuerdo con la legislación del Estado A. Como consecuencia de esta discrepancia de calificación , la empresa subsidiaria computará el pago de los intereses como gasto deducible, y la empresa matriz podrá también considerar como gasto los intereses del préstamo por lo cual esta operación da lugar a una doble deducción por el Estado A y B.

#### 4. Efectos de la TCJA

La TCJA fue diseñada con el objetivo principal de incentivar la economía y de mejorar la posición de los EEUU en el mercado internacional. Dado que la reforma fue decretada hace apenas año y medio aún no se puede hablar con propiedad sobre sus efectos a largo plazo, pero si podemos entrar a valorar si la reforma está resultando ser un éxito y sus problemáticas.

Sin lugar a dudas, los EEUU se ha visto beneficiados por la TCJA aumentando su competitividad en el escenario mundial de acuerdo con el informe de International Tax Competitiveness que mide la eficacia del sistema fiscal de los países según dos variables de

---

<sup>38</sup>OECD (2012), *Hybrid Mismatch Arrangements: Tax Policy and Compliance Issues*, [http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/HYBRIDS\\_ENG\\_Final\\_October2012.pdf](http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/HYBRIDS_ENG_Final_October2012.pdf), p. 7.

<sup>39</sup> OECD (2015), Action 2 – 2015 Final Report, *supra* 16, p. 17.

la política fiscal: la competitividad y la neutralidad. Respecto al 2017, los EEUU han subido de la posición 28 a la 24 en el ranquin de la competitividad fiscal gracias a la TCJA.

Los estudios preliminares por parte de la organización Tax Foundation<sup>40</sup> calculó que la TCJA supondría en un incremento de 1,7% del PIB, así como la creación de 339.000 lugares de trabajo, pero de momento los efectos han sido mínimos. Siguiendo su línea política, el Gobierno estadounidense anunció que con la reforma buscaban crear un sistema fiscal que “motivará a las empresas a quedar en América, crecer en América y contratar en América”, pero no se han materializado las promesas del presidente Trump.

Si la reforma suponía que iba a dotar a las empresas estadounidenses de una mayor ventaja, ¿qué ha fallado? ¿Por qué las medidas no están produciendo los resultados esperados?

En un primer lugar cabe destacar que la complejidad de algunas regulaciones ha significado que las multinacionales aún no tengan la seguridad suficiente de adaptarlas de acuerdo con sus planes fiscales. Así mismo, alguna de las medidas, como el BEAT, ha resultado contraproducente tal y como se pregunta Brad Setser<sup>41</sup>; ¿Por qué tiene que una multinacional tributar al 21% cuando puede trasladar sus beneficios a otras jurisdicciones y tributarlos al 10,5%?. Uno de los objetivos de la TCJA era que las multinacionales estadounidenses repatriarían sus beneficios en los EEUU, pero todavía no se ha observado esta tendencia, al contrario, las empresas continúan manteniendo sus activos en otras jurisdicciones. Aunque se esperaba una repatriación de casi 5 trillones de dólares, en el primer semestre de 2018 solamente se ha producido una repatriación modesta de una tercera parte de lo prometido. Con la promulgación de la reforma se buscaba la imitación del impacto positivo que tuvo la American Job Creation Act (AJCA) en 2004 que permitió que las multinacionales estadounidenses pudiesen trasladar sus beneficios tributándolos a una tasa superreducida del 5,25% durante el período impositivo del 2005, pero tras la reforma del 2018 Pepsi continúa manufacturando en Singapur y las grandes farmacéuticas siguen disfrutando de los incentivos fiscales de Irlanda. Al contrario de lo que vociferaban, los 3 trillones de dólares no eran únicamente activos inmuebles protegidos, sino que las empresas han utilizado parte de este capital para invertirlo en activos como maquinaria o desarrollo e investigación. Dada

---

<sup>40</sup>Hodge, Scott A., “ *The positive economic growth effects of the Tax Cuts and Jobs Acts*” Tax Foundation, Sep. 6 2018

<sup>41</sup> Setser, Brad, *The Global Con Hidden in Trump’s Tax Reform Law, Revealed*, Feb. 6 2019, New York Times

la escasa repatriación de beneficios, tampoco se ha producido el crecimiento laboral y económico que se había prometido. Cuando se desarrolló el nuevo texto legislativo, se esperaba que los beneficios repatriados se destinasen a mejoras salariales y a potenciar el crecimiento del empleo, pero la realidad es muy diferente. Tal y como demuestran las tendencias anteriores (Blouin y Krull, 2009; Dharmapala, Foley y Forbes, 2011), usualmente la repatriación de beneficios implica el aumento del reparto de los beneficios entre los socios.

Se esperaban milagros económicos que se han quedado en palabras vacías. A pesar del coste astronómico de la reforma, más de 1,3 trillones de dólares, la creación de empleo sigue en la misma línea que antes de la reforma y el PIB, aunque haya aumentado en 2018, no parece que continúe aumentando en los próximos años.<sup>42</sup> Mientras que el Gobierno aseguraba que la reforma no solamente disminuiría la deuda, sino que también supondría beneficiaría a las arcas públicas, la mayoría de los informes predijeron lo contrario. La reforma ha supuesto un impacto significativo- aproximadamente 2 trillones de dólares- en los presupuestos generales estadounidenses. Aunque no se trata de un déficit insostenible según los expertos, podría motivar al Congreso a realizar cortes en programas de la seguridad social como Medicare y Medicaid.

#### 4.4.Conflicto con el GATT

La regulación del FDII y del BEAT pueden comportar conflictos con las normas de la OMC; su aplicabilidad puede conllevar la imposición de sanciones por violar las provisiones de la OMC.

Respecto a la medida FDII, se han despertado diversas alarmas sobre su idoneidad. En primer lugar, debido a su dificultad para trasladar bienes inmovilizado al territorio nacional el FDII ha resultado ser una medida desastrosa como apunta Yonah<sup>43</sup> porque puede causar nuevos problemas posteriormente para volver trasladar tales activos y si se produce una modificación de la normativa los bienes quedarán atrapados en los EEUU por lo dispuesto en los §367 y 482 del IRC. Ante esta situación, es comprensible que las empresas no tomen este riesgo. En segundo lugar, desde el punto de vista legal, existe la posibilidad de que la

---

<sup>42</sup> Benjamin Fearnow, "U.S. Economy Has 'Peaked' and Will Slow Down, Economists Say, Despite Trump's Projections," Newsweek, October 28, 2018

<sup>43</sup> *Reuven s. Avi-yonah* " The international provisions of the TCJA: Six results after six months" August 2018, University of Michigan

OMC derogue la aplicabilidad del FDII tal y como hizo anteriormente por considerarlo como una violación del Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias (Acuerdo SMC), específicamente supondría una infracción de la prohibición de otorgar incentivos y deducciones directamente relacionados con las operaciones de exportación e importación con el fin de potenciar la economía doméstica<sup>44</sup>. La FDII prevé justamente una deducción especial para la exportación de bienes y servicios que no se aplica para las operaciones interiores provocando una distorsión de la competencia.

El acuerdo SMC concibe bajo el concepto de subsidio cualquier “contribución financiera gubernamental que confiere un beneficio que implique”<sup>45</sup>. Los subsidios prohibidos son los siguientes: subsidios supeditados a operaciones de exportación y a las operaciones de importación. Esencialmente, están prohibidos los subsidios que provoquen una discriminación entre las operaciones de exportaciones y de importación como sería el caso de la FDII.

El FDII se configuró como una medida para evitar el traslado de renta de una multinacional estadounidense a una CFC para entonces tributar la renta de acuerdo con las disposiciones establecidas por el GILTI que establece un gravamen inferior que el del impuesto de sociedades (21%). El FDII establece un gravamen inferior (13,125%) a las empresas estadounidenses para las operaciones de exportación de bienes a personas extranjeras para uso extranjero mientras que no establece el mismo gravamen para las operaciones de importación.

En relación con la medida BEAT, también se ha discutido sobre si supone una infracción de la normativa fiscal internacional. En primer lugar, cabe recordar que esta institución se concibe como una obligación tributaria impuesto a los contribuyentes estadounidenses cuando su base mínima de erosión exceda a la renta anual y equivalga al 10% del MIT del contribuyente. Para la computación del MIT se toma en consideración los pagos realizados en concepto de intereses y royalties, pero, sin embargo, no se produce ninguna infracción de las provisiones del GATT ni del acuerdo SMC ya que estos no los contemplan.

---

<sup>44</sup> Artículo 3. Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias

<sup>45</sup> Artículo 1.1 Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias

La cuestión es si la OMC declarará la nulidad de la figura FDII o no tal y como ha hecho en previamente con otras figuras afines como puede ser la “border adjusted tax”<sup>46</sup> cuya regulación es altamente semejante con la FDII, por este motivo muchos expertos están convencidos de que la FDII tendrá el mismo destino que su predecesora.

Como contraargumento, el Gobierno estadounidense ha razonado que el fin de esta disposición no ha sido nunca subsidiar las exportaciones, sino para subsanar la posición desfavorable de las multinacionales estadounidenses en comparativa de empresas de otras nacionalidades que disfrutaban de los beneficios de un sistema territorial. No obstante, con la adaptación del principio de territorialidad este argumento pierde su peso, puesto que con el nuevo sistema las empresas estadounidenses ya tienen entonces las mismas ventajas que sus competidoras. Si no se origina entonces ningún perjuicio, la FDII se trata claramente de un subsidio prohibido de acuerdo con la normativa del GATT.

Ante este escenario, cabe preguntarse si la reforma no ha llegado demasiado tarde. A pesar de su éxito en la adaptación del proyecto BEPS, no se prevé que la reforma cumpla con sus objetivos.

## 5. Impacto de la reforma en Alemania

### 5.1. Posición de Alemania

Tal y como se ha reiterado, la TCJA ha intensificado la competitividad fiscal internacional y varios Estados ya han reaccionado frente las medidas impulsadas por el presidente Trump.

En Europa esta competición es muy interesante. Si comparamos la legislación del impuesto sobre sociedades entre los diferentes Estados, se puede advertir que existen dos grandes grupos: un primer grupo, formado por países como Francia, Alemania, España, tienen un tipo impositivo más elevado y cuya regulación no es favorecedora para las empresas, y un segundo grupo, formado por países como Irlanda, Lituania, Eslovenia, que gozan de un tipo

---

<sup>46</sup> Fue una medida propuesta por el partido republicano en 2016 que pretendía que para el cálculo de la renta empresarial se grabasen las importaciones y que las exportaciones estuviesen exentas de tributación. Esta medida no prosperó por ser contraria a las disposiciones del Acuerdo SMC. Avi-Yonah, Reuven S., co-author. "Problems with Destination-Based Corporate Taxes and the Ryan Blueprint." K. Clausing, co-author. *Colum. J. Tax L.* 8, no. 2 (2017): 229-55.



impositivo muy reducido – alrededor al 12%- y, gracias a esto, atraen a grandes empresas como Google. Sin lugar a dudas, se trata de una asimetría importante. Para entender este fenómeno, cabe aclarar que la mayoría de países europeos con una tasa tan reducida formaban parte de la antigua Unión Soviética. Tras el colapso, de esta, se vieron obligados a construir su sistema tributario con el objetivo de atraer capital e inversiones, y no con el fin de mantener el Estado de bienestar que es uno de los pilares de la política en Estados como España, Alemania o Francia. La necesidad de estos últimos países de mantener el Estado de bienestar y de proporcionar las estructuras sociales adecuadas para sus ciudadanos les perjudica en el ámbito de la competitividad fiscal<sup>47</sup>; les supone una dificultad añadida para modificar sus regímenes tributarios.

Muchos Estados ya han reaccionado a las medidas del Gobierno del presidente Trump como pueden ser Francia o Bélgica que ya han presentado propuestas legislativas para la modificación del impuesto de sociedades, estableciendo una rebaja fiscal del impuesto de sociedades, el caso de Bélgica ha autorizado una minoración del impuesto de sociedades del 34% al 25% que será efectiva a partir del 2020 y en Francia así mismo ha aprobado una reducción del 33,33% al 25% que será efectiva también en 2020.. Si el Estado alemán no actúa rápidamente se convertirá en una de las perdedoras de la TCJA y quedará en una posición débil en el marco de la competitividad fiscal a pesar de ser el motor económico de Europa <sup>48</sup>, por lo que es necesaria una rápida reorientación de sus políticas fiscales para poder mantener su posición en el mercado.

## 5.2. Exposición de la regulación de las sociedades en Alemania

### 5.2.1. Marco normativo

Al contrario de países como España o los Estados Unidos, el ordenamiento jurídico alemán contempla cuatro leyes para la regulación del impuesto sobre sociedades que son: EStG (

---

<sup>47</sup> Como bien expone Anca Maria Brad, debido la crisis económica del 2008 estos países han tenido que ajustar sus políticas fiscales para asegurar fundamentalmente la sostenibilidad de las políticas sociales del Estado del bienestar. Brad, Anca Maria (06.08.2012)“The impact of tax policy on the welfare state”, p. 184 Univeristät München

<sup>48</sup> Fuest, Clemens (16.03.2018) “Warum wir auf Trump reagieren müssen”, p. 67. IfO Schnelldienst

*Einkommensteuergesetz*), *KStG (Körperschaftsteuergesetz)*, *GewStG (Gewerbsteuergesetz)* y *SolZG (Solidaritätszuschlagsgesetz)*<sup>49</sup>.

Dado a la imposibilidad de tratar todas las interacciones de estos impuestos, vamos a centrarnos únicamente en los siguientes impuesto que regulan la distribución de la carga tributaria: el *KStG*, el *GwStG* y el *SolZG*, debido que son los impuestos que afectan a las empresas, no se permite a las empresas acogerse a la regulación del *EStG*.

En primer lugar, se podría considerar la *Körperschaftsteuergesetz (KStG)* como la norma principal. Esta ley regula la tributación de la renta de las personas jurídicas establecidas en Alemania como pueden ser las sociedades de capital que pueden adoptar las formas de *Kommanditgesellschaft* o *Offene Handelsgesellschaft*, de las cooperativas y asociaciones.<sup>50</sup>

De acuerdo con el §1 Abs.1 *KStG* que cumple con lo establecido en el artículo 4.3 del modelo de la OECD, una persona jurídica se considerará residente en Alemania cuando su sede efectiva de gestión y administración se encuentra dentro del territorio alemán. Esta fundamentación se basa en la doctrina de la *Sitztheorie* en contra de la *Gründungstheorie*. Bajo la doctrina del *Sitztheorie*, el derecho fiscal alemán considera que una sociedad tiene que tributar dónde se encuentra su sede de administración efectiva, en contra de tributar según el lugar dónde se constituyó que es la posición que defiende la *Gründungstheorie*.

Regulado en el §23 *KStG*, el tipo impositivo general en sí mismo es competitivo con una tasa del 15% tras la reforma del 2008<sup>51</sup> en comparativa con otras normativas europeas. Pero, como hemos comentado antes, en Alemania las cosas no son tan sencillas y la carga tributaria real se encuentra dividida en tres impuestos: el tipo impositivo general de la *Körperschaftsteuer*, el impuesto municipal o *Gewebersteuer* y la contribución de solidaridad o *Solidaritätszuschlag*.

Mientras que, en los EEUU, la potestad tributaria está repartida a nivel federal y a nivel estatal y en menor medida a nivel municipal<sup>52</sup>, en Alemania los municipios tienen el derecho

---

<sup>49</sup> Homburg, S. (2007). Germany's Company Tax Reform Act of 2008. *FinanzArchiv / Public Finance Analysis*, 63(4), p 594 . <http://www.jstor.org/stable/40913171>

<sup>50</sup> § 1 Abs.1 *KStG*

<sup>51</sup> Con la reforma del 2008 se redujo el tipo impositivo del 25% al 15%

<sup>52</sup> §1 *Gewerbsteuergesetz (GewStG)*

de tributar los beneficios de las personas jurídicas que constituye la mayor fuente de ingresos bajo un impuesto propio denominado Gewerbesteuer ( GewStG). De acuerdo con esta normativa, una sociedad alemana tributará entre un 14 y 17% según el municipio donde éste inscrita.

Por otro lado, la contribución de solidaridad se trata de una figura única del derecho fiscal alemán que fue introducida en 1991 para sufragar los costes de la reunificación alemana, y subsidiariamente los costes de la guerra del Golfo<sup>53</sup>. A parte de su señalado origen, esta tasa del 5,5% tiene la particularidad de que se aplica tanto sobre la renta de las personas físicas como jurídicas de acuerdo con el artículo §4 del SolzG)

En conclusión, la carga tributaria empresarial puede llegar a alcanzar el 33% hecho que convierte Alemania en uno de los países de la OECD con un gravamen societario más alto. En 2018, la carga tributaria alemana fue de 29,79% de acuerdo con los indicadores de Trading economics.<sup>54</sup>

#### Tratamiento de los dividendos extranjeros

Como la mayoría de los países de la OECD, el régimen fiscal alemán se basa en el sistema territorial por lo cual se dispone de una exención total del 95% de los dividendos extranjeros recibidos por una empresa nacional con independencia de la duración de la participación en la empresa subsidiaria tal y como se estipula en el §8b Abs.1 KStG. El 5% restante se incluye en la base imponible del impuesto de sociedades bajo el concepto de gastos no deducibles.

Para tener derecho a esta exención, la normativa requiere que la sociedad alemana participe en un mínimo del 10% en capital social al comienzo del año fiscal y solamente se concederá siempre y cuando los dividendos no se consideren como un gasto deducible por la otra empresa vinculada en la operación con el fin de evitar un abuso del derecho. Tal exención no es exigible por parte de empresas de servicios financieros, a las instituciones bancarias, a las aseguradoras de salud y a los fondos de pensiones. Por otro lado, la ley puntualiza que la exención no se aplicará cuando el dividendo ya ha sido tratado como gasto deducible por

---

<sup>53</sup> Informe 12/220 del Bundestag por parte de CDU/CSU y FDP (11.03.1991) : “*Gesetzentwurf zur Einführung eines befristeten Solidaritätszuschlags.*”

<sup>54</sup> Germany corporate tax rate: <https://tradingeconomics.com/germany/corporate-tax-rate>

parte de la empresa distribuyente con el fin de evitar una doble imposición mediante el uso de instrumentos híbridos.

### 5.3. ¿Una mayor armonización europea?

Desde hace años que existe el debate sobre la posibilidad de armonizar el impuesto sobre las sociedades en la Unión Europea para eliminar completamente las barreras fiscales y alcanzar la completa unión económica europea.

En octubre 2016 la Comisión europea volvió a presentar el proyecto de base imponible consolidada del impuesto de sociedades que no recibió la aprobación en 2011 por parte del Consejo mediante dos propuestas legislativas: una propuesta de directiva estableciendo una base fiscal societaria común y otra propuesta legislativa de directiva estableciendo una base consolidada del impuesto de sociedades<sup>55</sup>. El objetivo principal de esta propuesta es establecer una tributación “justa” a la renta empresarial con el fin de evitar la erosión de beneficios a otros Estados.

Uno de los grandes defensores de este proyecto ha sido el Gobierno alemán juntamente con el francés. Sin embargo, a pesar del respaldo de estos grandes países esta propuesta parece ser más una ilusión que una realidad. Al contrario de que ocurre en el campo de fiscalidad indirecta, la Unión Europea no ha tenido éxito en armonizar el impuesto sobre sociedades a pesar de su patente interés para regularlo, así mismo no se recoge ninguna provisión específica en los Tratados sobre la potestad europea de regular el campo de la fiscalidad directa. En base del artículo 115 del TFUE la Unión Europea tiene la potestad para aprobar directivas que inciden de forma directa en el mercado interior, siempre con el previo consentimiento de los Estados miembros. Como se ha observado a lo largo del trabajo, el impuesto sobre sociedades es de gran importancia para los Estados por lo que es comprensible que no quieran perder su soberanía en esta materia.

---

<sup>55</sup> Delivorias, Angelo Common corporate tax base (CCTB)”

### 5.3.1. Una respuesta europea: Directiva 2016/1164

Para entender la posición de Alemania, es fundamental analizar la Directiva 2016/1164 con la cual se establece un marco europeo común contra las prácticas de elusión fiscal que discrepan con el buen funcionamiento del mercado interior.

Más conocida como la Directiva ATAD por sus siglas en inglés, esta norma aprobada el 12 de julio de 2016 por parte del Consejo de la Unión Europea busca potenciar la protección del mercado interior frente a las conductas de elusión fiscal transfronterizas, por este motivo establece en su texto un conjunto de normas mínimas comunes que los Estados tienen la obligación de cumplir y adaptar al impuesto sobre sociedades.

Igualmente, la Directiva introduce la obligación de que los Estados miembros decreten normas contra la erosión de las bases imponibles en el mercado interior europeo, así como el traslado de beneficios. Para cumplir con este propósito las normas nacionales deben versar en los siguientes ámbitos: limitación de la deducibilidad de los intereses, imposición de salida, normas generales contra las prácticas abusivas, normas referentes a las sociedades CFC y normas para controlar las asimetrías híbridas para impedir una doble imposición negativa.

Como bien se puede observar, la Directiva constituye una implementación europea del proyecto BEPS con el fin de evitar que la aplicación unilateral del proyecto BEPS de los Estados miembros genere un mayor desequilibrio en el mercado interior europeo, por otro lado, la Directiva ha recibido influencia del proyecto de la base imponible consolidada común del impuesto sobre sociedades que fue presentado por la Comisión el 17 de julio de 2015 como parte del plan de Acción para un Sistema de Imposición de las Sociedades Justo y Eficaz.

Como resultado de la Directiva, los Estados miembros han tenido la obligación de transponerla en su ordenamiento jurídico antes del 1 de enero del 2019, con excepción de la imposición de salida. Como se observará a continuación, el Estado alemán ya contenía en su ordenamiento jurídico medidas parecidas a las introducidas por la Directiva, aun así, ha tenido que adaptar parte de su legislación para que cumpla los nuevos estándares europeos.

A continuación, se procede a analizar las disposiciones más importantes de la Directiva y su transposición en el ordenamiento jurídico alemán.

- Artículo 4: Limitación de la deducción de intereses

Esta norma introduce la limitación de la deducibilidad de los gastos financieros a un máximo del 30% de los beneficios antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones que comprenden el concepto de EBITDA o del resultado financiero de 3 millones de euros en caso de que el primero fuese inferior. Se faculta a los Estados miembros para que puedan modificar este límite si lo consideran necesario.

En 2008 con su última reforma importante del impuesto sobre sociedades, Alemania introdujo en el artículo 4 de la KStG una limitación del 30% de los gastos financieros, por lo que no se ha previsto ninguna modificación en este punto de la legislación alemana.

Para la aplicación de esta deducción, cada entidad empresarial tiene su personalidad jurídica propia, aunque formen parte de un mismo grupo empresarial (*Organschaft*). Sin embargo, la deducción no se aplica cuando se dé una de las siguientes circunstancias: 1) Cuando los gastos por intereses sean menores que 3,000,000€ o; 2) la empresa no pertenece a un grupo, o solamente pertenece de forma parcial o; 3) cuando la empresa pertenece a un grupo y su ratio de equidad es igual o superior que el del grupo.<sup>56</sup>

- Artículo 5: Imposición de salida (*Exit tax*)

Esta medida busca gravar las plusvalías latentes de los activos transferidos al extranjero en circunstancias determinadas cuando el Estado miembro de origen ya no pueda gravar ese activo por su traslado. De acuerdo con la Directiva, los Estados miembros tienen que constituir reglas de imposición de salida en los siguientes supuestos: traslado de activos de la sede principal a un establecimiento permanente; traslado de activos de un establecimiento

---

<sup>56</sup> § 4 Abs.2 KStG

permanente a otro establecimiento permanente extranjero; cambio de residencia fiscal del contribuyente por lo que implica que los activos ya no están conectados en el establecimiento permanente; o traslado de todo el negocio empresarial al extranjero.

Los Estados miembros tienen la obligación de transponer esta medida antes de 1 de enero de 2020, sin embargo, el ordenamiento jurídico alemán ya cubre todas estas situaciones.

- Artículo 6: Norma general contra las prácticas abusivas

Se trata de una cláusula general anti-abuso cuyo objetivo principal es evitar el establecimiento artificioso de negocios con el fin de obtener un ahorro fiscal importante. Aunque no venga exigido por el proyecto BEPS, la Directiva introduce la obligación de los Estados de deducir en el cómputo de la deuda tributaria el resultado de los mecanismos utilizados para eludir la responsabilidad fiscal. Si una práctica empresarial no ha sido realizada por razones comerciales válidas se considerará abusiva.

La mayoría de los Estados miembros ya cuentan con una legislación propia sobre la lucha contra las prácticas abusivas fiscales y Alemania no es la excepción. En su Código Fiscal o *Abgabenordnung* que se considera como el texto legislativo más relevante en el derecho tributario alemán, se ha desarrollado en el artículo 42 un marco de protección contra las prácticas abusivas. Este precepto establece de forma general la prohibición de elusión de las obligaciones tributarias por aquellas empresas que persiguen una erosión de su base imponible mediante el ejercicio de prácticas artificiales con el fin de eludir la responsabilidad fiscal, posteriormente las actuaciones específicas contra prácticas abusivas se desarrollan en leyes complementarias.

- Artículos 7 y 8: Régimen de las sociedades extranjeras controladas

La norma europea establece un marco objetivo para considerar cuándo una sociedad es controlada, y otorga a los Estados miembros un amplio margen de regulación. Las reglas que gestionan el funcionamiento de las sociedades extranjeras controladas van dirigidas a paliar el uso extensivo de filiales situadas en países de baja tributación con el fin de minorar la base imponible y dónde reciben únicamente renta pasiva.

La medida introducida por la Directiva establece la oportunidad de grabar los beneficios no distribuidos de entidades residentes en un tercer estado establecidas en un Estado miembro.

Para que los Estados miembros puedan tributar la renta de la subsidiaria extranjera se exige que, en un primer lugar, la filial extranjera esté controlada por un contribuyente que tenga directa o indirectamente más del 50% de los derechos a voto, del capital o de los beneficios, y en segundo lugar se establece que los impuestos pagados por la subsidiaria extranjera sean inusualmente bajos, incluso más bajos que la diferencia entre la carga tributaria que hubiera tenido que soportar la subsidiaria extranjera en cumplimiento de las reglas fiscales del Estado de residencia del contribuyente y de la carga tributaria que ha soportado: la Directiva establece que esta condición se cumple cuando la carga tributaria extranjera es inferior al 50% de la carga tributaria del Estado miembro. Cuando se den estas circunstancias, los beneficios tienen que ser atribuidos a la empresa matriz.

Bajo esta norma, sólo se permite gravar las rentas pasivas que comprenden intereses, regalías, dividendos generados por la enajenación de participaciones sociales entre otras tipologías de renta.

En 1972 se aprobó en Alemania la *Außensteuergesetz* que regula la tributación de sociedades extranjeras controladas. De acuerdo con la normativa una empresa tendrá la condición de sociedad extranjera controlada cuando estén establecidas en Estados de baja tributación conforme la ley y uno o más contribuyentes alemanes poseen el 50% del capital social o de los derechos a voto y que se genere renta pasiva; en el supuesto de que se generen varios tipos de renta pasiva la existencia de control no se requiere. A pesar de que la legislación alemana ya prevé regular el tratamiento de las sociedades CFC, la ley no corresponde a la realidad económica actual, por lo que se precisa una reforma como han apuntado muchos expertos fiscales.

Primeramente, la normativa es caduca porque establece que una sociedad CFC está sujeta a una baja tributación cuando ésta es menor al 25%. Ante esta previsión, la mayoría de Estados de la OECD serían considerados de baja tributación por el Estado alemán ya que la media del impuesto sobre sociedades fue de 23,9%<sup>57</sup> y en el futuro esta previsto que la mayoría de

---

<sup>57</sup> OECD (05.09.2018) "Tax reforms accelerating with push to lower corporate tax rates", <https://www.oecd.org/tax/tax-reforms-accelerating-with-push-to-lower-corporate-tax-rates.htm>



los Estados sigan la tendencia de reducir el tipo impositivo societario para hacer frente a la alta competitividad fiscal. Como se puede ver, el concepto de baja tributación alemán no se corresponde con los datos actuales. Sin embargo, como que la Directiva solo obliga a los Estados a cumplir con el nivel mínimo de protección, el Estado alemán no tiene porqué enmendar sus disposiciones puesto que confieren un nivel de protección más alto que la Directiva.

En segundo lugar, existe una diferencia del tratamiento fiscal entre la Directiva ATAD y la legislación alemana referente a los dividendos y ganancias de capital. Bajo la normativa alemana estos ingresos se califican como renta activa, y por lo tanto no tienen que estar sujetos a las reglas de las sociedades CFC, mientras que la Directiva considera estos ingresos como renta pasiva que sí tienen que estar incluidos en normativa de las sociedades CFC. Esta discrepancia da lugar a una gran problemática, dado que el cálculo de la renta de las sociedades extranjeras controladas se tiene que realizar conforme a la legislación doméstica del Estado miembro afectado, por lo que se urge al Estado alemán que modifique la *Außensteuergesetz*.

- Artículo 9: Régimen de asimetrías híbridas

Con una regulación muy semejante a la TCJA y en línea de lo previsto en el proyecto BEPS, la Directiva busca regular los casos en los que bien se va a producir una doble no imposición o bien una des-imposición a causa de las diferencias de calificación jurídica de un mismo instrumento financiero, entidad o sociedad en dos o más Estados. Ante estas situaciones, la Directiva expone que, en un caso de deducción sin inclusión, se prohíbe la deducibilidad en el Estado del pagador y en los supuestos de doble deducción, solamente el Estado de la fuente tendrá derecho a la deducción

Aunque el ordenamiento jurídico alemán contemple varias medidas anti- híbridas como la exención del 95% de la tributación de los dividendos extranjeros comentada previamente y la negativa de deducción de los gastos híbridos para combatir la doble imposición negativa<sup>58</sup>,

---

<sup>58</sup> §4i EStG

se espera que realice una regulación exhaustiva sobre el tratamiento de los mecanismos híbridos.

#### 5.4.¿Una posible respuesta alemana?

Desde la última gran reforma en 2008 adoptada debido a la crisis económica, el Estado alemán no ha mitigado esfuerzos para mejorar su competitividad como sí han hecho sus homólogos europeos.

Ante esta realidad, diferentes expertos han propuesto diferentes medidas para mejorar la posición del Estado alemán. Esencialmente, las medidas propuestas se centran en la reducción del gravamen societario y en simplificar la carga tributaria.

En un primer lugar, varios expertos, entre los cuáles se incluye el renombrado economista Clemens Fuest<sup>59</sup>, han recurrido al gobierno alemán para que imite los pasos de sus vecinos europeos mediante una reducción de un 5% del tipo impositivo que equipararía Alemania con Francia y Bélgica. Así mismo, se ha abogado por la eliminación de la *Gewerbesteuer*. Fundamentalmente, se considera que se trata de un impuesto defectuoso debido a que su beneficio depende enteramente al crecimiento económico de la ciudad, por lo que son las ciudades prósperas como München o Frankfurt quienes se benefician de este impuesto, mientras que ocurre lo contrario en las ciudades más pobres. Adicionalmente, consideran que este impuesto dota de mayor complejidad a la tributación de las empresas y debido a su extensión, desincentiva a las empresas a establecerse e invertir en Alemania (Spengel, 2010). A pesar de las opiniones de los expertos, los municipios están en contra de su derogación debido a la gran capacidad recaudatoria de este impuesto.

De igual forma, cabe destacar la propuesta del Ministerio Federal de la economía y energía alemán<sup>60</sup>. Tras un análisis de la reforma estadounidense, el Ministerio expone que, aunque la prioridad de una posible reforma tributaria alemana sería la reducción del gravamen de la

---

<sup>59</sup> Dieter Bräuninger, (14.09.2018) “German corporate taxes Growing need for action”, Deutsche Bank Research

<sup>60</sup> Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium der Finanzen (2019) „US- Steuerreform 2018 Steuerpolitische Folgerungen für Deutschland“ Hafte 1

*Körperschaft* del 15% al 10%, sería así mismo imprescindible introducir medidas complementarias para reforzar el régimen tributario alemán. A causa de la reducción del tipo impositivo general, será necesario adaptar la normativa de las sociedades CFC para evitar que entonces la carga fiscal de las sociedades CFC no sea superior que la carga fiscal de las sociedades alemanas.

Por otro lado, se encuentra la controvertida figura de la *Solidaritatzuschlag*. Desde hace muchos años que se aboga por su derogación al considerarla que el gravamen ya cumplió en su día con su propósito. Como bien expone el diario *Zeit*<sup>61</sup>, este impuesto representa una carga tributaria media anual de 972€ para cada contribuyente alemán. Recientemente, el pasado 16 de mayo de 2019<sup>62</sup> el presidente del *Bundesverfassungsgerichts* (Tribunal Constitucional alemán) se ha pronunciado sobre la inconstitucionalidad de este impuesto a petición de varios parlamentarios alemanes del *Bundestag*<sup>63</sup> y establece que debe ser abolido como muy tarde en 2020 por considerarlo inconstitucional. El fundamento de la inconstitucionalidad reside en que el *Solidarpakt II* (pacto de solidaridad) que regula esta medida expirará a finales de 2019. Cuando se aprobó este pacto destinado a la reconstrucción de la antigua Alemania del Este se estipuló que la *Solidaritatzuschlag* tendría una vigencia temporal. Así mismo, la *Große Koalition* formada por los partidos CDU y SPD también están a favor de su derogación.

Vista la situación, no es improbable que en los próximos meses el Gobierno alemán aprobó la derogación de la *Solidaritatzuschlag*, y que posiblemente se inicien las negociaciones para una próxima reforma.

---

<sup>61</sup>Djahangard, Susan (6.09.2018) “ Behalten oder nicht”, p.2 *Zeit*

<sup>62</sup>*Zeit* (16.05.2019) “ Soli sollte laut Gutachten bis 2020 abgeschafft werden”, <https://www.zeit.de/politik/deutschland/2019-05/solidaritaetszuschlag-gutachten-fdp-grundgesetz-2020>

<sup>63</sup> Proyecto de ley n. 19/1038 (01.03.2018) “ Entwurf eines Gesetzes zur Aufhebung des Solidaritätszuschlaggesetzes 1995” - Bundestag

#### 5.4.1 Conflicto entre la FDII con la *Lizenschränk*

Con la aprobación de la TJCA se introdujeron medidas dirigidas a potenciar la inversión en los EEUU. Una de ellas es el FFDII que hemos valorando previamente y ahora se procederá a observar si el FDII conlleva la aplicación de la medida alemana “*Lizenschränk*” de acuerdo con las valoraciones de Dr. Tim Zinowsky<sup>64</sup>.

En un primer lugar es importante tratar sobre el concepto de régimen especial del criterio de caja o también conocido como “*Patent Box*”. Este instrumento fiscal es fruto de la manifestación de la *race to the bottom*<sup>65</sup> y establece un régimen de tributación preferencial a activos intangibles como la propiedad intelectual e industrial que esten constituidas dentro del territorio del Estado. Con esta norma la carga tributaria a los beneficios generados por la explotación de estos activos es mucho menor, por lo que se trata de una herramienta muy importante para el Gobierno para potenciar la inversión en su Estado. La mayoría de Estados de la OECD han adoptado una variante de este régimen, entre ellos España. En cambio Alemania ha mantenido hasta ahora una posición contraria a esta figura por considerarla que va en contra de la competencia fiscal. La problemática de esta situación es que en sus primeras regulaciones, no se exigía la presencia de una relación causal entre el establecimiento de activos en un Estado y el resultado de la explotación de éstos, por lo que se ha observado que los regímenes preferenciales pueden comportar a prácticas desleales y perniciosas, y, por este motivo se razona la necesidad de establecer un marco de referencia para evitar que las empresas utilicen los regímenes preferenciales para distorsionar la competencia.

Dentro de lo establecido en la Acción 5 del proyecto BEPS se busca combatir contra las prácticas fiscales perjudiciales haciendo énfasis a los regímenes preferenciales. Desde la OECD, se considera que un régimen es preferencial cuando ofrece condiciones fiscales ventajosas para las sociedades y que supongan un incentivo para deslocalizar las actividades empresariales. En gran medida, esta Acción va dirigida a los activos intangibles como

---

<sup>64</sup> Zinowsky, Tim y Ellenrieder, Benedikt “*Innovative Besteuerung des Foreign- Derived Intangible Income als Ergebnis der US-Steuerreform- Präferenzregelung iSd Lizenzschränke?*” Internationales Steuerrecht, 4 (2018)

<sup>65</sup> OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. *Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance*. Action 5: September 2014 Deliverable (herein after: ‘Action 5’), p. 9.

pueden ser los derechos de propiedad intelectual e industrial, ya que a causa de su gran movilidad el coste de trasladarlos a una jurisdicción más favorable es más reducido en comparación con trasladar otros activos como pueden ser maquinaria, trabajadores. Es importante precisar que en ningún momento se busca eliminar estos regímenes preferenciales, sino que se quiere evitar que el uso de estos regímenes suponga una infracción de la competencia. Los países tienen la autonomía para diseñar su régimen fiscal con el fin de incentivar la inversión y la investigación, pero no el uso de estos incentivos no debe ser artificioso, se exige la presencia de una actividad sustancial para que las prácticas empresariales no sean abusivas, es decir una relación real y causal entre los activos y la generación de ingresos ( "*Nexus approach*"). En este apartado el proyecto no impone una obligación hacia los Estados, sino que meramente realiza una declaración con el fin de influenciar a los Estados ("*soft law*").

El 27.06.2017 el Parlamento alemán introdujo la *Lizenschränk* regulada en el EStG, una institución jurídica que busca controlar las regulaciones extranjeras que buscan tributar la renta obtenida del uso de patentes y derechos mediante el sanción de las prácticas tributarias abusivas.

Regulado en el §4j EStG este instrumento fiscal se basa en la denegación de reducción total o parcial de los gastos deducibles de los contribuyentes con independencia de su personalidad física o jurídica. Para que este precepto sea aplicable se tienen que cumplir los siguientes requisitos: 1) que el contribuyente esté sujeto a tributación en Alemania; 2) Los ingresos estén sujetos a un régimen preferencial ( *Präferenzregelung*); 3) Ambas partes estén vinculadas, como puede ser en el caso de una sociedad matriz y filial; 4) Los ingresos estén sujetos a un gravamen inferior al 25%; 5) El régimen preferencial no cumpla con el "*nexus approach*" establecido en la Acción 5 del BEPS.

Tal y como se ha expuesto en su momento, la medida FDII permite la deducción del 37,5% de los ingresos obtenidos por ventas extranjeras con un gravamen del 3,125%. Esto significa que una empresa matriz estadounidense que tenga una filial en Alemania que usa la patente estadounidense estará sujeta a una tributación única de 13,125%. Ante este escenario, se podría argumentar que se cumplen con los requisitos establecidos por el instrumento jurídico *Lizenschränk*, pero según Zinowsky no se podría aplicar este instrumento jurídico dado que no se cumple en su totalidad con el requisito del régimen preferencial. Aunque,

efectivamente la carga tributaria estadounidense sea inferior a la alemana, no se produce distinción entre los contribuyentes.

Analizado este punto, cabe preguntarse si Alemania no necesita cambiar su posición respecto a la “*Patent Box*” y añadir esta figura en su ordenamiento fiscal para conseguir una posición más ventajosa en el marco de la competitividad fiscal. En su informe<sup>66</sup>, Ministerio Federal de la Economía y Energía recoge la posibilidad de incluir como medida complementaria a la reducción del tipo impositivo societario, establecer una modalidad de la “*Patent Box*” que permitiese una posible reducción específica de la carga tributaria con el fin de potenciar las inversiones, preferiblemente en investigación y desarrollo que son el motor del crecimiento económico.

## 6. Conclusiones

Después de toda la investigación, se puede concluir que la globalización ha cambiado el ritmo del s. XXI. Las multinacionales han sabido tomar ventaja de esta realidad marcada por la eliminación de las barreras comerciales y físicas, modificando sus estructuras empresariales y operando en este mundo globalizado a su servicio mediante el traslado de la producción en países de baja tributación y el uso de técnicas fiscales complejas que les permitía reducir su carga tributaria.

Por otro lado, la mayoría de los modelos fiscales de los países eran caducos: las doctrinas del XIX y XX eran incapaces de dar respuesta a los nuevos fenómenos tributarios como los mecanismos híbridos o el crecimiento del *e-commerce*. Para hacer frente a estos problemas comunes no se podía optar por una intensificación de la competencia fiscal, debido que es a causa de esta competencia que ha conducido ha permitido a las grandes empresas escaparse de sus responsabilidades tributarias. Tal y como se ha observado al largo del trabajo, el proyecto BEPS ha sabido ofrecer un marco común de actuación frente a todas estas problemáticas. Si el s. XX estuvo marcado por la competitividad fiscal, el s. XXI debe estar marcado por la cooperación fiscal.

El proyecto BEPS ha establecido la dirección de la fiscalidad del s. XXI. La reforma estadounidense toma inspiración de este proyecto, aunque como se ha podido comparar sus

---

<sup>66</sup> Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium der Finanzen (2019) „US- Steuerreform 2018 Steuerpolitische Folgerungen für Deutschland“, p. 21 Hafte 1

medidas son más sencillas de comprender, prácticas y efectivas en comparación de las regulaciones del proyecto BEPS. Así mismo, en el plano de la Unión Europea se ha optado por una adopción comuna del proyecto de la OECD mediante la Directiva 2016/1164 con el fin de evitar diferencias entre sus Estados miembros.

Ahora bien, aunque el proyecto BEPS defienda una mayor cooperación entre los Estados la competición fiscal no desaparecerá. Como se ha podido deducir del presente estudio, los Estados quieren mantener su soberanía en el impuesto sobre sociedades debido a su gran importancia económica. Los problemas son comunes, pero seguimos viviendo en un mundo capitalista. Tal y como se ha advertido, los Estados ya han empezado a responder a la reforma estadounidense TCJA. Se trata de un comportamiento natural, porque si los Estados dejan de actuar perderán su influencia en el mercado, como es probable que le pase a Alemania si no actúa rápidamente.

La potestad tributaria es mucho más que una parte del sistema jurídico estatal, es un recurso muy poderoso del Estado. Con un régimen tributario atractivo, un Estado puede crecer, desarrollarse y consolidar unas buenas políticas sociales para sus ciudadanos. Por lo contrario, si el régimen tributario no se adapta a las necesidades actuales, como ocurre en Alemania, su crecimiento se verá paralizado, al menos que no posea otras ventajas como pueden ser recursos naturales como el petróleo o una situación geográfica privilegiada. De momento, Alemania mantiene su atractivo gracias a su fuerte industria y de su posición privilegiada en la Unión Europea, pero no podrá esperar demasiado. En el mundo actual, la competencia es la única constante.

## 7. Bibliografía

Agulló, A. (1983) “ Estructura de la imposición sobre la renta y el patrimonio y el principio de capacidad contributiva” *CIVITAS Revista española de derecho financiero*

Avi-Yonah, Reuven S (2007) “Double Tax Treaties: An Introduction”, Social Science Research Network

Avi-Yonah, Reuven S. y Xu, Haiyan, (2017) “Evaluating BEPS” *Erasmus Law Review*, Vol. 10, No. 1 .

Reuven s. Avi-yonah (2017) “Territoriality and the original intent of Subpart F” *University of Michiganan*

Reuven s. Avi-yonah (2017) “The triumph of BEPS : US tax reform and the single tax principle” *University of Michiganan*

Reuven s. Avi-yonah, Mazzoni G. (2017) “ How will the countries react to the Tax Cuts and Jobs Act” *University of Michiganan*

Avi-Yonah, Reuven S (2018) “Beat It: Tax Reform and Tax Treaties” *Social Science Research Network*.

Avi-Yonah, Reuven S, y Vallespinos, M. (2018) “The elephant always forgets: US tax reform and the WTO” *University of Michiganan*

Becker,J. Englisch,J (2018) „BEAT the GILTI – Gewinnerund Verlierer der außensteuerrechtlichen Sonderregime der US-Steuerreform“ *IfO Schnelldienst*, vol.4

Bräuninger, D. (2018) “ German corporate taxes Growing need for action” *Deutsche Bank*

Daly, M. (2005) “WTO and direct taxation”, *WTO*, Discussion paper No9

Faßbender, B. , Goulet, J. (2018). „Die US-Steuerreform 2017 in den USA“ *Internationales Steuer-und Wirtschaftsrecht (2018)*, vol.7

Fuest, Clemens (2018) “Warum wir auf Trump reagieren müssen”, p. 67. *IfO Schnelldienst*



Gale, W.G. Gelfond, H. Krupkin, A. Mazur, M.J. Toder, E. (2018) "Effects of the tax cuts and jobs act: a preliminary analysis" *Tax Policy Center Urban Institute & Brookings Institution* 13.06.2018

Heinemann, F. Spengel, C. (2017) "Analysis of US Corporate Tax Reform Proposals and their Effects for Europe and Germany." *Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH* 11.12.2017,

Homburg, S. (2007) "Germany's Company Tax Reform Act of 2008" p. 591-612. *Finanz Archiv/Public Finance Analysis*, 63. Extraído de <http://www.jstor.org/stable/40913171>

Jarass, L. Tokman, A. Wright, M. (2018) „USA-Steuerreform 2018: Steuern und Sozialabgaben im Vergleich mit Deutschland“ *Internationales Steuerrecht*. vol.4

Jochimsen, C. (2018) „Die US-Steuerreform und ihre Auswirkung auf deutsche Unternehmen“ *Internationales Steuer-Rundschau*, vol.3

Kahn, Douglas A. "The Two Faces of Tax Neutrality: Do They Interact or Are They Mutually Exclusive?" *N. Ky. L. Rev.* 18 (1990):

Kahn, Douglas A. (1990) "The Two Faces of Tax Neutrality: Do They Interact or Are They Mutually Exclusive?" *N. Ky. L. Rev.* 18

Kessler, W. Egelhof, J.M. Probst, D. (2018) „Deutschland und die USA im steuerlichen Standortwettbewerb“ *Steuer und Wirtschaft*, vol. 3

Knoll, Michael S. (2011) "Reconsidering International Tax Neutrality" . *Faculty Scholarship*. Paper 268

Krüger, S., von Einem M. (2018) „Die US-Steuerreform“ *Internationales Steuer- und Wirtschaftsrecht* , vol.15

Minkovich, Alexandra; Levy, Paula y Paula, Julia Skubis Weber (2018) "TCJA - So Many Questions, So Little Time", *Tax Executive*

Oosterhuis, Paul (2017) "The Need for Second-Best Tax Reform Solutions" *Temple Law Review*

Pinkernell, R. (2018) „GILTI“ as charged? Mögliche Auswirkungen der US- Steuerreform auf die deutsche Lizenzchranke gemäß § 4j EStG.“ *Internationales Steuerrecht*, vol.7

Pomerleau, K. (2017) “Designing a Territorial Tax System: A Review of OECD Systems“ *Tax Foundation*.

Rahmanov, Amrah (2015) “ Transfer Pricing” *Baku State University Law Review*, vol. 2

Ramos, J. (2017) “ Erosión de la base imponible y traslado de beneficios: Estudios sobre el plan BEPS de la OECD”, *E. Aranzadi*

Sanchrico, Chris W. (2018) “ The new U.S Tax preference for Foreign- Derived Intangible Income”, *Tax Law Review of New York University School of Law*.

Schon, W. (2011) “Transfer Pricing, the Arm’s Length Standard and European Union Law”, *Max Planck Institute for Tax Law and Public Finance*

Schönfeld, J. Zinowsky, T. Rieck, J. (2018) „Die US- Steuerreform- Überblick über die wichtigsten Neuregelungen für Unternehmen“ *Internationales Steuerrecht*, vol.4

Schreiber, U. von Hagen, D. Pönnighaus, F.N (2018) „Nach der US-Steuerreform 2018: Deutschland im Steuerwettbewerb“ *Steuer und Wirtschaft*, vol. 3

Straubhaar, T. (2018) „Was folgt aus der US-Steuerreform für Deutschland?“ *IfO Schnelldienst*, vol.4

Spengel,C. Olbert,M., Stutzenberger, K. (2018) „US-Steuerreform 2018 Implikationen und Konsequenzen für Europa“ *IfO Schnelldienst*, vol.4

Wade, C. (2006) “ The President's Advisory Panel's Recommendation to Move from a Worldwide Tax to a Territorial Tax System” *Law and business review of the Americas*, vol. 12

Warin, C. (.2018) „US Körperschaftsteurreform: Eine erste Einschätzung aus deutscher Sicht“ *Die Unternehmensbesteuerung (2018)*,vol.1

York, Erica (2018) “The Benefits of Cutting the Corporate Income Tax Rate” *Tax Foundation*

Zinowsky, T. Ellenrieder, B. (2018) „Innovative Besteuerung des Foreign- Derived Intangible Income als Ergebnis der US-Steuerreform- Präferenzregelung iSd Lizenzschränke?“ *Internationales Steuerrecht*, vol.4

Publicaciones de instituciones y empresas

Ernst&Young (2018) “The Tax Cuts and Job Act Tax Guide“

Ernst& Young (2018) „Die US-Steuerreform und ihre Folgen für Unternehmen in Deutschland“ *Tax & law special*

Fundación de impuestos y competitividad (2017) “Plan de acción BEPS: una reflexión obligada

OECD (2013), “Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting”, OECD Publishing.

OECD (2014)” BEPS Action 2: Neutralise the effects of hybrid mismatch arrangements (recommendations for domestic laws)” OECD Publishing

OECD (2015) “ Proyecto OCDE/G20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el

Traslado de Beneficios :Resúmenes informes finales 2015” OECD Publishing

Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium der Finanzen (2019) „US- Steuerreform 2018 Steuerpolitische Folgerungen für Deutschland“, Hafte 1