

Opinión

Un mejor marco fiscal para las filiales en EEUU



Roberta Poza

Por fin el Senado norteamericano ha ratificado la modificación del Convenio para Evitar la Doble Imposición entre EEUU y España, y al fin sabemos que el 27 de noviembre entrará en vigor. Han tenido que pasar siete años desde los miembros del equipo de internacional de la Dirección General de Tributos negociásemos el Protocolo que modifica el convenio, pero bien está lo que bien acaba.

La modernización del convenio era muy necesaria. Es obvio que la situación económica de España y sus relaciones comerciales con EEUU tienen poco que ver con la existente en 1990. España se estaba quedando en desventaja frente a otros estados de la UE que tenían convenios más modernos, con unas tasas impositivas menores, a través de los cuáles se estaba canalizando gran parte de la inversión que entra en Europa.

La reforma también supone la adaptación a los nuevos estándares, más rigurosos, tanto de intercambio de información como de colaboración entre administraciones. Finalmente, existía el objetivo de la simplificación, objetivo siempre presente en cualquier reforma y que, desafortunadamente, como en este caso, no se suele alcanzar. El nuevo convenio es, por lo tanto, más moderno: se reduce considerablemente el gravamen de las rentas en el origen de las mismas, para ir hacia un gravamen dónde está la residencia de la entidad, siguiendo el modelo de la OCDE. Prefiero dejar solo filial, filial o compañía es reiterativo, lo demás bien.

Sin duda, lo más esperado por las empresas españolas es la exención de tributación de los dividendos que reciban desde EEUU cuando tengan una participación directa o indirecta, en la filial, de al menos el 80%. Un requisito que se suele cumplir dentro de los grandes grupos empresariales. Es, sin duda, una buena noticia, ya que los dividendos que se reciban desde el 27 de noviembre de este año no se gravarán en EEUU, resolviendo un problema de nuestras empresas, ya que es bien conocido que muchas de sus filiales americanas no distribuían dividendos por el alto coste que implicaba.

Siguiendo la misma línea, se establece, con carácter general, la exención para intereses y cánones, así como para las ganancias de capital, eliminándose la posibilidad de gravar las ganancias obtenidas en la venta de acciones de sociedades en las que se tuviese una participación sustancial. El protocolo mejora el intercambio de información entre las administraciones de los dos estados. EEUU en el momento de la nego-

ciación del convenio ya había adoptado FATCA, que impone un amplio intercambio de información y poco después esta misma información pasaría a ser intercambiada por los estados de la Unión Europea y numerosos terceros estados. El convenio vigente se había quedado muy anticuado. Esta ampliación del intercambio de información, ha sido la causa de que el convenio haya estado bloqueado durante cerca de cinco años en el Senado norteamericano, ya que el senador republicano de Kentucky, Rand Paul, entendía que no se debía dar información de ciudadanos americanos, cosa por otra parte imposible desde la adopción de FATCA por EEUU.

Entidades transparentes

Se regula la aplicación del convenio a las entidades transparentes, disposición que tendrá importancia debido a la gran cantidad de entidades, o transparentes, o que pueden optar por serlo, en EEUU. También es una buena noticia la mejora del denominado procedimiento amistoso, utilizado sobre todo en aquellos casos en los que una empresa sufre una doble imposición como conse-

Con el nuevo convenio con EEUU para evitar la doble imposición se introduce el arbitraje

cuencia de una inspección. Con el nuevo convenio, se introduce el arbitraje, de manera que se impone a las administraciones la obligación de resolver estos conflictos eliminando la doble imposición.

Pero no todo son buenas noticias, el protocolo también prevé una compleja cláusula por la que se limitan las entidades a las que se les aplica. Esta disposición, típica de los convenios americanos, es distinta de la que normalmente incluye España. Nuestro país, con carácter general, aplica sus convenios a todas las sociedades españolas, salvo que se dé una situación de abuso, en cuyo caso se puede negar la aplicación de sus beneficios. El convenio americano, por el contrario, incluye una detallada lista de entidades a las que se aplica, buscando incluir solo a aquellas sociedades que tengan un importante vínculo con uno de los estados, con carácter general, porque la propiedad esté situada en dicho estado.

Esta disposición puede dar lugar a que el convenio no sea de aplicación, a entidades holding o a sociedades que tengan sus matrices fuera de la Unión Europea, incluido, claro está, Reino Unido en el supuesto del Brexit. Es, por tanto, necesario que las empresas realicen un estudio detallado de la letra del convenio, ya que podría dar lugar a alguna sorpresa desagradable.

Socia de Fiscalidad Internacional en PwC Tax and Legal Services



La 'tasa Google': ¿Un amor imposible?



Sergio de Juan-Creix

Vaya por delante que quien suscribe no es ningún experto en fiscalidad internacional, ni un erudito en macroeconomía, ni un profuso politólogo, sino un abogado especializado en cuestiones del mundo digital. Esta descarga de responsabilidad inicial sirve, además de por lo evidente, para señalar de qué va la 'tasa Google': fiscalidad, macroeconomía y política (y no necesariamente en este orden).

Entonces uno se podría preguntar por qué escribo sobre este tema. La respuesta es porque, en ocasiones, es más fácil abordar un tema complejo desde el desconocimiento técnico. Así que el reto de este artículo no es otro que explicar de forma llana en qué consiste la llamada 'tasa Google' y por qué suscita tanta controversia. La 'tasa Google' de la que se habla no debe confundirse con la también llamada tasa Google o canon AEDE (Asociación de Editores de Diarios Españoles). Recordará el lector que hace años era posible acceder al servicio de agregación de noticias Google News. Sin embargo, tras la implantación del canon AEDE en 2014-2015, Google optó por eliminar este servicio en España. Este canon parece que, tras ser anulado por nuestro Tribunal Supremo, volverá a renacer con la Directiva europea del copyright, que lo insta a ser de nuevo. Segundas partes nunca fueron buenas, veremos qué pasa. Ya sabemos que no nos referimos al canon AEDE. Así, en este artículo abordamos la otra 'tasa Google', también llamada tasa GAFA (Google-Amazon-Facebook-Apple).

Esta tasa GAFA consiste, básicamente, en subir los impuestos a los gigantes tecnológicos por determinados servicios digitales en pro de evitar la elusión fiscal (por ejemplo, servicios de publicidad en línea, servicios de intermediación en línea o servicios de transmisión de datos). Como el lector supondrá, esta no es una cuestión baladí. Han sido ya varios los intentos frustrados en el seno de la Unión Europea y de otras organizaciones internacionales, como la OCDE o, sin ir más lejos, en la última reunión del G20 en localidad francesa de Biarritz donde los presidentes de Estados Unidos y de Francia, Donald Trump y Emmanuel Macron, las tuvieron abiertamente por este (y otros) temas.

Sin duda, esta cuestión genera bloques enfrentados. Unos porque quieren proteger a sus gigantes tecnológicos, otros porque quieren seguir siendo refugio para estos gigantes y ganar riqueza para su país y otros porque consideran injusta la poca tributación de estas multinacionales dentro de sus fronteras. Lo que siempre subyace, como no, es el dinero.

Armonización online

Por ello, la 'tasa Google' o tasa GAFA lo que plantea es que estas macroempresas tributen en aquellos Estados en los que efectivamente presten un determinado servicio digital con independencia de su ubicación física. Lo cual parece lógico y acorde con la agenda del Mercado Único Digital, que busca armonizar el entorno online dentro de la Unión Europea. En definitiva, la 'tasa Google' persigue armonizar el mercado adaptando la regulación fiscal tradicional a la era digital actual. Ni más ni menos.

Estamos muy lejos de un acuerdo global para implantar este impuesto sobre los servicios digitales

No obstante, como es palpable en las noticias publicadas en los medios, ello es una empresa complicada. Así, a falta de acuerdo global, España ha tomado la delantera y el Gobierno en funciones, basándose en la propuesta de Directiva comunitaria sobre este asunto, ha optado por la vía del llanero solitario aprobando un proyecto de ley para grabar a aquellas multinacionales cuya cifra de negocios global supere los 750 millones de euros y que los ingresos en España por los referidos servicios digitales superen los 3 millones de euros.

Esta norma todavía no está, ni mucho menos, aprobada. No obstante, desde el Ministerio de Economía ya anuncian que lucharán para que siga adelante. Veremos en qué desemboca porque, como decíamos al inicio, la 'tasa Google' forma parte de un puzzle geopolítico mucho más amplio y todas las piezas deben encajar (o no, pues evidentemente las piezas pueden encajar, intercambiarse, sacrificarse...).

¿Será este proyecto de ley una pieza sacrificable en otras negociaciones bilaterales entre España y Estados Unidos al estilo Trump-Macron? El tiempo, como siempre, lo dirá. Lo que es evidente es que, a fecha de hoy, estamos muy lejos de un acuerdo global para implantar este impuesto sobre determinados servicios digitales que adapte la tradicional normativa fiscal internacional al mundo digital global actual.

Abogado experto en derecho digital y profesor-colaborador en la UOC