



UNIVERSIDADE DA CORUÑA

Facultad de Economía y Empresa

---

Trabajo de fin de grado

# La imposición sobre transacciones digitales y financieras

¿Una tendencia de fiscalidad coyuntural o estructural?

Sara Corraliza Aba

Tutores: M.<sup>a</sup> Milagros Sieiro Constenla; Ignacio Fernández Fernández

Programa de Simultaneidad del Grado en Administración  
y Dirección de empresas y el Grado en Derecho

Curso académico 2021/22

---

Trabajo de Fin de Grado presentado en la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de  
A Coruña para la obtención del Grado en Administración y Dirección de Empresas

# Resumen

En la actualidad se está experimentando un fuerte desarrollo de las nuevas tecnologías que están plasmando su huella en muchos ámbitos de la vida, entre ellos, en el sector económico y financiero. Por un lado, están los gigantes tecnológicos como Apple, Amazon, Microsoft, y entre otros, Google, en honor a la cual se conoce de modo coloquial como “Tasa Google” a los impuestos que pretenden gravar los beneficios de este tipo de negocio. Pero por otro, hay que tener presente que la digitalización ha venido para quedarse y está llegando a todo tipo de empresas, no solo a aquellas más enfocadas a sectores de hardware<sup>1</sup>, software<sup>2</sup>, servicios en línea, mensajería o redes sociales. Por ello, la OCDE lleva desde el año 2013 trabajando para lograr una fiscalidad internacional efectiva y adaptada a los tiempos. No obstante, ante la complejidad de las negociaciones, algunos países han decidido tomar medidas de modo unilateral. Del mismo modo, y en relación con el mercado financiero, determinados territorios han incorporado a sus sistemas jurídicos, un nuevo impuesto que grava las transacciones financieras, como contrapartida del riesgo que supone este sector y por el gran peso que tuvo en la crisis financiera del 2008. Esto no es algo novedoso, sino que, la popularmente denominada “Tasa Tobin” lleva como propuesta en boca de economistas y académicos muchos años. En el presente Trabajo de Fin de Grado se pretende realizar una revisión de la situación actual en relación con esta temática, para tratar de resumir las consecuencias inmediatas y futuras, considerando si se trata de una medida coyuntural o si, por el contrario, estamos ante un cambio estructural que supone un antes y un después en los sistemas tributarios.

*Palabras clave: Digitalización de la economía; transacciones financieras; BEPS; Convenios OCDE; Acción 1; Pilar Uno; Fiscalidad Internacional.*

*Número de palabras: 16.202*

---

<sup>1</sup> Conjunto de elementos tangibles o materiales que forman un sistema informático como periféricos, componentes electrónicos, pantallas de visualización de datos, etc.

<sup>2</sup> Conjunto de programas y rutinas que permiten a los equipos informáticos realizar determinadas tareas.

# Abstract

The development of new technologies is leaving a clearly visible print in many areas of our lives, including the financial and economic sectors. On the one hand, the technological giants can be found, including Apple, Amazon, Microsoft, and Google, from which the colloquially known as “Google Tax” –a levy on these businesses’ profits– stems. On the other hand, it should be noted that digitalisation has come to stay and to introduce itself in all kinds of businesses, not only those oriented towards hardware, software, messaging, social networks or online services. Hence, since 2013 the OECD has been working on achieving an up-to-date, effective international taxation. However, faced with the inherent complexity of these bargainings, some countries have opted to enforce unilateral measures. Similarly, regarding the financial market, certain territories have introduced a new tax on financial transactions to their judicial systems, as an offset to the embedded risks this sector entails and their substantial role in the 2008 financial crisis. Such measures are far from innovative, since the popularly known “Tobin Tax” proposal has been on everyone’s lips in the academic and economical fields for many years. This Final Degree Dissertation’s objective is to carry out a review on the current situation of such topics in order to summarise the immediate and long-term consequences, and to consider if such measures are circumstantial or – quite the opposite – a paradigm-shifting structural change in tax systems.

*Key words: Digitalisation of the economy; financial transactions; BEPS; OECD convention; Action 1; Pillar 1; International Taxation.*

# Índice

<b>1.</b>	<b>Introducción .....</b>	<b>7</b>
<b>2.</b>	<b>¿Qué se entiende por transacciones digitales y financieras?.....</b>	<b>10</b>
<b>3.</b>	<b>Adaptación a una nueva realidad. Proyecto BEPS.....</b>	<b>13</b>
<b>4.</b>	<b>Nuevas tendencias en la OCDE: Pilar Uno .....</b>	<b>17</b>
<b>5.</b>	<b>Proyectos en la Unión Europea.....</b>	<b>26</b>
<b>6.</b>	<b>Las nuevas figuras impositivas en España .....</b>	<b>29</b>
6.1.	Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales.....	29
6.2.	Impuesto sobre las Transacciones Financieras .....	35
<b>7.</b>	<b>Situación comparada: Regulación de figuras impositivas similares en otros países</b>	<b>39</b>
7.1.	Estados Unidos .....	39
7.2.	Reino Unido.....	41
7.3.	India.....	43
7.4.	Estados Miembros de la Unión Europea .....	45
<b>8.</b>	<b>Conclusiones.....</b>	<b>48</b>
<b>9.</b>	<b>Bibliografía .....</b>	<b>51</b>
<b>10.</b>	<b>Anexos .....</b>	<b>58</b>
10.1.	Anexo I. Miembros del Marco Inclusivo BEPS, última actualización .....	58
10.2.	Anexo II. Empresas sujetas al Impuesto sobre Transacciones Financieras en el ejercicio 2022.....	59

## Índice de figuras

Figura 1: Cuadro resumen del Pilar Uno.....	19
Figura 2. Guía pasos para la posible aplicación del Importe A.....	21
Figura 3. Primeros pasos Importe A. ....	22
Figura 4. Pasos intermedios de la aplicación del Importe A.....	23
Figura 5. Pasos finales de la aplicación del importe A. ....	24

# Acrónimos

ADS: *Automated Digital Services*

AEAT: Agencia Estatal de Administración Tributaria

AIReF: Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal

BEPS: *Base Erosion and Profit Shifting*

BOE: Boletín Oficial del Estado

CDI: Convenio de Doble Imposición

CE: Constitución Española

CFB: *Consumer Facing Businesses*

DPT: *Diverted Profits Tax*

EE. UU.: Estados Unidos

EM: Estado Miembro

EMN: Empresa multinacional

EP: Establecimiento permanente

GAFAM: Google, Amazon, Facebook (actualmente Meta), Apple y Microsoft

IS: Impuesto sobre Sociedades

ISD: Impuesto sobre Servicios Digitales

ITF: Impuesto sobre Transacciones Financieras

IVA. Impuesto sobre el Valor Añadido

LDSD: Ley del Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales

LOFCA: Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas

MI: Marco Inclusivo

MiFID: Directiva sobre Mercados de Instrumentos Financieros

MLI: Instrumento Multilateral, del inglés *Multilateral Instrument*

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo

PGE: Presupuestos Generales del Estado

PYMES: Pequeñas y medianas empresas.

s.f.: Sin fecha de publicación

TC: Tribunal Constitucional

TFG: Trabajo de Fin de Grado

TFUE: Tribunal de Funcionamiento de la Unión Europea

UE: Unión Europea

# 1. Introducción

En los últimos años el mundo ha experimentado una serie de cambios de diversa índole, dando como resultado una mutabilidad y fugacidad difícil de asimilar. Aspectos como la globalización y la digitalización han puesto en tela de juicio las relaciones a todos los niveles, tanto económico como social o institucional.

Se trata de fenómenos que van de la mano, de modo que se produce una especie de retroalimentación entre uno y otro, de este modo, la digitalización de la economía no solo es el núcleo de la transformación tecnológica que estamos viviendo, sino que ejerce de factor dinamizador y potenciador de la globalización (Onrubia y Sánchez Fuentes, 2020, p. 4). Esto, y en relación con la materia que aquí nos interesa, supone una disrupción sin precedentes para la fiscalidad internacional, y es que todos estos cambios provocados por la digitalización y globalización dificultan en gran medida la aplicación de impuestos en el ámbito nacional e internacional. Uno de los aspectos que más complican lo anterior es el cambio en la importancia de la presencia física de las empresas en los territorios para llevar a cabo sus actividades. Hasta este momento, las empresas se ubicaban de manera física dentro de un Estado determinado, en el cual consumían recursos y empleaban a personas para el desarrollo de dichas actividades y a su vez, captaban sus beneficios dentro de las mismas fronteras físicas. Por lo tanto, a la hora de gravar este modelo de empresa, no se planteaba la cuestión relativa a si la empresa debía tributar en el Estado que contiene sus fuentes de recursos y consumo o bien en el Estado en el que genera sus beneficios, pues ambos eran coincidentes en la mayor parte de los casos. Ahora, la cosa cambia, con empresas que ejercen su actividad en territorios, pero sin una verdadera presencia física y tangible en los mismos, o aquellas que obtienen cuyos modelos de negocio son de servicios digitales, con beneficios procedentes principalmente de la explotación de intangibles. De este modo, figuras como el Impuesto sobre Sociedades –en adelante, IS– pierden su efectividad al basar sus reglas de sujeción en marcados aspectos de territorialidad. Por lo tanto, se plasma como los mecanismos que conforman los sistemas fiscales han quedado prácticamente obsoletos, y se ven gravemente perjudicados por la deslocalización de beneficios de empresas, el auge de los servicios digitales, la importancia de los activos intangibles y el valor de los datos, entre otros aspectos. La problemática de la erosión



de bases imponibles y la deslocalización de beneficios es uno de los asuntos más graves dentro de los sistemas de tributación (Ortubé López, 2018, p. 1). Este fenómeno es posible gracias a la globalización, a la facilidad para mover capitales y los cambios en políticas tributarias y financieras, que facilitan la posibilidad de desarrollar ciertas prácticas y estrategias de planificación fiscal agresiva que aprovechen lagunas en los sistemas tributarios (Ortubé López, 2018, p. 1). Por lo tanto, esta situación provoca que los mecanismos que conforman los sistemas fiscales se hayan quedado obsoletos, debido principalmente a: la deslocalización de los beneficios de empresas, el auge de los servicios digitales, la importancia de los activos intangibles y el valor de los datos. De hecho, los estudios muestran que las empresas cuyos modelos de negocio son digitales pagan menos de la mitad del tipo impositivo efectivo que pagan aquellas otras con modelos de negocio tradicional, un tipo impositivo medio efectivo del 9,5% frente a un 23,3%<sup>3</sup>.

Ante esta situación, ciertas organizaciones internacionales, tales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos –en adelante, OCDE– el G20<sup>4</sup> o la Unión Europea –en adelante, UE– en su conjunto, se encuentran inmersas en un proceso de búsqueda y de revisión de los procesos fiscales, a fin de dar homogeneidad en materia de tributación de empresas digitales.

No obstante, este acuerdo no ha sido alcanzado de manera conjunta todavía, por ello, los Estados revisan los actuales mecanismos que gravan a las empresas –en España principalmente el IS– y algunos, de manera aislada y unilateral han desarrollado nuevas figuras impositivas con el fin de atajar la presente problemática. Tal es el caso de España, que durante el año 2020 aprobó una ley que grava los beneficios obtenidos por determinadas empresas multinacionales –en adelante, EMN– a través de medios digitales. Esta es la Ley 4/2020, de 15 de octubre, del Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales<sup>5</sup> –en adelante, LDS–.

---

<sup>3</sup> Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo. COM (2018) 146 final, p. 5.

<sup>4</sup> G20: Grupo de los Veinte, compuesto por Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Francia, Alemania, Italia, India, Indonesia, Japón, México, República de Corea del Sur, Rusia, Arabia Saudí, Sudáfrica, Turquía, Reino Unido, Estados Unidos y la Unión Europea. Esto representa un 66% de la población mundial y un 85% del PIB mundial.

<sup>5</sup> Ley 4/2020, de 15 de octubre, del Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales, BOE núm. 274. ELI: <https://www.boe.es/eli/es/l/2020/10/15/4>

Por otro lado, cabe traer a colación otro sector que se encuentra en el punto de mira y frente al cual determinados Estados –entre ellos, España– y ante la falta de acuerdo internacional, han tomado ciertas medidas. Se trata del sector financiero, un sector tradicionalmente cuestionado especialmente por el gran riesgo que entrañan determinadas operaciones de carácter especulativo. No se trata de una cuestión reciente, sino que el debate sobre la aplicación de algún tipo de impuesto a determinadas operaciones financieras lleva ya abierto muchos años, sin embargo, la polémica se ha acrecentado desde la crisis económica del 2008, habida cuenta del gran peso que tuvo el sector financiero en el desencadenamiento de la misma. Por eso, las propuestas se centran en impuestos que logren frenar la movilidad de capitales, así como reducir la inestabilidad monetaria internacional y crear un mecanismo de financiación que logre el saneamiento de la situación financiera internacional (Ricalde Manchaco, 2021, p.6). En España, en medio del debate, se ha aprobado en el pasado año 2020 la Ley 5/2020, de 15 de octubre<sup>6</sup>, que regula el Impuesto sobre las Transacciones Financieras –en adelante, ITF– aplicable a la adquisición de acciones de empresas con una elevada capitalización bursátil.

En el presente Trabajo de Fin de Grado –en adelante, TFG– se pretende llevar a cabo una aproximación a las propuestas de la OCDE/G20 enmarcadas dentro del denominado proyecto BEPS –del inglés, *Base Erosión Profit Shifting*– así como a las figuras recientemente aprobadas en nuestro país, y a medidas similares aprobadas en otros países. Esto se realizará mediante una revisión bibliográfica de la materia, tanto de documentos oficiales publicados por las propias Organizaciones Internacionales y Estados, como de artículos de revistas económicas o libros de profesionales en la materia. El objetivo es obtener una idea de la situación actual en las negociaciones y de los pasos que se están dando tanto a nivel nacional como internacional.

---

<sup>6</sup> Ley 5/2020, de 15 de octubre, del Impuesto sobre las Transacciones Financieras, BOE núm. 274. ELI: <https://www.boe.es/eli/es/l/2020/10/15/5>

## 2. ¿Qué se entiende por transacciones digitales y financieras?

Las nuevas figuras impositivas aprobadas en España tienen como objeto gravar determinadas transacciones digitales y financieras que alcancen determinadas cifras. Es decir, pretenden ser un medio de actualización del sistema fiscal español, que sea capaz de amoldarlo a nuevas áreas y realidades de negocio digital y sin fronteras físicas.

Para comprender esto, resulta necesario aclarar qué se entiende por transacciones digitales y financieras. Una transacción, de acuerdo con la definición de la Real Academia Española<sup>7</sup>, no es más que un trato, convenio o negocio. La idea clásica de transacción económica supone el intercambio entre dos o más partes de bienes –o servicios– a cambio de unidades monetarias. Las transacciones, por lo tanto, están presentes de forma natural en la vida cotidiana de los individuos, cada vez que pagan una cantidad de dinero por adquirir un producto o servicio, siendo estas el tipo de transacciones más habituales en la actualidad. El matiz cuando hablamos de transacciones digitales recae en que en estas el sistema de pago es electrónico, por lo tanto, se trata también de un intercambio de bienes o servicios en el que intervienen dos o más partes, donde el pago se realiza a través de plataformas digitales.

Ejemplos de transacciones digitales son, por ejemplo, proceder al pago *online* de productos o servicios, el pago en un establecimiento físico mediante una tarjeta de crédito/débito o el traspaso de dinero de una *app* a una cuenta bancaria.

Todas estas operaciones, junto a muchas otras, pueden resultar familiares y es que, efectivamente, la revolución digital ha venido para quedarse en el ámbito económico. Cada vez resulta más recurrente que consumidores y clientes, sin apenas percatarse, se encuentren inmersos en esta transformación.

Transacciones digitales es el nombre que la ley española otorga al objeto de gravamen, no obstante, realmente abarca mucho más. Engloba toda una serie de operaciones y modelos de negocio relativamente actuales o innovadores, que tienen

---

<sup>7</sup> RAE: Real Academia Española

que ver con las nuevas tecnologías y dimensiones digitales, como el *Big Data*<sup>8</sup>, transmisiones electrónicas de fondos, verificación electrónica de identidad, operación física a distancia, etc.

Por otro lado, las transacciones financieras son aquellas en las que el objeto del intercambio son activos y pasivos financieros, participaciones de capital, depósitos en divisas, opciones, futuros, etc. Las contrapartidas económicas de estas transacciones se suelen hacer con sistemas puramente electrónicos. Las transacciones financieras se encuentran en el punto de mira por su posible carácter especulativo y el riesgo que esto puede entrañar para los mercados financieros y económicos en general, especialmente cuando estas se producen con una cierta volatilidad. Además, se plantea la razón de ser de un gravamen sobre las transacciones financieras abogando a cuestiones de equidad y equilibrio fiscal, teniendo en cuenta el enorme peso que tuvo en el mercado financiero como detonante de la crisis del año 2008 y el apoyo económico que precisaron las entidades financieras, llegando incluso a rescates por parte de los gobiernos. Estas transacciones son el objeto de la Ley sobre Transacciones Financieras.

En torno a esta temática de la imposición o no sobre las transacciones financieras llevan ya muchos años académicos y profesionales debatiendo sin llegar a un acuerdo sobre los beneficios y costes que tiene su implantación. Son abundantes y variados los motivos en los que se basan los argumentos a favor de su implementación, entre ellos: para lograr la reducción de ineficiencia que se producen en los mercados financieros, es decir, para que sea un impuesto que trata de corregir externalidades negativas – impuesto *pigouviano*<sup>9</sup>– para mejorar la eficiencia (Contreras Gómez y Contreras, 2015, p. 110), de modo que contribuya a la estabilización de los mercados y ralenticen la velocidad con la que los *traders*<sup>10</sup> reaccionan ante cambios en los precios de los activos (Erturk, 2006, pp. 3-4). Otro de los motivos es lograr la mitigación de determinadas conductas extremadamente cortoplacistas, típico comportamiento de los mercados que derivan “en un horizonte excesivamente cortoplacista en la toma de decisiones, de forma que algunas decisiones dejan de ser estratégicas para convertirse en tácticas” (Contreras Gómez, 2020, p. 151). Por último, otra de las razones, y quizá, la más

---

<sup>8</sup> Casas & Jiménez (2021) “el término *Big Data* se refiere a los datos que son tan grandes, rápidos o complejos, que es difícil procesarlos con los métodos tradicionales”

<sup>9</sup> Tipo de impuesto cuya finalidad es corregir algún tipo de externalidad –positiva o negativa–, y que debe su nombre al economista Arthur Pigou

<sup>10</sup> Inversores y especuladores que participan en los mercados financieros con la finalidad de obtener beneficios.

conocida, la reducción del riesgo sistémico, la inestabilidad en los mercados financieros, reduciendo así la probabilidad de crisis desencadenadas por burbujas en activos financieros o problemas de financiación (Contreras Gómez, 2020, p. 152).

Por lo tanto, se puede apreciar como los sistemas fiscales no se han ido actualizando a la presente situación, hallándose, por un lado, prácticamente obsoletos ante el panorama actual de digitalización, el cual difiere enormemente con la realidad para la cual fueron ideados, y por otro, con un debate abierto respecto al sector financiero.

### 3. Adaptación a una nueva realidad. Proyecto BEPS<sup>11</sup>

La expansión de los mercados financieros, tanto a nivel europeo con la creación del mercado único, como a nivel internacional, con el establecimiento de zonas de libre comercio, unido a la rápida expansión de las empresas multinacionales y su establecimiento en diversos países, ha supuesto, desde hace ya mucho tiempo, un problema para la fiscalidad de cada país. Si a este hecho le sumamos el ya mencionado exponencial crecimiento de la dimensión digital, tanto en la vida diaria de las personas como en el aspecto económico y mercantil, nos encontramos con un panorama que en nada recuerda al existente en el momento de entrada en vigor de las distintas leyes fiscales actuales. La fiscalidad internacional, por lo tanto, se enfrenta a dos fenómenos, por un lado, la globalización y por otro, el desarrollo de nuevas tecnologías en todos los ámbitos y sectores de la economía. Se trata de cuestiones que no pueden ser tratadas de modo aislado por los distintos estados y países por la disposición o estructura del panorama económico a nivel global.

Estos son por lo tanto los dos retos para la fiscalidad internacional y en los que debe centrar su foco. “La globalización ha supuesto innumerables beneficios para la humanidad, sin embargo, las personas y los gobiernos son conscientes de que esto también ha facilitado la evasión de impuestos, dando como resultado una situación injusta y de desequilibrio y falta de equidad” (OCDE, 2021a, p. 23). Pero no solo la evasión de impuestos supone un perjuicio, sino también la distribución o asignación injusta de los mismos, atendiendo a la contribución de cada país al desarrollo de la actividad de las empresas o sus beneficios mediante el conocido como traslado de beneficios.

Por estos motivos, en el año 2012 la OCDE propuso al G-20 comenzar a trabajar en lo que denominaron Proyecto BEPS del inglés *BEPS Project*, siglas cuyo significado es *Base Erosión Profit Shifting* –erosión de la base imponible–. Este proyecto tiene como objetivo limitar el riesgo de evasión de impuestos por parte de las empresas multinacionales al tiempo que se pretende eliminar la doble imposición, perjudicial para

---

<sup>11</sup> Anexo II

las empresas y que se da cuando dos Estados gravan unos mismos beneficios y no existe CDI. Por lo tanto, y a modo de síntesis, este ambicioso proyecto procura dotar de mayor equidad e imparcialidad los sistemas tributarios a la par que lograr que estos sean más lógicos y funcionales.

Para esto, procedieron con el desarrollo de quince medidas o acciones, conocidas como acciones BEPS, las cuales se basan en tres bloques principales o rectores. Estos bloques son:

1. Introducir coherencia en las normas nacionales que afectan a las actividades transfronterizas.
2. Reformar normas de tributación internacional existentes (definición de establecimiento permanente –en adelante, EP– normativa de precios de transferencia, etc.)
3. Aumentar la transparencia internacional en dos direcciones: una, incrementar la transparencia en cuanto al conocimiento del lugar en el que las EMN pagaban impuestos y, dos, incrementar la transparencia de las EMN hacia la administración fiscal mediante el *Country by Country Report (CbC Report)*.

Establecieron también una serie de objetivos horizontales tales como abordar los retos fiscales de la economía digital o la creación de un instrumento multilateral, por sus siglas en inglés *multilateral instrument* –en adelante, MLI– que asegurase la rápida implementación del paquete de acciones BEPS.

Estamos hablando de un proyecto cuyas miras es tener alcance global. A pesar de haber surgido en una reunión donde se encontraban representantes de una minoría de países, estos fueron conscientes de la necesidad de incluir a todos los países, comprendidos aquellos en desarrollo, los cuales participan de forma directa en el Comité de Asuntos Fiscales<sup>12</sup> (OCDE, s.f.).

El debate duró un tiempo y no fue hasta 2015, en la reunión de los ministros de Finanzas del G-20 en Antalya (Turquía) cuando se presenta a los jefes de Estado y de Gobierno de las distintas naciones participantes las distintas medidas en respuesta a las 15 acciones del Proyecto BEPS. El paquete de medidas BEPS representaba la

---

<sup>12</sup> Comité de Asuntos Fiscales o CAF: se trata de uno de los múltiples comités de la OCDE formado por expertos y grupos de trabajo que abarca diversos asuntos fiscales.

primera renovación sustancial de las normas fiscales internacionales en casi un siglo (OCDE, 2020b, p. 3).

En ese momento se tomó la decisión de adoptar el Plan de Acción BEPS, procediendo entonces a la publicación del Informe Final o *Final Report* con fecha de ese mismo año 2015. Tras esto vino la creación de un nuevo fórum de debate denominado Inclusive Framework –marco inclusivo o MI en español–, del que en la actualidad forman parte ya 141 Estados<sup>13</sup>. Este MI ha sido creado con el fin de garantizar la posible adhesión de todas las jurisdicciones interesadas, incluidas economías en desarrollo, en el programa de creación e implantación de medidas enfocadas para disminuir la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. Tras esto, se iniciaron las negociaciones para la aprobación de un Instrumento Multilateral –MLI por sus siglas en inglés– denominado Convención Multilateral para la aplicación de medidas relacionadas con los tratados fiscales para prevenir la erosión de las bases imponibles y el traslado de beneficios, finalizadas con éxito en junio de 2016, cuyo objeto era facilitar la aplicación de las medidas BEPS mediante cambios en legislaciones y prácticas nacionales, así como en tratados bilaterales. Su entrada en vigor tuvo lugar el 1 de julio de 2018, y desde entonces, son numerosas las jurisdicciones que han ratificado este instrumento, entre ellas, España, que se sumó el 28 de septiembre de 2021. En la actualidad, a fecha de junio de 2022 son ya 99 los países adheridos al Convenio multilateral o MLI, no obstante, todavía queda trabajo por hacer, muestra de ello es que en el presente existen países miembros del MI que no se han adherido por el momento al MLI.

El impacto que pretende tener el Proyecto BEPS es asegurar que las EMN paguen sus impuestos en aquellos países en los que sus actividades se llevan a cabo y donde generan sus beneficios, teniendo en cuenta la ingente cantidad de dinero que se acumula año tras año en paraísos fiscales como Bermudas o Panamá.

El reto en el presente es lograr una efectiva implementación de estas y otras medidas, así como el continuo desarrollo de las 15 acciones del plan BEPS, pero también dar el apoyo suficiente a aquellos países en desarrollo que tienen una mayor dependencia de determinadas rentas. No obstante, la OCDE es también y al mismo tiempo consciente de la necesidad de conjugar esto con la digitalización de la economía. Por ello, como parte de la Acción 1, denominada “Economía digital”, se ha desarrollado

---

<sup>13</sup> Cifra actualizada a noviembre de 2021, de acuerdo con el Folleto *Members of the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS*. Vid. Anexo II.



el Pilar Uno, propuesta principal para afrontar el reto fiscal que supone la digitalización, y en el que se centrará este estudio. Junto con este, se desarrolló también un Segundo Pilar. Ambos proyectos son una solución basada en el consenso, al objeto de garantizar unos sistemas fiscales justos, equitativos y sostenibles, que, al mismo tiempo, blinden el marco fiscal internacional a la hora de afrontar nuevos modelos de negocio. No obstante, desde la OCDE llegaron a la conclusión de que no podían delimitar una solución fiscal para el ámbito digital, entendido como aquel que abarca a las empresas tecnológicas o que tradicionalmente podríamos entender como compañías digitales, porque en la actualidad todo se está digitalizando, independientemente del sector, tipo de actividad, etc. Por lo tanto, se trata de una propuesta multidisciplinar y transversal. Estos dos pilares se centran cada uno en aspectos diversos, de este modo, el Pilar Uno se enfoca en la asignación de derechos de imposición –nexo–, y trata de llevar a cabo una revisión coherente y simultánea de las reglas de asignación de beneficios, tratando de establecer un vínculo entre las diferentes fuentes de resultados imponibles y los diferentes países. El Pilar Dos, que no será objeto de este análisis, se ocupa del desarrollo de un impuesto mínimo global. “Si bien estos dos pilares cuyos temas de trabajo son diferentes, se entrecruzan y tratan de alcanzar una solución que trata de abordar un problema común, por lo que podrían tener un efecto de refuerzo mutuo” (OCDE, 2019, p. 6), es por esto por lo que en el MI se llegó a la conclusión de que ambas cuestiones deberían debatirse de modo paralelo.

## 4. Nuevas tendencias en la OCDE: Pilar Uno

El Pilar Uno nace como una posible solución para los problemas generados por la digitalización masiva de la economía. Parte de la idea de un nuevo nexo –o criterio de sujeción– que no es más que un nuevo modo de delimitar el momento en el que un país puede gravar a una empresa por sus beneficios, diferente al que existe actualmente basado en la presencia física, principalmente mediante un EP. Lo que aboga es que, en la actualidad, no es necesaria la presencia física mediante un EP o un lugar establecido en un determinado país para llevar a cabo negocios o actividad económica de modo masivo en una jurisdicción (OCDE, 2019, p. 10). El objetivo es rediseñar el nexo para que sea más adecuado a la situación actual y poder evitar así la erosión de bases y el desvío de beneficios a países de baja o nula tributación. Por lo tanto, se pretende llevar a cabo una revisión de conceptos fiscales fundamentales relativos al reparto de la potestad tributaria entre jurisdicciones, así como establecer normas que permitan determinar la parte de los beneficios de las EMN que estará sujeta a impuestos en cada jurisdicción determinada (Fernández Rodríguez y Guerrero Ros, 2021, p. 7).

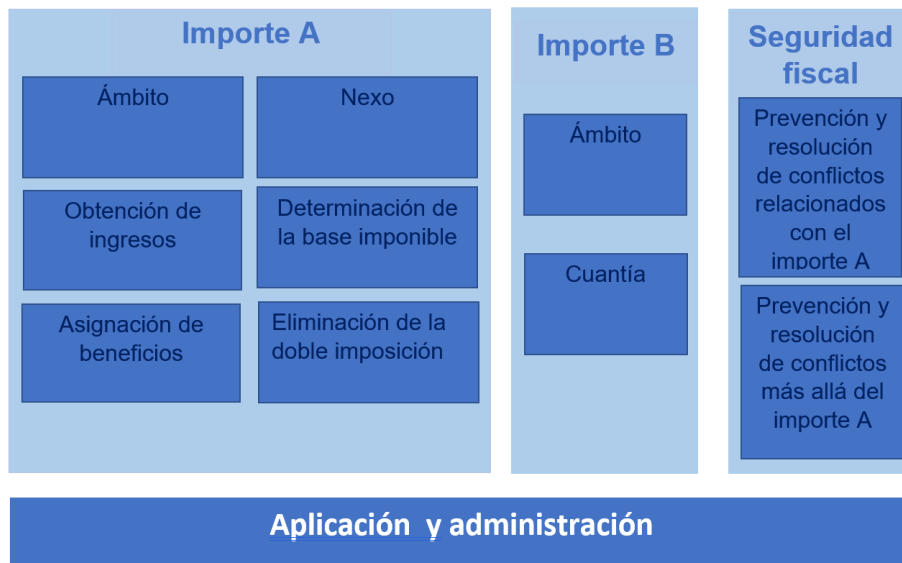
El Pilar Uno, por lo tanto, parte de la idea de que la globalización y digitalización han puesto en tela de juicio los sistemas fiscales nacionales y medidas internacionales existentes hasta el momento. Los beneficios de las empresas ya no se circunscriben a la presencia física en un determinado lugar, la teoría tradicional ampliamente desarrollada de EP, dando como resultado la ineficacia de los sistemas fiscales actuales para gravar de modo efectivo y equitativo a las empresas. Por lo tanto, resulta imprescindible dotarlos de una mayor seguridad fiscal a través de una cooperación fiscal multilateral mucho más profunda.

A modo de facilitar la comprensión del Pilar Uno teniendo en cuenta su complejidad, podemos dividir los aspectos en los que se centra del siguiente modo:

- Desarrolla elementos para la reasignación de beneficios entre los diferentes países en los que opera la empresa, (Importe A e Importe B que se explicará más adelante)
- Define un alcance: el Pilar Uno se dirige a aquellos modelos de negocio altamente digitalizados y también a aquellos negocios enfocados al consumidor, refiriéndose a aquellos que emplean plataformas en línea para la venta y comercialización de productos.
- Crea nuevas reglas relativas al nexo, entendido como aquel que permite considerar que una empresa tiene presencia en un determinado país sin que sea necesariamente presencia física, y también relativas a la forma de reasignar la potestad tributaria.
- Crea normas que proporcionan seguridad jurídica para las distintas jurisdicciones intervinientes, además de métodos de prevención y resolución de conflictos.

A continuación, en la figura se puede ver de modo esquemático los tres aspectos clave del Pilar Uno y los subapartados dentro de cada uno de ellos. En total se identifican once bloques fundamentales que constituyen la base del proyecto. El Importe A es el derecho de imposición nacido para una determinada jurisdicción de mercado que se corresponderá con una parte del beneficio residual de la empresa multinacional. Por su parte, el Importe B sería un “rendimiento fijo para ciertas actividades de distribución comercialización que tienen lugar físicamente en una jurisdicción de mercado” (OCDE, 2020a, p. 10). Por último, en lo que respecta a la seguridad fiscal, el Pilar Uno pretende instaurar un sistema de prevención rápido y eficaz, así como un mecanismo de resolución de conflictos ágil.

Figura 1: Cuadro resumen del Pilar Uno.



Fuente: Elaboración propia a partir de información de la OCDE.

En cuanto al alcance, para tratar de comprender un poco mejor a quien se dirige, el Pilar Uno habla de Servicios Digitales Automatizados, ADS por sus siglas en inglés de *Automated Digital Services*. La definición que el Pilar Uno da de ADS incluye una lista de actividades que se consideran incluidas dentro de esta categoría general, por lo tanto, esas serían las EMN que formarían parte del ámbito del Importe A en caso de que la prueba del nexo de como resultado que existe una efectiva, mantenida y significativa participación en la vida económica de un país por parte de esa empresa sin necesaria presencia física. Las ADS serían aquellas empresas que prestan servicios digitales automatizados y estandarizados a un extenso conjunto de clientes o usuarios a nivel global, por ejemplo, se encuentran dentro de esta categoría: las páginas de búsqueda *online*, las plataformas de redes sociales, plataformas de intermediación *online*, aquellas de transmisión de contenidos digitales, juegos *online*, servicios de computación en la nube o servicios de publicidad *online* (OCDE, 2020b, pp. 23-32). Excluye, por ejemplo, servicios personalizados de enseñanza *online*, pues internet es empleado simplemente como herramienta de comunicación entre las partes, ingresos por la venta de bienes físicos a través de medios *online* o servicios que proporcionan acceso a internet, entre otros.

La otra categoría de negocios dirigidos al consumidor denominada CFB's por sus siglas en inglés provenientes de *consumer-facing businesses*, abarca aquellos negocios que generan beneficio de la venta de bienes o servicios a consumidores o personas de modo individual. Se trata de aquellas empresas orientadas al consumidor, es decir,

aquellas que venden productos para el consumo personal. La actividad básica de estas compañías es la venta habitual, frecuente y reiterada en el tiempo de bienes a consumidores para su uso particular. Se incluyen en esta categoría empresas que venden productos informáticos personales como teléfonos móviles, electrodomésticos, productos informáticos, también los que venden ropa, cosméticos, artículos de lujo, alimentación o refrescos de marca o automóviles (OCDE, 2020b, pp. 37-39).

Respecto a estas categorías a las que les es aplicable, no han estado libres de debate entre los miembros de la OCDE, de hecho, en el año 2020, algunos miembros propusieron, ante la falta de acuerdo, una aplicación gradual, primero a la categoría ADS y posteriormente a las empresas encasilladas en el grupo de las CFB's.

En cuanto a las nuevas reglas, el centro del Pilar Uno son las reglas del nexo. Estas pretenden cambiar el nexo actual, caracterizado por presencia física, activos empleados y riesgos asumidos, por uno que se centre en la “presencia significativa y prolongada en los mercados”, que no dependa de la presencia física, para aplicarse así a negocios que operen en remoto. Para ello se fijará una cantidad X, que en la actualidad es de 20.000 millones de euros de volumen de negocios y una rentabilidad superior al 10%. Se excluyen las EMN que desarrollen su actividad en sectores extractivos y de servicios financieros regulado (Calderón, Reyero & De la Haba, 2021a, p. 3). La otra cantidad, el nexo que permitirá asignar el importe A a una jurisdicción de mercado está fijada actualmente en 1 millón de euros de ingresos en esa jurisdicción –250.000 en jurisdicciones con PIB inferior a 40.000 millones de euros–. En caso de alcanzarse esta cuantía como beneficios en un determinado territorio, y superarse el primer umbral, implicará que efectivamente se da esa presencia significativa, por lo tanto, supondrá una imputación de beneficios en esa jurisdicción. Esta flexibilización del nexo lo que va a suponer es una ampliación de los derechos de imposición respecto a los actuales.

Por su parte, las reglas relativas a la forma de reasignación de la potestad tributaria, tradicionalmente basadas en el principio de plena competencia –*arm's length principle*<sup>14</sup>– pretenden cambiar este enfoque por uno basado en fórmulas preestablecidas que serán aplicadas al beneficio residual de la EMN –entendido como el beneficio generado fuera de su mercado nacional–.

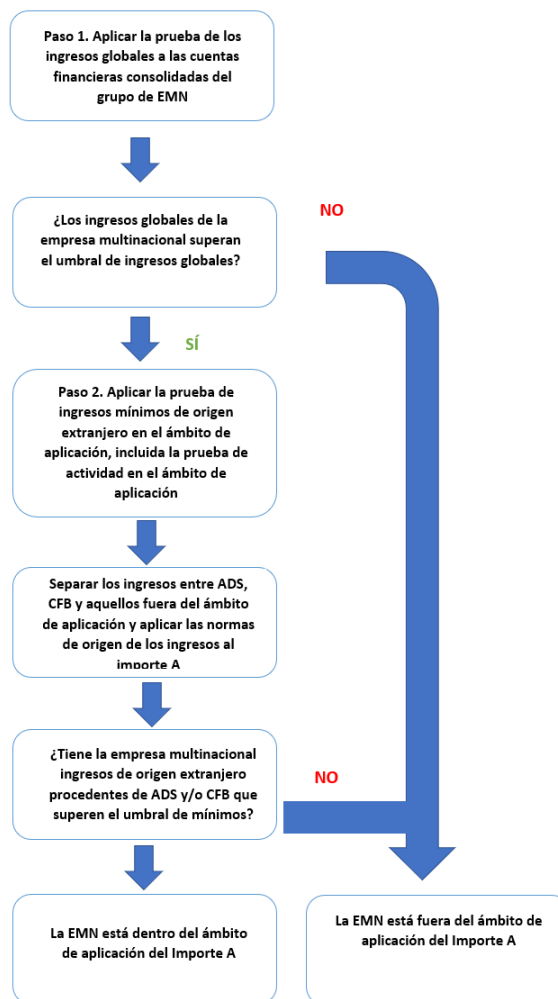
---

<sup>14</sup> Principio rector de los precios de transferencia de la OCDE según el cual las transacciones que se realicen entre empresas relacionadas deben contar con las mismas condiciones existentes en transacciones similares, o comparables, realizadas entre empresas independientes.

Para que el Importe A se aplique a la EMN esta tiene que superar unos determinados umbrales tanto en su cifra de negocios mundial como en los beneficios procedentes de jurisdicciones concretas.

El diagrama de flujo mostrado a continuación resume los primeros pasos para el cálculo mediante fórmulas preestablecidas del Importe A, que son los Test de Ámbito de Aplicación.

Figura 2. Guía pasos para la posible aplicación del Importe A.



Fuente: Elaboración propia a partir de información de la OCDE.

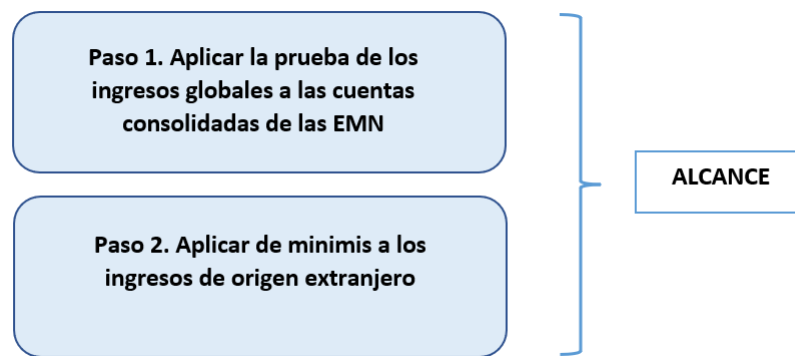
Este importe A, por lo tanto, supone una aproximación simplificada de la parte del beneficio residual de una empresa que de modo razonable se pueda asociar a la participación representativa y relevante de la empresa en la economía de una jurisdicción de mercado.

Una vez dado este paso, la base imponible se determinará a partir de las cuentas que arroje en el ejercicio la EMN, realizando los ajustes oportunos. En estos territorios en los que se verifique el nexo, la cuantía que se aplicará a la jurisdicción será el 25% de los beneficios residuales.

A continuación, se diseñan una serie de normas y métodos para la eliminación de la doble imposición, que se hará mediante los métodos tradicionales de exención o imputación. Además, se establece un régimen de protección para los casos en los que los beneficios residuales de la EMN están gravados con anterioridad en una jurisdicción de mercado, que limitará los beneficios residuales asignados.

El funcionamiento global y completo del Importe A se puede ver en los gráficos mostrados a continuación.

Figura 3. Primeros pasos Importe A.



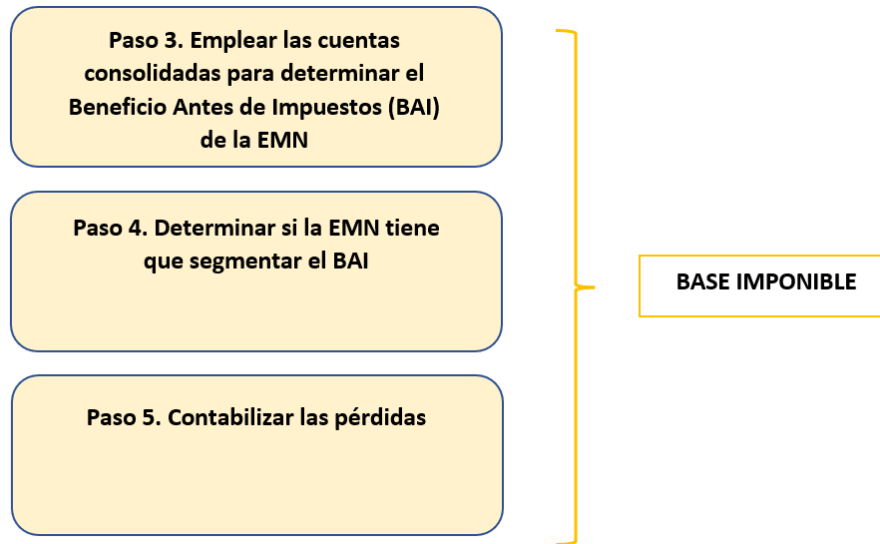
Fuente: Elaboración propia a partir de información de la OCDE.

La propuesta del Importe A del Pilar Uno supone dotar de una potestad tributaria nueva a los países de los mercados, pero no frente a todo tipo de sociedades, sino solo frente a aquellas EMN cuyo volumen de negocios global anual sea superior a 20.000 millones de euros y con una rentabilidad superior al margen del 10%, es decir, rentables y potentes corporaciones, que cumplan con los requisitos expuestos. Un elemento a tener en cuenta es la exclusión *per se* de empresas de sectores de servicios financieros y extractivos.

Los planes de la OCDE son que, una vez se logre una implementación adecuada de las reglas del Importe A para las empresas dentro de los umbrales establecidos, estos se reduzcan de 20.000 a 10.000 millones de euros. Así mismo, en un plazo de siete años, se pretende realizar una revisión general de las normas para comprobar su

grado de consecución y cumplimiento. Esta revisión se estima, suponiendo una implantación inicial en el año 2023, para el año 2030.

Figura 4. Pasos intermedios de la aplicación del Importe A



Fuente: Elaboración propia a partir de información de la OCDE.

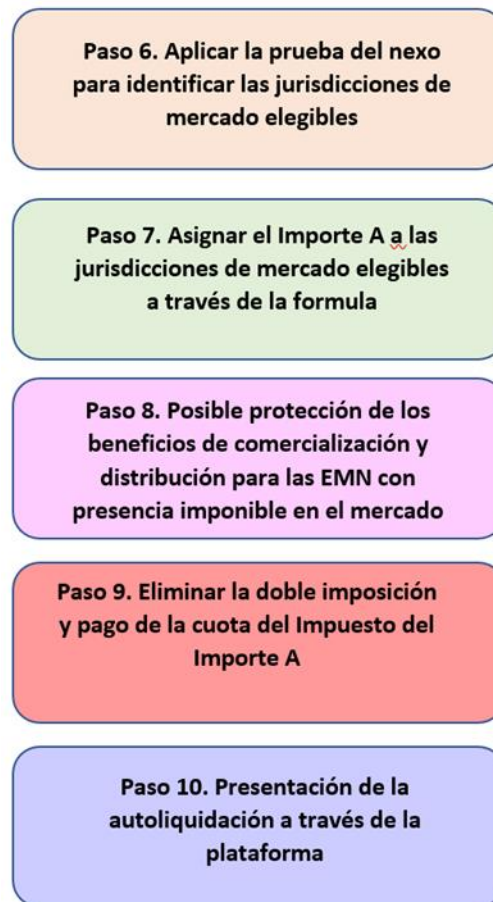
Los pasos indicados en este gráfico suponen la determinación de la base imponible del Importe A, que siguen un proceso similar al de los tributos nacionales. En cuanto a las reglas de segmentación del paso cuatro, esas serán aplicables solo en casos excepcionales.

Por lo que respecta a los pasos del seis al diez, la aplicación de la prueba del nexo consiste en comprobar si en la jurisdicción en cuestión se genera por parte de la EMN al menos 1 millón de euros –cantidad reducida a 250.000 euros para países con un PIB inferior a 40.000 millones de euros–. La regla establece que los ingresos se considerarán adquiridos en el mercado en el que los bienes o servicios son empleados o consumidos, aunque se pretende alcanzar el desarrollo de normas específicas por sectores para determinar la fuente de los ingresos.

Las jurisdicciones que cumplan con el requisito anterior pasarán al siguiente paso, asignando el Importe A a la jurisdicción elegible. La cantidad asignada será del 25% del beneficio residual de la empresa por encima de un nivel de beneficio del 10% mediante una clave de asignación basada en los ingresos.



Figura 5. Pasos finales de la aplicación del importe A.



Fuente: Elaboración propia a partir de información de la OCDE.

El paso ocho hace referencia a una regla de puerto seguro, *safe harbor* en inglés, que se aplicará a aquellos beneficios procedentes de actividades de comercialización o distribución. Esta regla consistirá en la limitación del Importe A, pues en estos países los beneficios, por ser de esas actividades, se entiende que ya tributan de modo efectivo. En cuanto a la doble imposición del paso nueve, serán empleados mecanismos de exención y crédito fiscal. El pago del paso diez, se realizará mediante un proceso de autoliquidación, que realizarán las propias EMN.

Por su parte, el Importe B se presenta por parte de la OCDE como un retorno fijo para ciertas actividades de distribución y marketing de referencia (*baseline marketing & distribution activities*), llevadas a cabo de forma física en una jurisdicción de acuerdo con el estándar de plena competencia. El objetivo de esta segunda cantidad es, por un lado, simplificar la gestión de los precios de transferencia por parte de las

administraciones y reducir el coste de cumplimiento para los contribuyentes, y por otro, lograr una mejora en los niveles de seguridad jurídica y reducir las controversias fiscales entre las autoridades fiscales y los contribuyentes en el ámbito de la imputación de beneficios a entidades que desarrollen ciertas actividades de distribución y marketing (Calderón, Reyero & De la Haba, 2021b, pp. 3-7). El importe B pretende servir para estandarizar las remuneraciones de distribuidores vinculados que ejercen actividades de comercialización y distribución de referencia –compra de productos de vinculadas para revenderlos a no vinculadas, o actividades con perfil funcional básico– en la jurisdicción de mercado (OCDE, 2020a, p. 14). La idea es que este importe B se corresponda con un “retorno fijo por actividades rutinarias de marketing y distribución que llevan a cabo distribuidores vinculados” (Quiñones, 2021), y se pretende acordar que el método para proceder a su cálculo sea un retorno sobre ventas, aunque es algo que no está definido por el momento.

No obstante, se trata de una figura compleja poco desarrollada por el momento, y, según los planes comunicados por la OCDE a finales de este año 2022 pretenden tener un planteamiento adecuado del mismo.

## 5. Proyectos en la Unión Europea

La Unión Europea –en adelante, UE– no ha resultado ajena al debate internacional, y ha hecho sus propias propuestas aplicables a los países miembros, tanto en relación con las empresas tecnológicas o más digitalizadas, como con un posible gravamen a las denominadas transacciones financieras, aparentemente ajenas a las propuestas de la OCDE.

En cuanto a la fiscalidad digital, la Unión Europea tiene en marcha diversos trabajos con el fin de adecuar los sistemas fiscales de la unión a una nueva era en la que la digitalización está presente en el día a día. En el año 2018 la Comisión Europea publicó dos propuestas de directiva<sup>15</sup>, una planteando un ISD a escala de la Unión Europea, y otra para la adopción de un concepto de presencia digital significativa, como contenido del paquete legislativo diseñado por las instituciones europeas para abordar los desafíos fiscales asociados a la economía digital (Allevato & De Vito, 2021, p. 25). La propuesta consiste en un *equalization tax* o impuesto de compensación, nombre que viene de la supuesta pérdida por parte del Impuesto de Sociedades a la hora de gravar los beneficios de una empresa respecto a aquellos obtenidos mediante nuevos modelos de negocio.

Este impuesto pretende gravar los ingresos íntegros generados por la prestación de servicios digitales en territorio de la UE, excluido el IVA. Los servicios digitales a los que se pretende aplicar el impuesto son aquellos en los que hay una mayor participación del usuario, y en los que esta participación es esencial para la obtención del beneficio. Se trata de modelos de negocio que no podrían existir sin la presencia de los usuarios –por ejemplo, servicios de inclusión de publicidad en una interfaz, servicios de intermediación digital, de transmisión de datos, etc.–.

---

<sup>15</sup> Propuesta de Directiva del Consejo relativa al sistema común del impuesto sobre los servicios digitales que grava los ingresos procedentes de la prestación de determinados servicios digitales y Propuesta de Directiva del Consejo por la que se establecen las normas relativas a la fiscalidad de las empresas con una presencia digital significativa.

El problema vino con la negativa de determinados EM a su implantación, entre ellos Irlanda, conocido por su favorable sistema fiscal. Esto llevó a la paralización de las negociaciones, y ha conducido a la aprobación por parte de ciertos países de impuestos similares de modo unilateral –entre ellos España, Italia, Austria, Hungría o Francia–.

Posteriormente, ya en el pasado año 2021, la UE hizo pública una comunicación a la Comisión<sup>16</sup>, en la que trata cuestiones relativas a la fiscalidad de las empresas y a la posibilidad de instaurar un modelo como el propuesto por la OCDE, pero a nivel comunitario. De este modo, indican su intención de presentar una propuesta de Directiva que suponga la introducción del modelo del Pilar Uno como medidas contra la elusión y evasión fiscales. La cuestión se centra en si esta introducción debería ser exactamente la propuesta de la OCDE y del G/20 o si, por el contrario, debería agregar aspectos específicos (Cerioni, 2021, pp. 114-115). Parece concluir la comunicación con la necesidad de introducir modificaciones que aseguren una aplicación óptima en la UE, que garantice la existencia de un sistema fiscal equitativo, sólido, sostenible y eficiente, que sea capaz de satisfacer las necesidades de financiación pública, dando como resultado un contexto favorable de crecimiento económico e inversión. No obstante, la situación actual refleja la falta de acuerdo y de una decisión firme al respecto por parte de las autoridades y de los EM de la UE.

En lo que respecta a las transacciones financieras, las propuestas de gravamen sobre estas figuras surgen a raíz de la crisis económica del 2008, motivadas como una contrapartida por el papel desencadenante que jugó el mercado financiero en la misma. Existe, tanto a nivel europeo como internacional, amplio consenso en la necesidad de que el sector financiero contribuya de forma justa y equitativa en la lucha contra las crisis, teniendo en cuenta la escasa tributación a la que se encontraba sujeto, por ejemplo, la exención de la que gozan la mayoría de servicios financieros (Crespo, 2020, p. 54).

El objetivo de la Unión Europea con la propuesta de esta figura se desgranaría en tres aspectos principalmente:

- Evitar la fragmentación del mercado interior de servicios financieros, teniendo en cuenta que cada vez son más las

---

<sup>16</sup> Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo, COM (2021) 251, relativa a la fiscalidad de las empresas para el siglo XXI. Bruselas, 18 de mayo de 2021.

medidas fiscales adoptadas a nivel nacional de forma descoordinada

- Garantizar que las entidades financieras contribuyan equitativamente a la financiación de los costes generados por la crisis, y asegurar unas condiciones de igualdad con los demás sectores desde una perspectiva fiscal
- Desincentivar las transacciones que no refuercen la eficiencia de los mercados financieros (Crespo, 2020, p. 54).

Desde la Unión Europea se han emitido hasta tres Directivas con distintas propuestas mejoradas, no obstante, sigue sin alcanzarse un acuerdo, por lo que son varios los países, entre ellos España, los que han decidido establecer un impuesto de modo unilateral, con el riesgo que esto supone. Para esto, han tomado como base, en muchos casos, las propuestas presentadas en su día por la UE.

## 6. Las nuevas figuras impositivas en España

Las leyes de referencia entraron en vigor en España el 16 de enero de 2021, en el marco del debate mundial en torno a esta temática. De este modo, en España se ha pasado de la polémica a la ejecución, cuyos resultados podremos ver en un futuro cercano. Por lo tanto, en el recientemente finalizado año 2021 estos impuestos ya han gravado los beneficios de determinadas entidades que ofrecen servicios digitales y financieros. Procederemos, a continuación, a la realización de un análisis pormenorizado de los aspectos más destacables de cada una de estas leyes. Del mismo modo, trataremos de exponer las cuestiones más controvertidas y las dudas que han suscitado.

### 6.1. Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales

El objeto principal de esta Ley, tal y como se desprende de su preámbulo son “las prestaciones de determinados servicios digitales. En concreto, se trata de servicios digitales en los que existe una participación de los usuarios que constituye una contribución al proceso de creación de valor de la empresa que presta los servicios, y a través de los cuales la empresa monetiza esas contribuciones de los usuarios” (Ley 4/2020, del Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales, en adelante, LDS). Por lo tanto, observamos como se sitúa el usuario como una pieza clave y fundamental sin la cual este impuesto carecería de sentido.

Esta figura se aprueba en España poco después de que la OCDE difundiese un comunicado en el que reconocía la falta de acuerdo para lograr una solución internacional consensuada, así como las consecuencias de esto, que irían desde disminuciones del PIB anuales superiores al 1%, hasta guerras comerciales (Fernández Rodríguez & Guerrero Ros, 2021, p. 10). Se trata de una figura que se aprueba con

carácter transitorio, a la espera de la entrada en vigor de una norma de alcance internacional que regule la imposición sobre los aspectos digitales de la economía.

Como se ha venido anticipando, esta Ley nace con el objeto de gravar aquellos beneficios de las empresas con mayor presencia digital que actualmente se escapan al IS. En este sentido, cabe mencionar que el propósito es gravar a las grandes empresas multinacionales cuya principal característica es el aspecto digital de las mismas y que operan en territorio español. Por lo tanto, el destino de esta ley es su aplicación a las grandes corporaciones tecnológicas que controlan el panorama digital a nivel mundial, dejando a un lado a las pequeñas empresas y *start-ups*<sup>17</sup> de ámbito local o nacional, aunque sus negocios sean principalmente digitales. Esto se puede ver claramente en el artículo octavo de la ley relativo a los contribuyentes, donde se recoge que el impuesto se aplicará a las personas jurídicas y demás entidades a las que les es aplicable – artículo 35.4 LGT–, que superen simultáneamente dos límites: por una parte, que su importe neto de cifra de negocios mundial en el año natural anterior sea superior a 750 millones de euros; y, por otra, que el importe total de sus ingresos derivados de prestaciones de servicios digitales sujetas al impuesto generados en España correspondientes al año natural anterior, aplicadas las reglas de determinación de la base imponible, sea superior a los 3 millones de euros. Lógicamente se trata de cifras muy elevadas que solo un pequeño grupo de empresas de este tipo llega a alcanzar.

En lo que respecta a las prestaciones de servicios, a las que se acaba de hacer referencia, empleadas para la determinación de la base imponible, el artículo 4 de la LDSD establece que solo se considerarán como servicios digitales objeto de gravamen los de publicidad en línea, los de intermediación en línea y los de transmisión de datos. La propia ley se encarga de definir que se ha de entender por cada uno de estos servicios, no obstante a modo de síntesis, los servicios de publicidad en línea abarcan todo tipo de inclusión en una interfaz digital de publicidad dirigida a usuarios; por su parte, los servicios de intermediación en línea implican la puesta a disposición de los usuarios de una interfaz digital que permita llevar a cabo una gran diversidad de acciones como interactuar, localizar a otros usuarios, entrega de bienes, etc.; por último, en lo que respecta a los servicios de transmisión de datos, incluye aquellas transmisiones en las que medie contraprestación. Como se puede observar, se trata de conceptos que

---

<sup>17</sup> Empresa de nueva creación o edad temprana que presenta grandes posibilidades de crecimiento y comercializa productos y servicios a través del uso de las tecnologías de la información y la comunicación

resumen una actividad típica y específica llevada a cabo con asiduidad por parte de las empresas digitales.

El tipo de gravamen aplicado es del 3% sobre una base imponible compuesta por los ingresos, excluidos impuestos como el Impuesto sobre el Valor Añadido –en adelante, IVA– obtenida por el contribuyente por cada prestación de servicios realizada en España (Fernández Rodríguez & Guerrero Ros, 2021, p. 10). Asimismo, el devengo del impuesto se produce por cada una de las operaciones gravadas, con la dificultad que esto entraña simplemente por la naturaleza estas operaciones, complejas de controlar y acotar, pese al esfuerzo de la Ley en definir de modo concreto los servicios gravados.

El presente impuesto se define en su artículo primero como un impuesto indirecto, que de acuerdo con la Agencia Tributaria –en adelante, AT– “son aquellos que se aplican sobre una manifestación indirecta o mediata de la capacidad económica: la circulación de la riqueza, bien por actos de consumo o bien por actos de transmisión”. Esto quiere decir, que a quien corresponde proceder al abono del impuesto es a aquella parte que emplea o consume algún bien o servicio, y que, al mismo tiempo, no se tiene en cuenta la riqueza o patrimonio del individuo sobre el que recae el gravamen. El caso paradigmático de impuesto indirecto en España es el Impuesto sobre el Valor Añadido o IVA. Sin embargo, en el caso del ISDS no se otorga al sujeto pasivo el derecho de resarcirse de la carga impositiva como sí ocurre en los impuestos indirectos. No obstante, para autores como García-Herrera (2019, p. 662), esta ausencia de repercusión no implica que el impuesto no pueda considerarse como indirecto.

La singularidad del impuesto indirecto, por lo tanto, es que el gravamen recae sobre aquellos sujetos destinatarios del servicio o consumo, por lo tanto, y en el caso presente, correspondería el abono de la carga correspondiente a los clientes de aquellos que ofrecen el servicio. Atendiendo al preámbulo de la Ley, así como a lo indicado en apartados anteriores, esta naturaleza de impuesto indirecto resulta contradictoria e incoherente, pues lo que esta legislación pretende enmendar es la supuesta incapacidad del IS para gravar los beneficios generados gracias a la digitalización de la economía. Por consiguiente, este nuevo impuesto tendría como objeto gravar aquellos beneficios de las empresas y corporaciones que se escapan con la normativa sobre el IS en la actualidad, algo que entra en contradicción con su naturaleza de impuesto indirecto, según la cual el impuesto recaería sobre los destinatarios del servicio Menéndez (2020, p. 1). Por otro lado, en relación con esta cuestión, si efectivamente se tratase de un



impuesto indirecto, no le serán aplicables los Convenios Internacionales, al contrario de lo que indica el artículo 3 de la ley, puesto que estas normas se prevén para evitar situaciones de doble imposición o conflicto –además de fomentar el intercambio de información– entre impuestos directos de distintos Estados.

Esta naturaleza de impuesto indirecto se puede apreciar en distintos artículos de la LDS, no obstante, esta característica parece desdibujarse si procedemos a la lectura del artículo 8 de dicha ley al hablar de los contribuyentes de la misma, indica que serán aquellos que alcancen una cifra de facturación mundial superior a 750 millones de euros y que, simultáneamente, superen los 3 millones de euros en ingresos derivados de prestaciones de servicios digitales sujetas al impuesto. Por lo tanto, el impuesto se dirige a las EMN prestadoras del servicio, siendo el usuario un simple elemento que servirá para determinar la existencia de creación de valor en un territorio determinado. Entonces sí resulta claro el énfasis puesto en la figura del contribuyente y en el interés de gravar los ingresos de aquellos que prestan los servicios, lo cual no deja de ser un impuesto que recae sobre una manifestación de renta, asemejándose, ahora sí, al IS. Es entonces cuando cobra sentido lo afirmado en el preámbulo de la LDS respecto a actuar como mecanismo de corrección para gravar los beneficios generados por la digitalización de la economía imposibles de gravar con la estructura actual del impuesto.

No obstante, esta contradicción entre impuesto de naturaleza directo e indirecto se da con asiduidad a lo largo del articulado de la LDS, generando una justificada confusión que transmite una sensación de opacidad y aturdimiento al lector. Sin embargo, cabe destacar que por el simple hecho de que el impuesto se califique como indirecto esto no supone de manera inmediata que estemos ante un método impositivo indirecto, sino que esto dependerá de su verdadera naturaleza, lo cual derivará de su configuración y régimen jurídico, y no del *nomen iuris* que el legislador haya decidido darle (Fuster Gómez, 2021, p. 37). De hecho, esta dificultad para distinguir si se trata de un impuesto directo o indirecto no es un caso aislado (Jabalera, 2021, p. 265), sino que debido a la tendencia en la diversidad en la creación fiscal en los últimos años (García, 2019, p. 74), lleva a que se haya planteado el sentido de mantener esas distinciones tradicionales (Soler, 2019), o si sería preferible buscar parámetros que tengan en consideración otros aspectos como si lo que se grava son ingresos, beneficios o activos (Van Horzen & Van Esdonk, citado en Macarro, 2020, p. 4).

En otro orden de cosas, y en relación con el este mismo tributo, se han planteado dudas y se ha escrito sobre su posible inconstitucionalidad. Cuestión que, por otro lado,

siempre será dilucidada en última instancia por el Tribunal Constitucional –en adelante, TC–. No obstante, sí procede conocer los motivos en que se fundamenta esta posibilidad y las justificaciones que se han ido ofreciendo al respecto.

En esta cuestión se centra el autor Belda Reig (2021, p.3) con sus reflexiones “sobre la posible (in)constitucionalidad de la medida, al estar, ella misma, gravando dos veces el mismo concepto, precepto que puede implicar la inconstitucionalidad de la medida, tal y como ya se ha pronunciado en múltiples ocasiones el TC en otros tributos”. Pues bien, para comprender esta cuestión, es preciso traer de nuevo a colación los tres tipos de servicios digitales que se entienden objeto de esta ley, recogidos en su artículo 4. Estos son: servicios de publicidad en línea, servicios de intermediación en línea y servicios de transmisión de datos. Como ya se ha visto, estas tres actividades se definen y delimitan por parte de la LDS. Si se conoce mínimamente el modo de actuación de este tipo de empresas digitales, salta pronto a la vista la conexión o nexo entre los servicios de publicidad en línea y la transmisión de datos. Tal y como expresa Belda Reig (2021, p.4):

Para poder “colocar” publicidad en línea de forma dirigida, los algoritmos que determinan este asunto solo pueden decidir en base a los datos de los usuarios previamente recopilados. En este sentido, si analizamos la cadena de valor de la publicidad en línea como un todo, desde la recopilación de los datos, hasta la impresión publicitaria que el usuario recibe, se puede llegar a considerar que el impuesto se está aplicando dos veces, por duplicado, en el mismo tráfico mercantil.

A primera y simple vista, este hecho refleja claramente como dentro de una misma operación o negocio mercantil se está aplicando un impuesto dos veces, puesto que para insertar publicidad dirigida primero tiene que obtenerse esa información sobre los usuarios que revele sus datos para que dicha publicidad sea efectivamente personalizada y dirigida. Por lo tanto, estamos ante dos pasos de un mismo hecho, dos acciones necesarias, pues en caso de que una de ellas fallase no existiría el negocio.

En relación con el modelo de negocio anterior y la posible doble imposición ejercida por este tributo, el TC tiene en cuenta determinadas funciones de los tributos a la hora de dictaminar si existe o no doble imposición. De acuerdo con la Constitución Española, –en adelante, CE– todos los individuos tienen la obligación de contribuir al sostenimiento de los gastos públicos de acuerdo con su capacidad económica a través de un sistema

tributario justo basado en principios de igualdad y progresividad, y que bajo ningún concepto tendrá carácter confiscatorio<sup>18</sup>. Por lo tanto, de aquí se desprende que el deber de colaborar al sostenimiento de las arcas públicas, pero no solo eso, sino que, en un Estado Social, el sistema tributario va más allá, ejerciendo un papel de instrumento de política social y económica (Pauner, 2000, p. 80-81).

Por lo tanto, no solo una finalidad recaudatoria tiene cabida al hablar de impuestos, sino que pueden existir otros aspectos que se regulen a través de los mismos, es lo que se conoce como finalidad extrafiscal de los tributos.

Precisamente, y en relación con las compañías gravadas por el ISDS, son varias las voces que han reclamado ya con anterioridad medidas tributarias para desincentivar, por la vía económica, la recogida masiva de datos de carácter personal por parte de estas corporaciones –por ejemplo, autores como Colin (2013) o Rosembuj (2019) –. La razón de ser de esto recae en la amplia capacidad del *Big Data*, consagrándose como una revolución en toda regla, permitiendo a las empresas diseñar productos y estrategias de negocio. Sin embargo, se trata a su vez de una serie de algoritmos que emplean y acumulan cantidades ingentes de datos e información sobre los usuarios, entrando en un posible conflicto con la protección de datos e intimidad. Por lo anteriormente expuesto, resulta necesario implantar algún tipo de regulación para la nueva ciencia de datos o *data science*.

Por lo tanto, respecto a esta posible doble imposición explicada, podría justificarse al ser el impuesto un instrumento de política económica (Belda Reig, 2019, p.6.). Efectivamente, el análisis de la constitucionalidad o no del tributo debe enfocarse en esa dirección. De este modo, el TC ha afirmado en diversas ocasiones que, a pesar de que un tributo recaiga sobre la misma manifestación de capacidad económica o hecho imponible dos veces, este se ajustaría a derecho resultando, por lo tanto, constitucional, siempre que se justifique la finalidad extrafiscal.

En conclusión y como punto final a este aspecto del impuesto, vemos “que la doble imposición, per se, no es una práctica contraria a nuestro ordenamiento jurídico” (Belda Reig, 2021, p. 6), por lo tanto, teniendo en cuenta los principios de doble imposición y de no confiscatoriedad, este impuesto no tendría por qué resultar inconstitucional, sino que, al contrario, tendría justificación suficiente para su existencia. Habrá que analizar

---

<sup>18</sup> Art. 31.1.1 CE.

su utilidad y eficacia desde su entrada en funcionamiento y si, efectivamente, cumple con su propósito de ser.

En cuanto a los primeros resultados con la recaudación de este impuesto, en la Nota Informativa de la AEAT<sup>19</sup> se destacan dos hechos: en primer lugar, la marcada diferencia a la baja entre la recaudación estimada y la realmente efectuada. Los cálculos preliminares estimaban una recaudación de unos 968 millones de euros, cantidad que finalmente solo alcanzó la cifra de 166 millones de euros, tratándose por lo tanto de una diferencia abismal. En segundo lugar, se aprecia en los datos de la recaudación que cerca del 81% de los ingresos proceden de las EMN más grandes sujetas a la tributación de este impuesto.

## 6.2. Impuesto sobre las Transacciones Financieras

La segunda Ley, pareja de la anterior, es la Ley 5/2020, de 15 de octubre, del Impuesto sobre las Transacciones Financieras, identificada popularmente como “Tasa Tobin”. Este nombre se debe a la propuesta realizada ya en el año 1978 por el Premio Nobel de Economía, James Tobin, quien expuso la idea de un impuesto que gravase las operaciones en el mercado de divisas. La idea resultó infructuosa, si bien es cierto que cada cierto periodo de tiempo, en momentos de recesión económica resurgían voces a favor de la creación de un impuesto de este tipo. En cuanto al término “tasa Tobin”, se trata simplemente de una mala traducción del inglés, pues en todo momento se habla de un impuesto.

En realidad, el impuesto aprobado en España recientemente poco o nada tiene que ver con la propuesta de Tobin, pues tal y como se puede ver en el preámbulo de la Ley, “el hecho imponible del impuesto está constituido por la adquisición onerosa de acciones de sociedades españolas”. El nacimiento de esta Ley se debe a la infructuosa conclusión de las discusiones habidas en el seno de la UE y de la OCDE con el objeto de creación de un impuesto de este calibre de ámbito internacional. Tras la crisis del 2008, una serie de países de la UE, entre ellos España, aúnan fuerzas con el propósito de aprobar una Directiva que regule la implantación comunitaria de un impuesto sobre Transacciones

---

<sup>19</sup> Información facilitada por el Informe Anual de Recaudación Tributaria de 2021, Nota informativa 4.

Financieras, intento que no ha llegado a buen puerto por el momento, por lo que ciertos países de la Unión han optado por aprobar en sus territorios nacionales un impuesto que grave las transacciones financieras, sin abandonar, no obstante, las negociaciones dirigidas al establecimiento del gravamen internacional.

La principal finalidad de este impuesto, de acuerdo con el preámbulo de la Ley, es contribuir al objetivo de consolidación de las finanzas públicas y reforzar el principio de equidad del sistema tributario, teniendo en cuenta que las operaciones que ahora se someten a tributación no se encuentran sujetas de modo efectivo a impuesto alguno en el ámbito de la imposición indirecta (Ley 5/2020, de 15 de octubre, del Impuesto sobre las Transacciones Financieras, preámbulo). Por lo tanto, este impuesto se presenta como una especie de herramienta dotada para incrementar la ecuanimidad dentro del sistema tributario, gravar aquellas operaciones libres hasta el momento de determinadas corporaciones; además, cabe destacar que se reaviva el debate acerca de la necesidad del mismo tras la crisis financiera del 2008, crisis que hizo necesario el rescate de ciertas entidades bancarias y financieras principalmente, así como otorgarles apoyo económico generando una notable disminución en los fondos públicos. Por esta razón, las voces más críticas clamaban que estas mismas entidades a las que se destinaron tantos fondos, contribuyeran ahora de forma notable al sistema tributario. En palabras de Maíllo (2021, p. 322) “surgió la idea tanto en la Unión Europea, como a escala internacional, de la necesidad de que el sector financiero fuera el que contribuyera de forma más equitativa a la financiación de la salida de la indicada crisis, mediante una figura de estas características”. De este modo, se crea en España este impuesto, de naturaleza, de acuerdo con su regulación, indirecta, cuyo hecho imponible son las adquisiciones a título oneroso de acciones representativas del capital social de sociedades de nacionalidad española, siempre que se cumplan unas condiciones que serán tratadas a continuación.

Se trata de un impuesto de naturaleza indirecta con un tipo de gravamen del 0,2% sobre las adquisiciones a título oneroso de acciones representativas de capital social de sociedades españolas. Un aspecto relevante de esta Ley es su aplicación siempre y cuando la adquisición de acciones sea de una entidad española, independientemente del lugar donde se lleve a cabo la adquisición y sea cual sea el lugar de establecimiento o residencia de las personas o entidades intervinientes en la operación.

Aquellos requisitos necesarios para que la adquisición esté sujeta a tributación son, tal y como se recoge en el artículo segundo, que se trate de acciones de una sociedad española y que, su capitalización bursátil a 1 de diciembre del año anterior a la adquisición fuese superior a 1.000 millones de euros<sup>20</sup>. Además, deberán cotizar en un mercado regulado español o de otro EM, o en su caso, en un tercer país que se considere como equivalente por la Directiva sobre Mercados de Instrumentos Financieros –en adelante, MiFID<sup>21</sup>–.

Tal y como se puede observar, se trata de requisitos concretos y elevados, que circunscriben a una elite empresarial delimitada. Este impuesto no se aplica a cualquier adquisición de acciones de una sociedad, sino a la adquisición de acciones de aquellas empresas que coticen y que además cuenten con un valor de capitalización bursátil muy elevado, tratando así de lograr que el gravamen afecte de la menor manera posible a la liquidez del mercado, pero tratando, al mismo tiempo, de garantizar una recaudación adecuada por parte del impuesto. Asimismo, cabe destacar que se excluyen de gravamen determinadas operaciones, como las reestructuraciones societarias, las operaciones intragrupo o las cesiones temporales (Muleiro, 2022, p. 507).

Así pues, para saber cuáles son aquellas sociedades sujetas al impuesto, el Real Decreto 366/2021, de 25 de mayo, en el que se desarrolla el procedimiento de presentación e ingreso de las autoliquidaciones del Impuesto sobre las Transacciones Financieras, en su disposición adicional segunda establece que será la Agencia Tributaria la encargada de presentar cada año la lista de aquellas entidades que a 1 de diciembre del presente año tienen una capitalización bursátil superior a los 1.000 millones de euros. En el anexo I se puede observar la lista publicada del pasado diciembre de 2021, y echando un vistazo rápido se aprecia la presencia de empresas del Ibex-35, de presencia internacional y grandes grupos empresariales, tales como Inditex S.A., Telefónica S.A., Ferrovial S.A. o Acciona S.A., entre otras<sup>22</sup>.

El contribuyente del Impuesto sobre Transacciones Financieras, ITF, es el sujeto adquirente de las acciones, no obstante, la figura del sujeto pasivo, entendido como

---

<sup>20</sup> En el anexo I se puede ver la lista publicada por la Agencia Estatal de Administración Tributaria -AEAT-, para las adquisiciones llevadas a cabo en el año 2022, es decir, aquellas que superaban los 1.000 millones de euros a 1 de diciembre de 2021.

<sup>21</sup> Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de mayo de 2014, relativa a los mercados de instrumentos financieros y por la que se modifican la Directiva 2002/92/CE y la Directiva 2011/61/UE.

<sup>22</sup> Anexo I.

aquel obligado frente a la Hacienda Pública, puede ser una persona distinta al adquirente, por ejemplo, una empresa de servicios de inversión o una entidad de crédito. La base imponible del ITF sobre la que se aplicará el tipo del 0,2% será, por norma general, el importe de la contraprestación por la adquisición, excluyendo gastos o costes asociados a la misma (Pina Montaner, 2021, p. 190).

La aprobación de esta ley resulta demasiado reciente para concluir sobre los efectos que va a tener, no obstante, el hecho de implantar el impuesto a nivel nacional en ausencia de una cooperación global puede provocar un traslado de las inversiones que habitualmente se realizaban en nuestro país por ese coste extra que suponen ahora.

Como último apunte, y con relación a los resultados de la primera recaudación de este impuesto, en la nota informativa de la Agencia Tributaria<sup>23</sup> sobre este impuesto publicada como parte de Informe Anual de Recaudación Tributaria, la AEAT indica que se ha producido una gran desviación desde las estimaciones de recaudación indicadas en los Presupuestos Generales del Estado –en adelante, PGE– situadas en 850 millones de euros, frente a una recaudación real de 296 millones de euros. De acuerdo con el informe, esta desviación tendría su justificación, entre otros motivos, en que cuando se realizó la estimación la norma no estaba redactada en su totalidad, así como que al ser el primer año en que se implantaba, se producen problemas de interpretación y funcionamiento. También destaca de este análisis que, del total de los ingresos, dos tercios provienen de las ocho empresas con mayor capitalización bursátil.

La tarea ahora será valorar las ventajas y desventajas de este impuesto, así como los beneficios que genera su recaudación frente a la posible disuasión que puede tener para la inversión tanto nacional como internacional.

---

<sup>23</sup> Nota Informativa 3: El nuevo impuesto sobre transacciones financieras. Informe Anual de Recaudación Tributaria 2021.

## 7. Situación comparada: Regulación de figuras impositivas similares en otros países

Tras las recomendaciones de la OCDE a través de BEPS y del desarrollo de Pilar Uno y Pilar Dos, pero ante la falta de acuerdo internacional, son varios los distintos países y Estados que han ido tomando decisiones en relación con la imposición a ciertas EMN, empresas digitales y determinado tipo de transacciones, a efectos de adaptar sus ordenamientos a los nuevos desafíos fiscales. Procedemos a realizar un análisis de las distintas medidas y posiciones adoptadas por las grandes potencias a nivel mundial.

### 7.1. Estados Unidos

Introducimos EE. UU en este apartado, no porque hayan incorporado figuras impositivas que graven este tipo de transacciones u operaciones, sino por todo lo contrario. Y es que este país ha mostrado su oposición a estas figuras, rebatiendo con asiduidad su implementación.

El motivo principal de esta actitud es que, cuando hablamos de empresas de servicios digitales, en gran parte nos estamos refiriendo a empresas americanas, tales como Google, Amazon o Facebook. Tanto es así, que las autoridades estadounidenses han argumentado que los impuestos individuales sobre los servicios digitales, introducidos por varios países, discriminan a las empresas tecnológicas estadounidenses, ante lo cual EE. UU amenaza con tomar medidas de represalia en forma de aranceles, dando lugar a una auténtica guerra comercial.

Por ello, este país ha adoptado desde el principio una posición contraria a las propuestas de la OCDE. En concreto, y en relación con el Pilar Uno, el gobierno de Biden ha propuesto un nuevo esquema para este. La propuesta consiste en una serie de normas cuyo objeto sea repartir los beneficios de los grupos multinacionales entre los países, no obstante, propone que se aplique a no más de 100 EMN que cumplan



con los umbrales de ingresos y de margen de beneficios, independientemente de su sector (Davison, Gottlieb & Basu, 2021).

Por lo tanto, cabe en este apartado destacar que gran parte de las razones por las cuales no se alcanza un acuerdo en el seno de la OCDE es debido a las presiones ejercidas por EE. UU, principal afectado o perjudicado por los impuestos sobre servicios digitales, pues las grandes empresas gravadas son estadounidenses. “La propuesta hecha modificaría las normas globales de reparto de beneficio de los grupos multinacionales y los derechos fiscales entre países, concediendo derechos fiscales adicionales a los países en los que residen los clientes” (Martin, 2021) pero no se trataría por lo tanto de un derecho de imposición propiamente dicho por parte de las jurisdicciones de mercado. No obstante, y ante la situación de bloqueo, parece que EE. UU ha anunciado un compromiso enérgico con el Pilar Uno y Dos. De hecho, en la actualidad EE. UU es uno de los Estados firmantes del MI de BEPS<sup>24</sup>.

Muestra de estos avances es el acuerdo alcanzado por España, Francia, Italia, Austria y Reino Unido con EE. UU, según el cual este último accede a eliminar los aranceles que había anunciado como respuesta a las medidas tomadas por los países europeos en relación con la tributación digital. Y así lo anunció el Ministerio de Hacienda el pasado 21 de octubre<sup>25</sup>. Estos aranceles nunca llegaron a aplicarse, no obstante, habrían tenido serias consecuencias en las importaciones españolas, especialmente en sectores como el alimentario o el textil. En la declaración conjunta de los países se muestra el compromiso político alcanzado con esta medida, en el que EE. UU acepta que los países mantengan, de modo transitorio, las medidas unilaterales existentes, sin que ello implique ningún tipo de represalia por parte de EE. UU mediante la imposición de aranceles –los cuales se habían estipulado en un 25% sobre las importaciones europeas–. Estas medidas unilaterales no estarán obligadas a retirarse mientras no se apruebe el Pilar Uno. Se trata, por lo tanto, de una transición que irá desde los actuales impuestos digitales hacia la solución multilateral alcanzada en el seno de la OCDE.

Este acuerdo lo que posibilita es que, el conjunto de países se centre en la búsqueda de una solución global, que dé como resultado un marco fiscal más justo, y

---

<sup>24</sup> Anexo I

<sup>25</sup> Comunicación oficial del Ministerio de Hacienda: <https://www.hacienda.gob.es/en-GB/Prensa/En%20Portada/2021/Paginas/2021-10-21-ACUERDO-INTERNACIONAL.aspx>

adaptado a la época actual. Y sin duda, esta tarea de búsqueda resultará más sencilla si todos reman en la misma dirección y mantienen un dialogo constructivo y abierto.

## 7.2. Reino Unido

En el caso de Reino Unido cabe hablar de dos figuras distintas; por un lado, el Impuesto sobre Beneficios Desviados o *Diverted Profit Tax* –en adelante, *DPT*– y el Impuesto sobre Servicios Digitales o *Digital Services Tax*. Ambos tienen como objeto lograr erradicar las divergencias y desequilibrios impositivos generados por nuevos modelos de negocio o mediante estructuras fiscales artificiales, no obstante, existen diferencias notables entre ambas figuras que a continuación serán analizadas.

La figura del DPT en vigor desde el 1 de abril del año 2015 consiste en una figura de derecho propio, autónoma e independiente del Impuesto sobre Sociedades británico. Se trata de una medida anti-elusiva no aplicada a pequeñas y medianas empresas (PYMES) que pretende “neutralizar esquemas utilizados por grandes grupos (típicamente empresas multinacionales) que provocan la erosión de la base imponible del Reino Unido, eludiendo su presencia imponible y/o mediante esquemas entre entidades vinculadas” (Rosembuj, 2015). Por lo tanto, los supuestos de aplicación se reducen principalmente a dos situaciones:

En primer lugar, ante la elusión de un EP. Lo que se pretende en este caso es de evitar el artificio mediante el cual una empresa no residente en UK desarrolla actividades económicas en este territorio sin establecer una sede fiscal –EP– donde se imputen los beneficios que realmente está obteniendo la empresa en UK.

Los requisitos que deben darse para que se de este supuesto son, de acuerdo con Yurrita & Flor (2020, p. 21) a) la existencia de una “entidad no residente en el Reino Unido”, junto con la existencia de una persona –residente o no– que sustituya al EP eludido desarrollando “una actividad en el Reino Unido relacionada con el suministro de bienes o servicios por parte de la entidad extranjera”; b) “que sea razonable asumir que la actividad del EP eludido o de la entidad extranjera (o ambos) está diseñada para garantizar que la compañía extranjera no desarrolla ninguna actividad económica en el Reino Unido a través de un EP; c) que sea razonable asumir que se cumplen ambas o

una de las dos siguientes condiciones: la condición de desajuste fiscal o la condición de elusión fiscal”; y, d) “que no se apliquen las excepciones contenidas en la norma”.

En segundo lugar, cuando se da la existencia de una empresa residente en Reino Unido o un grupo con filiar o EP en dicho territorio, que, mediante acuerdos entre partes vinculadas llevan a cabo actividades carentes de sustancia económica (*no economic substance condition*), con el fin de erosionar su base imponible y aprovecharse de desajustes fiscales. “La carencia de sustancia económica de empresas residentes o EP en el Reino Unido se determinará mediante dos pruebas: “la condición de sustancia económica insuficiente” y la “condición de desajuste fiscal efectivo”. Si se cumple cualquiera de estas dos pruebas, habrá que pagar el DPT” (Walker, 2021). Además, y tal y como se establece en el supuesto de hecho, las entidades deben ser entidades vinculadas y debe ocurrir una elusión fiscal –*tax avoidance condition*–. Este supuesto es lo que se conoce, en relación con el principal contribuyente, como “*Google Tax*”, pues representa el paradigma de actividad económica sin presencia física, lo que permite el mencionado desplazamiento de beneficios a otras jurisdicciones más atractivas por sus ventajas fiscales.

El impuesto cuenta con un tipo impositivo del 25% sobre la cuantía de los beneficios desviados o desplazados, que es “el importe que es “justo y razonable” asumir como beneficios gravados si la actividad hubiera sido realizada a través de un establecimiento permanente ordinario” (Rosembuj, 2015). Se trata de un impuesto de gran interés por su planteamiento innovador, que lo que pretende es retener en Reino Unido aquellos beneficios de EMN allí generados evitando la ruptura de la cadena de valor. Existe un límite para que sea de aplicación el DPT, y es que solo serán objeto de gravamen las sociedades que cumplan alguno de los supuestos del hecho imponible ya explicados cuando, en el año contable, el volumen de operaciones sea superior a 10 millones de libras esterlinas.

Por lo que se refiere al Impuesto sobre Servicios Digitales –*Digital Services Tax*–, se trata de una propuesta de reciente creación, que fue presentada junto con los presupuestos del año 2019 en Reino Unido, como una medida enfocada a paliar los desajustes ocasionados cuando las que operan en el mercado son empresas digitales ofreciendo determinados servicios y a cambio obtienen valor gracias a la interacción de los usuarios. Es el equivalente al Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales español. En vigor desde el 1 de abril de 2020, grava con un 2% las rentas procedentes de determinados servicios digitales en los casos en los que se cumplen las condiciones

establecidas en la norma, que tal y como se plasma en la Página Oficial del Gobierno Británico (GOV. UK, 2020) “las empresas estarán sujetas al Impuesto sobre Servicios digitales cuando los ingresos mundiales del grupo procedentes de estas actividades digitales sean superiores a 500 millones de libras y más de 25 millones de libras de estos ingresos procedan de usuarios de Reino Unido”.

Los modelos de negocio digitales a los que le es de aplicación este impuesto son reducidos, en concreto: modelos de negocio que se basen en motores de búsqueda, plataformas de redes sociales y plataformas de intermediación o portales de venta online, siempre que estén vinculados a usuarios de Reino Unido (Yurrita & Flor, 2020, p. 31). Por lo tanto, se trata, como en el caso de España, de un impuesto surgido ante la ausencia de acuerdo internacional que dé respuesta a los retos planteados por la globalización junto a la digitalización y la aparición de las grandes tecnológicas. Además, desde el colapso financiero de 2008 también ha habido una preocupación pública generalizada por la magnitud de la evasión fiscal de las empresas facilitada por estas tendencias (Seely, 2022). De ahí a la urgencia con la que determinados estados, de modo independiente, están aprobando estas medidas con carácter provisional en defecto de efectivas medidas globales. No obstante, y tal y como se establecía expresamente en el proyecto de la norma, “se trata de una medida provisional, manifestando que resultaría más apropiada una solución a largo plazo que implique una modificación de las normas internacionales sobre la imposición de sociedades. Por ello, el gobierno británico ha manifestado que, en el momento en el que exista una respuesta internacional para este problema, el nuevo impuesto se dejará de aplicar” (Yurrita & Flor, 2020, p. 32).

### 7.3. India

El gobierno de la India incorporó, en el año 2016, un *equalization levy* –tasa o impuesto de ecualización– del 6% sobre los pagos realizados por “servicios específicos” a vendedores extranjeros, con el objetivo de asimilar la carga fiscal de estos a la que soportan las empresas sujetas al Impuesto sobre Sociedades en la India (Yurrita & Flor, 2020, p. 26). Resulta ser un caso relevante puesto que fue uno de los primeros países en establecer una medida unilateral frente al desafío de la digitalización, sirviendo como ejemplo y modelo a casos posteriores.

La necesidad de esta figura impositiva en la India surgió a raíz de la decisión tomada por el *Income-Tax Appellate Tribunal –ITAT–*, en el caso *ITO v. Right Florist Pvt Ltd*<sup>26</sup>, en una cuestión relacionada con la tributación de unos pagos online realizados por parte de una empresa residente por los servicios de publicidad contratados en los motores de búsqueda de Google (Irlanda) y Yahoo (Estados Unidos) (Basak, 2016, p. 845). El Tribunal consideró que, de acuerdo con el artículo 7 de Convenio Modelo de la OCDE, el servicio estaba siendo prestado por empresas no residentes, puesto que un sitio web no puede constituir un EP salvo que los servidores estén en la jurisdicción en cuestión. Dado que, en este caso, los servidores estaban ubicados en el extranjero, la web no se considera EP. Concluyó el Tribunal que los ingresos online no se generaron en la India y que, por lo tanto, no existía ningún vínculo con ese país. Además, el Tribunal negó que los pagos fuesen de servicios técnicos puesto que no había necesidad de intervención humana en el proceso de publicidad proporcionado por Google y Yahoo.

Este hecho, corroboró la insuficiencia de las normas del país para gravar a las empresas digitales. El mercado digital en India tiene uno de los crecimientos más potentes del mundo, en el primer semestre del año 2015 la base de usuarios de internet creció más de un 17% (Singh, 2017), sin suponer esto impacto fiscal para las empresas que prestan sus servicios en la red, siendo una clara ventaja fiscal. La asimetría de la carga fiscal a la que se enfrentaban las empresas nacionales y las EMN podía llegar a tener un impacto distorsionador de la competencia en el mercado y afectar negativamente al desarrollo de las empresas nacionales.

Ante esto India tomó la iniciativa de desarrollar el impuesto para tratar de identificar y gravar a estas EMN, como medida provisional ante la espera de medidas a nivel internacional. No obstante, ciertas voces alegan que, en realidad, por la estructura del impuesto, son las empresas nacionales las que se ven afectadas por el *equalization levy*, ya que, los proveedores extranjeros de servicios en línea se valen de contratos con protección fiscal para hacer recaer los costes de la tasa de compensación de la India sobre las compañías nacionales.

La tasa de compensación es un impuesto de retención híbrido con características que difuminan las líneas entre las figuras impositivos directos e indirectos. La medida obliga a las empresas indias que compran servicios publicitarios a empresas extranjeras

---

<sup>26</sup> Sentencia No. 1336/Kol/2011. *Right Pvt. Ltd., Kolkata vs Department of Income Tax on 19 March 2013.*

a retener un 6% de impuestos y remitir la carga al gobierno, con la excepción de las empresas extranjeras con un EP en India (White, 2020).

## 7.4. Estados Miembros de la Unión Europea

Lo que ha ocurrido en Europa, al igual que en otras partes del mundo, ha sido que la urgencia y presteza por gravar a las grandes empresas digitales se ha antepuesto al proyecto de la OCDE, desencadenando el diseño y establecimiento de los países, de modo unilateral, de impuestos digitales o “Tasas Google”.

La pandemia del COVID frenó las negociaciones por parte de la OCDE, lo que generó que algunos países, entre otros, España, Francia, Italia, Polonia, Hungría o Austria, hasta un total de 14 países, optasen por tomar una vía unilateral de modo provisional en la mayor parte de los casos. El resultado son un elevado número de impuestos con diversas características y requisitos, que crean un panorama complejo y un tanto caótico. “Las diferencias suponen unos tipos que van, en función del Estado, desde el 1,5% que ha establecido Polonia hasta el 7,5% que ha firmado Hungría. Por otra parte, la cifra de negocio que exigen estos países para cobrar la tasa Google varía desde los tres millones que marca Letonia hasta los 25 que exige Austria para aplicar el impuesto” (Faes, 2021).

En el caso de Francia, el ejecutivo aprobó el 24 de julio de 2019 una ley que introdujo la *Taxe Sur les Services Numériques*, conocido “como “*Taxe GAFA*”, aludiendo a sus principales destinatarios (Google, Apple, Facebook y Amazon)” (Yurrita & Flor, 2020, p. 30). Dos objetivos han impulsado esta ley: el primero, recaudar ingresos para así reducir gradualmente el tipo del impuesto sobre Sociedades hasta el 25% en 2024; el segundo, basado en el principio de equidad fiscal, pretende mitigar la imposibilidad de llegar a un acuerdo a nivel UE o a nivel internacional, supliendo así el vacío legal (Sadowsky, 2020b, p. 427).

Se trata de un impuesto del 3% que grava los beneficios obtenidos desde el 1 de enero de 2019 por aquellas empresas digitales que, por un lado, tengan una cifra de negocios igual o superior a 750 millones de euros a nivel mundial, y, por otro, facturen al menos 25 millones en el país galo.

Los servicios objeto de imposición se dividen en dos categorías, tal y como explica Sadowsky (2020, p. 414):

Por un lado, servicios de intermediación, que permiten la provisión de interfaces digitales a través de las cuales los usuarios se reúnen para realizar transacciones de bienes y/o servicios, y, por otro lado, los servicios para la colocación en dicha interfaz de mensajes publicitarios específicos basados en el usuario.

De nuevo, de modo similar al caso indio, con anterioridad a la imposición de esta nueva figura, un tribunal de apelación francés<sup>27</sup>, “confirmó que la SARL Google France no era un EP” (Sadowsky, 2020b, p. 427), requisito necesario para poder gravar a la no residente. Posteriormente, el impuesto fue aprobado para paliar este tipo de circunstancias. Se trata, como en la mayor parte de los casos, de un impuesto de carácter transitorio, una medida de contingencia para paliar la desigualdad en el gravamen entre sociedades, cuya vida, si los acuerdos internacionales se alcanzan en un margen de tiempo breve, será efímera.

Cabe mencionar que, a fin de “evitar represalias por parte de EE. UU contra ciertos productos franceses, por ser el territorio principalmente perjudicado con esta nueva figura, se llegó a un acuerdo al margen de la reunión del Foro Económico de Davos, por el cual se acordaba el aplazamiento del pago del impuesto a finales del año 2020” (Sadowsky, 2020b, p. 427).

En el caso de Italia, la primera vez que se dio a conocer la figura de un impuesto sobre los servicios digitales fue en los presupuestos del año 2017, aunque no fructificó (Yurrita & Flor, 2020, p. 29). En el año 2019, una segunda versión fue presentada en los presupuestos o *Legge di bilancio* del año 2019, que entró en vigor el 1 de enero de 2019.

El impuesto tiene una configuración muy similar al impuesto español. Se trata de un gravamen del 3% de los ingresos derivados de determinados servicios digitales, que deberán abonar las empresas que cumplan los requisitos del hecho imponible. Estos son, empresas de servicios realizados a través de medios electrónicos, residentes o no residentes, con ingresos globales de al menos 750 millones de euros, siempre que

---

<sup>27</sup> Administrative Court of Appeal of Paris, 25 April 2019, Google Ireland Limited company: n° 17PA03065 (Local tax I), n° 17PA03066 (Local tax II), n° 17PA03067 (corporate tax), n° 17PA03068 (withholding tax), n° 17PA03069 (VAT); Administrative tribunal of Paris, 12 July 2017, Google Ireland Limited company: n° 1505113/1-1 (withholding tax), n° 1505126/1-1 (local tax I), n° 1505147/1-1 (local tax II), n° 1505165/1-1 (VAT) et n° 1505178/1-1 (Corporate tax).

hayan obtenidos al menos 5 millones y medio de euros de ingresos derivados de servicios digitales en territorio italiano (Ipsoa, 2021).

Tal y como recoge en el blog de fiscal y legal de PwC (2019), y por concretar un poco más los servicios gravados son:

1. Servicios de publicidad digitales orientados a los usuarios de la propia plataforma (anuncios personalizados) cuando acceda desde un dispositivo localizado en Italia;
2. Plataformas *online* e interfaces multifunción que permitan y faciliten tanto la interacción del usuario como la venta de bienes o servicios, cuando acceda desde un dispositivo en Italia y concluya la operación en el mismo ejercicio fiscal;
3. La transmisión de datos de usuarios derivados de su actividad en plataformas digitales, si los datos son generados por el usuario en Italia y se han transmitido en el periodo impositivo.

Existen más países con figuras con estructuras similares, por lo tanto, se confirma su semejanza al impuesto español, ambos siguiendo las directrices propuestas por la Unión Europea para la adopción de un impuesto a nivel comunitario sobre los ingresos derivados de la prestación de ciertos servicios digitales.

En cuanto a la figuras sobre transacciones financieras, países como Francia e Italia de nuevo, Grecia, Chipre, Irlanda, Polonia, Finlandia o Bélgica, cuentan con figuras impositivas sobre estas operaciones (Domínguez & López, 2017, p. 10). De este modo, (Martínez, 2012, pp. 48-50) enumera una serie de países con estas figuras cuyo rasgo común es que lo que se grava es la compraventa de acciones en mercados secundarios.

Países de los mencionados como Italia o Francia cuentan con esta figura desde el año 2012 y 2013 respectivamente, por lo tanto, cuentan ya con una extensa práctica. No obstante, todas estas figuras, incluida la del impuesto español, se presentan como medidas temporales para suplir la ausencia de un impuesto a nivel comunitario mientras no se alcanza el acuerdo pertinente. El objetivo es que la aprobación en el seno de la Unión Europea se alcance mediante un procedimiento de cooperación reforzada, recogido en el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea –en adelante, TFUE– en los artículos 326 a 334 (Muleiro, 2015, p. 43).



## 8. Conclusiones

Tras este análisis de la situación, tanto a nivel internacional, como a nivel individual en España y en otros países, no cabe ninguna duda de que efectivamente, estamos viviendo un cambio estructural en el que tanto la economía como el modo de vida de las personas está en constante evolución. La fiscalidad, como parte de todo este ensamblado, está también sumida en un proceso de transformación para adaptarse a los tiempos actuales.

En primer lugar, en lo que respecta a las directrices de la OCDE, se tratan de objetivos complejos y con una gran ambición, que pretenden abarcar un enorme grupo de jurisdicciones de muy diversa índole. Por ello, las negociaciones van lentas y siguen su curso hasta que se logre alcanzar un acuerdo global. Las previsiones de la OCDE apuntan al año 2023 como fecha de implantación de las medidas, es decir, en el plazo de un año el trabajo debería estar finalizado, tratándose por lo tanto de un plan ambicioso. Simultáneamente a este proceso de implementación, debe darse un proceso mediante el cual se eliminan de los sistemas jurídicos de los distintos países las diferentes medidas que se hayan aprobado en estos años para gravar hechos impositivos idénticos o comparables a los que son objeto de gravamen por el Pilar Uno y Dos. Asimismo, desde la OCDE se ha planteado una fecha límite, el pasado 8 de octubre de 2021, a partir de la cual, aquellos países firmantes del Convenio Multilateral que aprobará la aplicación del Pilar Uno y Dos, no podrán aprobar nuevas figuras impositivas de esta índole.

Por lo tanto, se puede ver como el avance resulta dificultoso, pero se dan pasos hacia el entendimiento y el acuerdo. Todo apunta, dado el interés puesto por las autoridades miembros de la OCDE, a que nos encontramos ante una serie de medidas que han venido para quedarse, tratándose pues de un cambio estructural, que da respuesta a la evolución experimentada en el ámbito tecnológico y empresarial en los últimos años.

Por otro lado, resulta importante destacar que las medidas tomadas por los países de modo autónomo no suponen más que una diferenciación entre Estados que pueden dar lugar a pérdidas de inversión o capital en el territorio en cuestión. Además, EE. UU

ha ejercido fuertes presiones contra aquellos países que decidieron aprobar impuestos para gravar a las grandes tecnológicas, principalmente porque son todas de nacionalidad norteamericana. No obstante, parece que las tensiones se han relajado, como muestra el acuerdo entre ciertos países europeos, entre ellos España, y EE. UU, aceptando las medidas unilaterales de gravámenes a las grandes digitales adoptados por los primeros, sin que aparentemente vayan a existir represalias por parte del país estadounidense. Esto demuestra que se están dando pasos certeros y adecuados hacia el entendimiento y hacia una medida global.

No obstante, estas medidas unilaterales no están libres de polémica, sino que una de las críticas a todas estas propuestas e impuestos aprobados por los países es la diferenciación entre negocios digitales y los no digitales, aplicando en general los ISD a determinadas transacciones de servicios digitales. Esta distinción va en contra del principio de neutralidad fiscal, principio fundamental en las estructuras de los impuestos sobre sociedades respecto a las decisiones de inversión y financiación (Auerbach, Devereux & Sympson, 2008), creando una diferenciación entre lo que sería economía digital de todas las demás, favoreciendo en cierto modo a empresas de otros sectores que, sin embargo, y en la época actual, pueden llegar a tener también un gran peso en sus estructuras de activos intangibles digitales, bases de datos o plataformas digitales (Allevato & De Vito, 2021, p. 26). Por todo ello, no solamente las empresas digitales, reconocidas como gigantes tecnológicos –conocidas como GAFAM<sup>28</sup>–, deberían ser objeto de gravamen del impuesto.

En lo que respecta a la figura aprobada en España que impone un gravamen del 0,2% a determinadas transacciones financieras, desde luego se trata de una propuesta que lleva sobre las mesas de debate internacional muchos años, incluso con más fuerza desde la crisis financiera del 2008, en la que el sector financiero se vio gravemente perjudicado, pero fueron los Estados y los ciudadanos los que mayoritariamente cargaron con las consecuencias. Por lo tanto, efectivamente se trata de una medida lógica y con razón de ser. No obstante, la aplicación unilateral de esta medida por los países puede ser un aliciente para frenar las inversiones en ese determinado lugar por el coste extra que conlleva, desencadenando una deslocalización geográfica inducida por la fiscalidad. Pero no solo eso, sino que, por ejemplo, en el caso de España, este impuesto grava las transacciones de las compañías más grandes del Ibex35<sup>29</sup>, con el

---

<sup>28</sup> Google, Amazon, Facebook, Apple, Microsoft.

<sup>29</sup> Índice bursátil de referencia de la bolsa española.

importante porcentaje que esto supone del PIB nacional. Sin embargo, con esta medida estas empresas van a ver encarecido su coste de capital en los mercados, con el ulterior impacto sobre su competitividad, inversión, crecimiento y empleo, a mayores del incremento lógico de los costes transaccionales, así como la disminución de inversores interesados.

Además, y en el ámbito de la UE, supone una fragmentación del mercado financiero pues cada figura aprobada tiene unas características y unos tipos impositivos diversos, con los efectos perniciosos que esto conlleva, dándole un peso extra a la fiscalidad país a país. De hecho, Martínez (2021, p. 48) confirma que son varios los estudios que demuestran que la introducción de estos impuestos tiene como resultado la migración de la actividad financiera a otros países extranjeros, principal riesgo con la aprobación unilateral de estas figuras.

A modo de síntesis, aparentemente estamos, en ambos casos, ante figuras y medidas de carácter estructural, por lo tanto, no se trata de medidas coyunturales ideadas para suplir una necesidad en un momento dado. Este carácter estructural se aprecia con mayor énfasis en el caso del gravamen sobre la digitalización, o en los esfuerzos de la OCDE por conseguir un acuerdo de tributación mínima a nivel global, así como un reparto más equitativo de los beneficios obtenidos gracias a la transformación digital.

No obstante, queda todavía mucho camino por delante, muchos cambios por experimentar y muchos acuerdos que lograr hasta alcanzar los acuerdos pertinentes y desarrollar figuras eficientes, equitativas y provechosas, que cumplan con las expectativas para las que fueron creadas. Además, una vez se llegue a una resolución o pacto común habrá que comprobar que aquello que se ha ideado en la teoría, sea eficaz en la práctica. Una vez esto ocurra, lo más probable es que haya que realizar cambios y modificaciones a consecuencia de la constante evolución y movimiento del mundo, y muy especialmente, del ámbito de la digitalización.

## 9. Bibliografía

- Allevato G. & de Vito, A. (2021). Gravar la economía digital: ¿es un impuesto sobre los servicios digitales la solución adecuada? *Cuadernos de Información Económica*, n.º 280, pp. 23-32. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7987103>
- Auerbach, A.J., Devereux, M.P. & Simpson, H. (2008). Taxing corporate income. *National Bureau of Economics Research, working paper n.º 14494*. [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w14494/w14494.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w14494/w14494.pdf)
- Basak, S. (2016). Equalization Levy: A New Perspective of E-Commerce Taxation. *Intertax, volume 44, issue 11*, pp. 845-852
- Belda reig, I. (2019). La constitucionalidad de los gravámenes sobre las rentas virtuales o potenciales en contraposición a la de los gravámenes sobre las rentas ficticias o inexistentes. *Revista Aranzadi Doctrinal*, n.º 9. <https://dialnet-unirioja-es.accedys.udc.es/servlet/articulo?codigo=7059616>
- Belda Reig, I. (2021). Consideraciones entorno a la (in)constitucionalidad del Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales. *Revista Quincenal Fiscal*, n.º 8, pp. 115-124. <https://dialnet-unirioja-es.accedys.udc.es/servlet/articulo?codigo=7911487>
- Calderón Carrero, J.M., Reyero Folgado, R. & de La Haba, C. (2021a). Acuerdo Multilateral de la Reforma Fiscal Global BEPS 2.0. *EY Abogados*. [https://www.ey.com/es\\_es/alertas-fiscal-legal/acuerdo-multilateral-beps](https://www.ey.com/es_es/alertas-fiscal-legal/acuerdo-multilateral-beps)
- Calderón Carrero, J.M., Reyero Folgado, R. & de La Haba, C. (2021b). La Reforma Fiscal Global “BEPS 2.0” en Cristalización. *EY Abogados*. [https://www.ey.com/es\\_es/alertas-fiscal-legal/la-reforma-fiscal-global-beps-2-0-en-cristalizacion](https://www.ey.com/es_es/alertas-fiscal-legal/la-reforma-fiscal-global-beps-2-0-en-cristalizacion)
- Cerioni, L. (2021). The prospect of an EU Directive on the introduction of Pillar One in the European Union: Any possible deviations from the OCDE Blueprint? *Revista Técnica Tributaria*, n.º 135, p.113-133.
- Colin, N. (2013). Corporate Tax 2.0: Why France and the World Need a New Tax System for the Digital Age. *Forbes*. <https://www.forbes.com/sites/singularity/2013/01/28/corporate-tax-2-0-why->

[france-and-the-world-need-a-new-tax-system-for-the-digital-age/?sh=7ae44162536c](https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5086749)

- Collado Yurrita, M. A. (Dir.) & Romero Flor, L. M (Dir.). (2020). *Tributación de la economía digital*. Atelier
- Contreras Gómez, C, & Contreras, M. (2015). El impuesto sobre transacciones financieras como impuesto Pigouviano. Introducción a una controversia. *Revista Análisis Financiero*, n.º 127. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5086749>
- Contreras Gómez, C. (2020). Imposición sobre las transacciones financieras en un mundo globalizado. *Información Comercial Española, ICE, Revista de Economía*, n.º 917, pp. 141-165. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7704041>
- Crespo Cuadrado, L. (2020). Impuesto sobre transacciones financieras. Dificultades para establecer un procedimiento de cooperación reforzada en la Unión Europea. *Revista de Estudios Europeos*, n.º 76, pp. 53-62.
- Cuena Casas, M. (dir.) & WENCESLAO IBÁÑEZ JIMÉNEZ, J. (dir.). (2021). Perspectiva legal y económica del fenómeno FinTech. *Wolters Kluwer*.
- Davison, L., Gottlieb, I & Basu, K. (2021) U.S. Floats Tax Compromise Targeting 100 International Firms. *Bloomberg Tax*. <https://news.bloombergtax.com/daily-tax-report-international/u-s-offer-on-global-tax-deal-would-tie-levies-to-revenue>
- Domínguez Martínez, J. M. & López Jiménez, J. M. (2017). El impuesto sobre transacciones financieras en la Unión Europea. Aspectos jurídicos y Económicos. *Documentos de Trabajo (IAES, Instituto Universitario de Análisis Económico y Social*, n.º 1, pp. 1-48. <https://dialnet-unirioja-es.accedys.udc.es/servlet/articulo?codigo=5891810>
- Erturk, K. (2006). Why the Tobin Tax Can Be Stabilizing. *Levy Economics Institute Working Paper*, n.º 366. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.386963>
- Faes, I. (2021). La prisa de los países por cobrar a las tecnológicas genera 14 “tasas Google” en Europa. *El Economista*. <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/11191127/04/21/La-prisa-de-los-paises-por-cobrar-a-las-tecnologicas-genera-14-tasas-Google-en-Europa.html>

Fernández Rodríguez, C. & Guerrero Ros, C. (2021). El problema de la tributación en la economía digital: el nuevo impuesto español sobre determinados servicios digitales como medida unilateral. *Actualidad Administrativa*, n. ° 9, pp. 6-11. [https://www.smarteca.es/my-reader/SMTA558\\_00000000\\_20210901000000090000?fileName=content%2FDT0000329717\\_20210723.HTML&location=pi-2155&publicationDetailsItem=SystematicIndex](https://www.smarteca.es/my-reader/SMTA558_00000000_20210901000000090000?fileName=content%2FDT0000329717_20210723.HTML&location=pi-2155&publicationDetailsItem=SystematicIndex)

Fuster Gómez, M. (2021). ¿Qué está mal en el Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales español? Un análisis de Derecho Fiscal Internacional. *Revista Quincena Fiscal*, n. ° 5. <https://proview-thomsonreuters-com.accedys.udc.es/title.html?redirect=true&titleKey=aranz%2Fperiodical%2F108139532%2Fv20210005.1&titleStage=F&titleAcct=i0ad6a6a500000175886da469e8fdbb6c#sl=p&eid=1caaf5a3f8eaf5a672b3b5121a4fb4c8&eat=%5Bereid%3D%221caaf5a3f8eaf5a672b3b5121a4fb4c8%22%5D&pg=SM-1&psl=&nvgS=false>

García, C. (2019). Los grandes retos fiscales de la economía digital desde la perspectiva europea. En C. Novoa (dir.) *4ª Revolución Industrial. La Fiscalidad de la sociedad digital y tecnológica en España y Latinoamérica*, (pp. 25-67). España: Aranzadi Thomson Reuters.

García-Herrera, C. (2019). Medidas unilaterales ante la digitalización de la economía: el impuesto sobre el volumen de negocio de determinados servicios digitales y el impuesto sobre los beneficios desviados. Deloitte Asesores Tributarios (coord.), *Imposición sobre el Beneficio Empresarial: Evolución reciente, perspectivas de futuro*, pp. 637-670.

GOV. UK (2020). *Policy paper: Digital Services Tax*. <https://www.gov.uk/government/publications/introduction-of-the-digital-services-tax/digital-services-tax>

Guervós Maíllo, M. A. (2021). Ley 5/2020, de 15 de octubre, del Impuesto sobre las Transacciones Financieras. *Ars Iuris Salmanticensis*, vol. 9, pp. 322-327.

Ipsosa, Wolters Kluwer (17 de mayo de 2021). *Alla casa per l'imposta sui servizi digitali*. <https://www.ipsoa.it/documents/fisco/riscossione/quotidiano/2021/05/17/cassa-imposta-servizi-digitali>

- Jabalera Rodríguez, A. (2021). Desafíos fiscales de la digitalización. Análisis del Impuesto Español sobre servicios digitales desde una perspectiva internacional y europea. *Revista de la asociación Ius et Veritas*, n.º 63, pp. 261-287.
- Kumar Singh, M. (2017). Taxation of Digital Economy: An Indian Perspective. *Intertax*, Vol. 45, n.º 6-7, pp. 467-481. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6060846>
- Laney, D. (2021) 3D Data Management: Controlling Data Volume, Velocity and Variety. *Gartner*, file n.º 949.
- Macarro, J. (2020). La compatibilidad del Impuesto sobre Servicios digitales con los Convenios de Doble Imposición a la luz del modelo OCDE. *Revista Quincena Fiscal*, n.º 6, pp. 1-4.
- Martin, J. (8 de abril de 2021). US offers new “Pillar One” compromise plan for taxing large multinationals. *Multinational Group Tax & Transfer Pricing News (MNE Tax)*. <https://mnetax.com/us-reportedly-seeking-pillar-one-compromise-43349>
- Martínez Carrascal, C. (2012). El impuesto sobre transacciones financieras. Descripción de la propuesta. *Estabilidad financiera*, n.º 23, pp. 45-54. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7259807>
- Menéndez Moreno, A. (2020). ¡Vaya par de gemelos! A propósito de los nuevos Impuestos sobre Determinados Servicios Digitales y sobre las Transacciones Financieras. *Revista Quincena Fiscal*, n.º 22, pp. 7-14. <https://dialnet-unirioja-es.accedys.udc.es/servlet/articulo?codigo=7844036>
- Muleiro Parada, L. M. (2015). La cooperación reforzada en el impuesto sobre transacciones financieras. *La Ley Unión Europea*, mes 22, pp. 17-27. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4941371>
- Muleiro Parada, L. M. (2022). Pasado presente y futuro del Impuesto sobre Transacciones Financieras. En J. Ramos (dir.), J. M. Macarro (coord.) & J. M., Martín (coord.) *Desafíos fiscales en un mundo post-Covid* (pp. 483-516). Tirant Tributario. <https://biblioteca-tirant-com.accedys.udc.es/cloudLibrary/ebook/show/9788411135658>
- OCDE, BEPS. (s.f.). *Frequently Asked Questions*. <https://www.oecd.org/tax/beps/faq/>

- OCDE. (2019). *History of the G20 & Taxation*. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=vyrzdg8kFB8>
- OCDE. (2020a). *Cómo abordar los desafíos fiscales derivados de la digitalización de la economía*. OCDE, G/20 Base Erosion and Profit Shifting Project. OCDE Publishing. <https://www.oecd.org/tax/beps/puntos-destacados-como-abordar-los-desafios-fiscales-derivados-de-la-digitalizacion-de-la-economia-octubre-2020.pdf>
- OCDE. (2020b). *Tax Challenges Arising from Digitalisation. Report on Pillar One Blueprint: inclusive Framework on BEPS*, OCDE/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. OCDE Publishing. <https://doi.org/10.1787/beba0634-en>.
- OCDE. (2021a). Building fairer societies through global tax co-operation. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=KEh2aYw546A>
- OCDE. (2021b). *Programme of Work to Develop a Consensus Solution to the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy*. OCDE/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. OCDE Publishing. <https://www.oecd.org/tax/beps/programme-of-work-to-develop-a-consensus-solution-to-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy.htm>
- Onrubia, J. & Sánchez Fuentes, A. J. (2022). Presentación. Información Comercial Española, *ICE, Revista de Economía*, n.º 917, p. 3-9. <http://www.revistasice.com/index.php/ICE>
- Ortubé López, J. (2018). Proyecto contra la erosión de bases imponibles y deslocalización de beneficios de la OCDE. *Forum Fiscal: la revista tributaria de Álava, Bizkaia y Gipuzkoa*, n.º 247. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6685406>
- Pauner Chulvi, C. (2000). El deber constitucional de contribuir al sostenimiento de los gastos públicos. Universitat Jaume I. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=83148>
- Pina Montaner, V. (2021). El nuevo Impuesto de Transacciones Financieras. *Foro de Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, 55, enero-abril de 2021, pp. 185-192. <https://www.uria.com/documentos/publicaciones/7441/documento/foro-esp06.pdf?id=12269>



- Poza Cid, R. & Asín Pérez, I. (2019). El borrador de los Presupuestos Generales italianos prevé un impuesto sobre los servicios digitales. *Periscopio Fiscal y Legal*, PwC. <https://periscopiofiscalylegal.pwc.es/el-borrador-de-los-presupuestos-generales-italianos-preve-un-impuesto-sobre-los-servicios-digitales/>
- Quiñones, T. (2021). La OCDE y la fiscalidad digital: aspectos clave del Pilar 1. *KPMG Tendencias*. <https://www.tendencias.kpmg.es/2021/01/la-ocde-y-la-fiscalidad-digital-aspectos-clave-del-pilar-1/#:~:text=en%20otra%20jurisdicci%C3%B3n.-,IMPORTE%20B,encima%20de%20APAs%20y%20MAPs.>
- Ricalde MAnchaco, M. F. (2021) *El impuesto sobre las transacciones financieras*. Tesis Doctoral, Universidad de Almería. <https://www.educacion.gob.es/teseo/imprimirFicheroTesis.do?idFichero=m6%2FTcBtTySw%3D>
- Rosembuj, T (2019). La fiscalidad Digital. El Pilar uno y dos de la OCDE. *El Fisco*. <http://elfisco.com/1755-2>
- Rosembuj, T. (2015). La Diverted Profit Tax o Impuesto sobre el Desplazamiento de Beneficios, en el Reino Unido. *El Fisco*, n.º 214. <http://elfisco.com/articulos/revista-no-214-la-diverted-profits-tax-impuesto-sobre-el-desplazamiento-de-beneficios-en-el-reino-unido>
- Sadowsky, M. (2020a). La taxe sur les services numériques : Une imposition pas comme les autres. *Revue Européenne et internationale de droit fiscal*, n.º 3, pp. 411-431. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7744649>
- Sadowsky, M. (2020b). French perspectives on the Digital Services Tax. *Tijdschrift voor Fiscal Recht*, n.º582, pp. 427-435. [https://www.academia.edu/43312265/French\\_perspectives\\_on\\_the\\_Digital\\_Services\\_Tax\\_DST](https://www.academia.edu/43312265/French_perspectives_on_the_Digital_Services_Tax_DST)
- Seely, A. (2022). Digital Services Tax. *House of Commons Library*, UK Parliament House. <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-8719/>
- Soler, M. (2019). Principales retos de la fiscalidad ante la Economía Digital. En A. Alvaro & I. Bilbao (coords.), *Retos y oportunidades de la Administración tributaria en la era digital* (pp. 21- 30). Aranzadi.

Van Horzen, F. & Van Esdonk, A. (2018). Proposed 3% Digital Services Tax. *International Transfer Pricing Journal*, n. ° 25.

Walker, E. (2021). Diverted profits tax regime. *Pinsent Masons*.  
<https://www.pinsentmasons.com/out-law/guides/diverted-profits-tax-regime>

White, J. (2020). Domestic businesses take the hit from India's equalisation tax. London, *International Tax Review*.  
<https://www.internationaltaxreview.com/article/b1k3lwc6fz2v00/domestic-businesses-take-the-hit-from-indias-equalisation-tax>

## 10. Anexos

### 10.1. Anexo I. Miembros del Marco Inclusivo BEPS, última actualización



#### Members of the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS

Updated: November 2021

1. Albania	48. Faroe Islands	95. Netherlands
2. Andorra	49. Finland	96. New Zealand
3. Angola	50. France	97. Nigeria
4. Anguilla	51. Gabon	98. North Macedonia
5. Antigua and Barbuda	52. Georgia	99. Norway
6. Argentina	53. Germany	100. Oman
7. Armenia	54. Gibraltar	101. Pakistan
8. Aruba	55. Greece	102. Panama
9. Australia	56. Greenland	103. Papua New Guinea
10. Austria	57. Grenada	104. Paraguay
11. The Bahamas	58. Guernsey	105. Peru
12. Bahrain	59. Haiti	106. Poland
13. Barbados	60. Honduras	107. Portugal
14. Belarus	61. Hong Kong, China	108. Qatar
15. Belgium	62. Hungary	109. Romania
16. Belize	63. Iceland	110. Russian Federation
17. Benin	64. India	111. Saint Kitts and Nevis
18. Bermuda	65. Indonesia	112. Saint Lucia
19. Bosnia and Herzegovina	66. Ireland	113. Saint Vincent and the Grenadines
20. Botswana	67. Isle of Man	114. Samoa
21. Brazil	68. Israel	115. San Marino
22. British Virgin Islands	69. Italy	116. Saudi Arabia
23. Brunei Darussalam	70. Jamaica	117. Senegal
24. Bulgaria	71. Japan	118. Serbia
25. Burkina Faso	72. Jersey	119. Seychelles
26. Cabo Verde	73. Jordan	120. Sierra Leone
27. Cameroon	74. Kazakhstan	121. Singapore
28. Canada	75. Kenya	122. Slovak Republic
29. Cayman Islands	76. Korea	123. Slovenia
30. Chile	77. Latvia	124. South Africa
31. China (People's Republic of)	78. Liberia	125. Spain
32. Colombia	79. Liechtenstein	126. Sri Lanka
33. Congo	80. Lithuania	127. Sweden
34. Cook Islands	81. Luxembourg	128. Switzerland
35. Costa Rica	82. Macau, China	129. Thailand
36. Côte d'Ivoire	83. Malaysia	130. Togo
37. Croatia	84. Maldives	131. Trinidad and Tobago
38. Curaçao	85. Malta	132. Tunisia
39. Czech Republic	86. Mauritius	133. Turkey
40. Democratic Republic of the Congo	87. Mauritania	134. Turks and Caicos Islands
41. Denmark	88. Mexico	135. Ukraine
42. Djibouti	89. Monaco	136. United Arab Emirates
43. Dominica	90. Mongolia	137. United Kingdom
44. Dominican Republic	91. Montenegro	138. United States
45. Egypt	92. Montserrat	139. Uruguay
46. Estonia	93. Morocco	140. Viet Nam
47. Eswatini	94. Namibia	141. Zambia

For more information on the OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, visit [www.oecd.org/tax/beps/about](http://www.oecd.org/tax/beps/about)

## 10.2. Anexo II. Empresas sujetas al Impuesto sobre Transacciones Financieras en el ejercicio 2022



### IMPUESTO SOBRE TRANSACCIONES FINANCIERAS

De acuerdo con lo previsto en la disposición adicional segunda del Real Decreto 366/2021, de 25 de mayo, por el que se desarrolla el procedimiento de presentación e ingreso de las autoliquidaciones del Impuesto sobre las Transacciones Financieras y se modifican otras normas tributarias, se procede a publicar la relación de sociedades españolas cuyas acciones, a fecha 1 de diciembre de 2021, tienen un valor de capitalización bursátil superior a 1.000 millones de euros.

RELACIÓN DE SOCIEDADES ESPAÑOLAS CUYA CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL SUPERA LOS 1.000 MILLONES DE EUROS (a 1/12/2021)				
EJERCICIO	NIF	DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL	ISIN	VALOR DE CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL (1/12/2021)
2022	A15075062	INDUSTRIA DE DISEÑO TEXTIL, SA "INDITEX"	ES0148396007	90.725.739.720,00
2022	A48010615	IBERDROLA, S.A.	ES0144580Y14	64.042.845.280,00
2022	A39000013	BANCO SANTANDER, S.A.	ES0113900J37	48.935.289.754,24
2022	A64907306	CELLNEX TELECOM, S.A.	ES0105066007	35.352.214.756,96
2022	A48265169	BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A.	ES0113211835	32.122.543.599,15
2022	A84236934	AMADEUS IT GROUP, S.A.	ES0109067019	26.318.163.556,10
2022	A08015497	NATURGY ENERGY GROUP, S.A.	ES0116870314	23.813.714.952,56
2022	A74219304	EDP RENOVAVEIS, S.A.	ES0127797019	21.650.980.971,48
2022	A28015865	TELEFONICA, S.A.	ES0178430E18	21.650.125.466,88
2022	A28023430	ENDESA, SOCIEDAD ANONIMA	ES0130670112	21.153.867.297,66
2022	A86212420	AENA, S.M.E., S.A.	ES0105046009	19.912.500.000,00
2022	A81939209	FERROVIAL, S.A.	ES0118900010	18.977.433.683,21
2022	A08663619	CAIXABANK, S.A.	ES0140609019	18.724.883.057,66
2022	A01011253	SIEMENS GAMESA RENEWABLE ENERGY, S.A.	ES0143416115	15.530.069.109,60
2022	A78374725	REPSOL, S.A.	ES0173516115	15.304.508.451,06
2022	A85483311	CORPORACION ACCIONA ENERGIAS RENOVABLES, S.A.	ES0105563003	10.137.625.635,31
2022	A78003662	RED ELECTRICA CORPORACION, S.A.	ES0173093024	10.120.901.400,00
2022	A58389123	GRIFOLS, S.A.	ES0171996087 ES0171996095	9.230.193.011,33
2022	A08001851	ACCIONA,S.A.	ES0125220311	8.749.636.153,50
2022	A85845535	INTERNATIONAL CONSOLIDAT. AIRLINES GROUP	ES0177542018	7.735.616.671,56
2022	A17728593	FLUIDRA, S.A.	ES0137650018	6.710.077.101,00
2022	A28004885	ACS,ACTIVIDADES DE CONST.Y SERVICIOS S.A	ES0167050915	6.595.988.460,10
2022	A08055741	MAPFRE, S.A.	ES0124244E34	5.654.059.809,23
2022	A28294726	ENAGAS, S.A.	ES0130960018	5.292.199.494,80
2022	A86977790	MERLIN PROPERTIES, SOCIMI, S.A.	ES0105025003	4.546.441.318,50
2022	A28037224	FOMENTO DE CONSTR. Y CONTRATAS S.A.	ES0122060314	4.285.750.250,88
2022	A28027399	INMOBILIARIA COLONIAL SOCIMI, S.A	ES0139140174	4.257.567.375,93
2022	A28157360	BANKINTER,S.A.	ES0113679I37	3.950.516.746,83
2022	A28041283	LABORATORIOS FARMACEUTICOS ROVI, S.A.	ES0157261019	3.678.124.104,00
2022	A08168064	GRUPO CATALANA OCCIDENTE, S.A.	ES0116920333	3.450.000.000,00
2022	A08000143	BANCO DE SABADELL, S.A.	ES0113860A34	3.381.805.785,30
2022	A28011153	ZARDOYA OTIS, S.A.	ES0184933812	3.316.773.392,55
2022	A20014452	CIE AUTOMOTIVE, S.A.	ES0105630315	3.093.162.000,00
2022	A28060903	CORPORACION FINANCIERA ALBA, S.A.	ES0117160111	2.842.112.000,00
2022	A28250777	ACERINOX, S.A.	ES0132105018	2.714.931.046,76
2022	A31065501	VISCOFAN, S.A.	ES0184262212	2.627.250.000,00
2022	A47412333	EBRO FOODS, S.A.	ES0112501012	2.603.402.432,64
2022	A01004324	VIDRALA S.A.	ES0183746314	2.441.028.401,40
2022	A48943864	GESTAMP AUTOMOCION, S.A.	ES0105223004	2.270.979.664,56
2022	A87008579	CIA. DE DIST. INTEG. LOGISTA HOLDINGS	ES0105027009	2.195.685.000,00
2022	A93139053	UNICAJA BANCO, S.A.	ES0180907000	2.131.831.283,64
2022	A83511501	SOLARIA ENERGIA Y MEDIO AMBIENTE, S.A.	ES0165386014	2.093.551.927,38
2022	A58869389	ALMIRALL, S.A.	ES0157097017	1.929.005.085,46
2022	A28599033	INDRA SISTEMAS, S.A., SERIE A	ES0118594417	1.801.874.900,40
2022	A80871031	LINEA DIRECTA ASEGURADORA, S.A., COMPAÑIA DE S	ES0105546008	1.671.808.266,24
2022	A28027944	NH HOTEL GROUP, S.A.	ES0161560018	1.348.632.848,65