



Medidas internacionales de la reforma fiscal en Estados Unidos

Ramón Mullerat

Socio.

PwC Tax & Legal Services. Madrid

Carlos Concha

Socio.

PwC Tax & Legal Services, Spanish Desk. Nueva York

Extracto

Este trabajo analiza los cambios más importantes de la reforma fiscal que Estados Unidos aprobó en diciembre del año 2017, con especial atención a aquellos que pueden tener un mayor impacto para las empresas extranjeras con operaciones en Estados Unidos.

Palabras clave: Estados Unidos; reforma fiscal; fiscalidad internacional; GILTI; transparencia fiscal internacional; tributación sobre beneficios acumulados; FDII; *patent box*; BEAT; anti-híbridos.

Fecha de entrada: 08-10-2018 / Fecha de aceptación: 14-11-2018

International measures of the US tax reform

Abstract

This work analyzes the most important changes of the tax reform that the United States approved on December 2017, making special emphasis on those changes that may have a greater impact on foreign companies with operations in the United States.

Keywords: United States; tax reform; international taxation; GILTI; international tax transparency; taxation on accumulated earnings; FDII; patent box; BEAT; anti-hybrids.

Cómo citar/citation: Mullerat, R. y Concha, C. (2019). Medidas internacionales de la reforma fiscal en Estados Unidos. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 431, 121-146.



Sumario

1. Introducción
2. Análisis de la reforma fiscal
 - 2.1. Tipo impositivo
 - 2.2. Amortización de activos
 - 2.3. Gastos financieros
 - 2.4. Bases imponible negativas
 - 2.5. Normas antihíbridos
 - 2.6. Gravamen adicional sobre pagos a entidades vinculadas extranjeras (BEAT)
 - 2.7. Reglas de atribución
 - 2.8. Venta de activos por no residentes
 - 2.8.1. Nueva retención en la venta de inmuebles
 - 2.8.2. Impuesto por la venta de intereses en un *partnership*
 - 2.9. Exención sobre dividendos
 - 2.10. Transparencia fiscal internacional
 - 2.10.1. Impuesto extraordinario sobre repatriación presunta (*toll charge*)
 - 2.10.2. Impuesto sobre ingresos derivados de intangibles sujetos a una baja tributación (GILTI)
 - 2.10.3. Dedución por ingresos de fuente extranjera derivados de intangibles (FDII)
 - 2.11. Pequeñas y medianas empresas
 - 2.12. Implicaciones contables
 - 2.13. Otras reformas
 - 2.14. Personas físicas
 - 2.14.1. Impuesto sobre la renta
 - 2.14.2. Impuesto sobre sucesiones y donaciones
 - 2.15. Entidades sin ánimo de lucro
 - 2.16. Próximos pasos
 - 2.16.1. Desarrollo reglamentario
 - 2.16.2. Correcciones técnicas
3. Conclusión

1. Introducción

El 22 de diciembre de 2017, el presidente Trump promulgó el proyecto de ley que dos días antes había aprobado el Congreso americano (*Tax Cuts and Jobs Act of 2017* o TCJA). La reforma fiscal tiene efectos para los periodos impositivos que finalicen con posterioridad al 31 de diciembre de 2017.

Esta reforma fiscal constituye el cambio más importante al Código Tributario desde que el presidente Ronald Reagan promulgó la Ley de reforma fiscal hace ya más de 30 años, en 1986. Entre otras medidas, la reforma reduce el tipo impositivo sobre sociedades de manera significativa y modifica las normas en materia de fiscalidad internacional. En este sentido, los dividendos de fuente extranjera pasan a estar sujetos a un sistema territorial y, por tanto, exentos de tributación, por lo que también se elimina el crédito fiscal por el impuesto subyacente. Asimismo, se introduce también un impuesto de transición para los beneficios acumulados por filiales extranjeras y se modifica la normativa sobre transparencia fiscal internacional, incluyendo una nueva categoría de renta pasiva para los ingresos derivados de intangibles sujetos a una baja tributación (*global intangible low-taxed income* o GILTI). También se incorpora un régimen especial para los ingresos de fuente extranjera derivados de intangibles (*foreign-derived intangible income* o FDII). Todas estas modificaciones impactan de forma sustancial a las empresas estadounidenses con operaciones en el exterior y estas están ya respondiendo para adaptar sus estructuras societarias a la nueva normativa.

Por otra parte, la reforma fiscal contiene también medidas importantes que pueden afectar, en mayor o menor medida, a las empresas extranjeras que operan en EE. UU. Así, por ejemplo, se ha introducido el denominado impuesto contra la erosión de la base imponible y la elusión fiscal (*base erosion and anti-avoidance tax* o BEAT), que gravará de forma incremental los pagos transfronterizos a entidades vinculadas.

Dado que el partido republicano cuenta con una ajustada mayoría en el Senado (51 de los 100 senadores) y las leyes de índole fiscal requieren el voto favorable de al menos 60 senadores, la reforma hubo de tramitarse bajo el procedimiento de reconciliación presupuestaria. Este procedimiento permitió al Senado la aprobación por mayoría simple, pero a cambio de restringir el ámbito de aplicación temporal de algunas de las medidas con el objetivo de limitar el impacto de la reforma fiscal sobre el déficit público. Es por esto que algunas disposiciones aprobadas, especialmente las que atañen a personas físicas, tienen una vigencia temporal limitada, si bien ya se está empezando a hablar de una segunda re-

forma fiscal que, entre otras medidas, podría dar carácter indefinido a las medidas fiscales temporales aprobadas en diciembre de 2017.

Este trabajo analiza los cambios más importantes de la reforma fiscal, con especial atención a aquellos que pueden tener un mayor impacto para las empresas extranjeras con operaciones en EE. UU.

2. Análisis de la reforma fiscal

2.1. Tipo impositivo

La reforma fiscal rebaja el tipo impositivo federal para sociedades del 35 al 21 % para los ejercicios que se inicien después del 31 de diciembre de 2017. Este tipo impositivo es ligeramente superior al 20 % que se incluía en la propuesta de reforma de la Cámara de Representantes o al 15 % que propuso el entonces candidato Trump en 2016, pero se trata, en cualquier caso, de una rebaja histórica ya que, con anterioridad a la TCJA, EE. UU. tenía un tipo impositivo efectivo del 38,9 % cuando se combinaba el tipo federal con el tipo medio del impuesto estatal sobre sociedades, mientras que ahora se sitúa en el entorno del 25 %, ligeramente por encima del promedio de los países de la OCDE.

Los contribuyentes con un ejercicio fiscal distinto del año natural o calendario deberán aplicar un tipo de gravamen promedio en el ejercicio fiscal a caballo de la reforma. Así, si un contribuyente cierra el ejercicio el 30 de septiembre, primero deberá dividir entre 12 la base imponible del ejercicio iniciado el 1 de octubre de 2017 y finalizado el 30 de septiembre de 2018 y luego aplicar el tipo del 35 % sobre la base imponible de los primeros tres meses y el 21 % sobre la base imponible de los nueve meses restantes.

Asimismo, la reforma fiscal elimina para las sociedades el impuesto sobre sociedades alternativo (*alternative minimum tax* o AMT) del 20 % a partir de 2018. El AMT pagado constituía un crédito fiscal contra el impuesto ordinario en años posteriores. Con la eliminación del AMT, se abre la posibilidad a las empresas de que puedan solicitar un reembolso del 50 % del AMT pendiente de compensar durante los ejercicios 2018, 2019 y 2020 en la medida en la que la cantidad pendiente de compensar exceda del impuesto ordinario a pagar en dichos ejercicios. A partir de 2021 cualquier crédito fiscal pendiente de compensar podrá ser reembolsado en su totalidad.

2.2. Amortización de activos

La reforma fiscal modifica la Sección 168(k) del Código Tributario permitiendo a las empresas optar por deducir de forma inmediata el 100 % del coste de adquisición de ciertos

bienes amortizables, siempre que la compra y su puesta en servicio tengan lugar entre el 28 de septiembre de 2017 y el 31 de diciembre de 2022. El porcentaje se reducirá al 80 %, 60 %, 40 % y 20 % para los activos adquiridos en 2023, 2024, 2025 y 2026, respectivamente. La nueva norma no sustituye a las reglas de amortización vigentes hasta la fecha, por lo que los contribuyentes que así lo deseen podrán seguir amortizando los activos de forma lineal o por el método de porcentaje constante.

Asimismo, la reforma fiscal amplía el tipo de activos cuyo coste de adquisición puede ser inmediatamente deducido eliminando el requisito de que el activo sea nuevo, siendo suficiente con que sea nuevo para el contribuyente, es decir, que se haya adquirido dentro del periodo temporal antes señalado. Quedan excluidos de este incentivo los bienes adquiridos por parte de ciertas compañías eléctricas reguladas pero, por otro lado, se expande el ámbito objetivo de la norma a determinados bienes adquiridos para la producción de obras de teatro, películas de cine y programas de televisión.

Dado que muchos estados no se van a adherir a la Sección 168(k) en sus legislaciones tributarias, se producirán mayores diferencias que hasta la fecha entre las bases imponibles federal y estatal, lo que se traducirá en una mayor complejidad para los contribuyentes.

La reforma fiscal también modifica las normas de amortización relacionadas con mejoras en oficinas, restaurantes y locales, estableciendo un periodo de amortización de 15 años y un régimen de amortización acelerada. También se reduce el periodo de amortización de 40 a 30 años para inmuebles residenciales en alquiler.

Si bien la reforma fiscal mantiene los créditos fiscales por I+D, los gastos de investigación o experimentación (incluido el coste de desarrollo de *software*), que eran deducibles bajo la Sección 174 del Código Tributario, dejarán de serlo a partir de 2021 y pasarán a ser capitalizados y amortizados en un periodo de cinco años. Si la investigación o experimento se hubiera realizado en el extranjero, el periodo de amortización se extiende a 15 años.

2.3. Gastos financieros

Siguiendo la estela del proyecto BEPS, la TCJA limita la deducibilidad de gastos financieros a la suma de los ingresos por intereses más el 30 % de la base imponible ajustada, concepto equivalente al EBITDA hasta 2021 y al EBIT a partir de 2022. Por tanto, a partir de 2022, la base del límite de deducción será menor, ya que a la renta sobre la que se determina el límite del 30 % no se le adicionarán las amortizaciones y deterioros tomados por el contribuyente. El gasto por intereses no deducible como consecuencia de la limitación puede ser objeto de deducción en ejercicios posteriores, pero siempre con sujeción al límite del 30 %.

La limitación contenida en la Sección 163(j) alcanza a todos los intereses pagados, con independencia de que el receptor esté o no vinculado con el contribuyente y de la naturale-

za doméstica o transfronteriza del pago. Se deroga, en consecuencia, la normativa anterior que limitaba la deducción de intereses pagados a personas vinculadas (o relativos a préstamos garantizados por estas) al 50 % de los ingresos netos de la compañía estadounidense. También se ha eliminado el ratio de subcapitalización de 1,5 a 1, que actuaba anteriormente como regla de salvaguarda o *safe harbor*.

Es importante señalar que, a diferencia de los proyectos legislativos, la norma finalmente aprobada no toma en consideración los tests de endeudamiento del grupo a nivel global.

Las nuevas reglas no resultan de aplicación a determinados sectores como compañías eléctricas reguladas, empresas inmobiliarias, compañías agrícolas, concesionarios de automóviles (por los intereses devengados en la compra de vehículos) y empresas de reducida dimensión, es decir, empresas con una media de ingresos brutos anuales durante los últimos tres ejercicios inferior a 25 millones de dólares.

En el caso de sociedades de personas fiscalmente transparentes (*partnerships*), la limitación debe aplicarse a nivel de la entidad, no del socio.

Para grupos en consolidación fiscal, si bien la norma no precisa si la limitación a la deducibilidad de los gastos financieros debe aplicarse de forma individual o si, por el contrario, debe entenderse que el grupo consolidado constituye un solo contribuyente para estos efectos, el *Internal Revenue Service* (IRS) –en línea con el informe explicativo que acompañaba al proyecto de ley– emitió una nota informativa (*notice*) en la que se decanta por la aplicación a nivel consolidado; es más, en el *notice* el IRS se apunta también la posibilidad de incluir a través de un futuro reglamento una regla de «superconsolidación» –similar a la existente en la anterior regulación de la Sección 163(j)–, que llevase a efectuar el cálculo de la limitación de forma agregada para todos los grupos de consolidación fiscal pertenecientes a un mismo grupo mercantil.

El IRS también ha aclarado que los intereses pendientes de ser deducidos bajo la normativa anterior a la reforma fiscal podrán ser objeto de deducción a partir de 2018.

Ejemplo 1. Ejercicios pre-2022

Gastos financieros	250 \$
Ingresos financieros	10 \$





Base imponible	160 \$
+ Gastos financieros	250 \$
- Ingresos financieros	10 \$
+ Bases imponibles negativas	0 \$
+ Depreciación y amortización	100 \$
Base imponible ajustada	500 \$
Limitación deducción ($500 \times 30\% + 10$)	160 \$
A deducir en ejercicios posteriores ($250 - 160$)	90 \$

Ejemplo 2. Ejercicios post-2021

Base imponible	160 \$
+ Gastos financieros	250 \$
- Ingresos financieros	10 \$
+ Bases imponibles negativas	0 \$
Base imponible ajustada	400 \$
Limitación deducción ($400 \times 30\% + 10$)	130 \$
A deducir en ejercicios posteriores ($250 - 130$)	120 \$

2.4. Bases imponibles negativas

Con anterioridad a la reforma fiscal, las bases imponibles negativas podían ser compensadas con las bases imponibles positivas de los dos ejercicios anteriores (lo que se conoce como *carryback*) y de los 20 años posteriores (*carryforward*).

Respecto a las bases imponibles negativas incurridas en los ejercicios que se inicien después de 2017, la reforma fiscal limita el uso de dichas bases imponibles al 80 % del ingreso neto y elimina la posibilidad de compensarlas contra los beneficios de ejercicios anteriores. Por otro lado, la nueva norma también elimina el límite de 20 años, con lo que dicha compensación se podrá realizar sin limitación en el tiempo.

Debe tenerse en cuenta que las normas sobre compensación de bases imponibles negativas en la mayoría de los estados difieren de la normativa federal. Los estados que siguen dicha norma (como Delaware, Missouri y Virginia) deberán determinar si la continúan aplicando. Esta es otra de las áreas en las que se espera que aumente la complejidad para los contribuyentes.

Ejemplo 3

	2017	2018	2019	2020	2021
Base imponible	(100)	(200)	200	100	100
BIN 2017			(100)		
BIN 2018			(60)	(80)	(60)
Base imponible ajustada			40	20	40

2.5. Normas antihíbridos

La reforma fiscal incluye dos nuevas normas antihíbridos. En primer lugar, se expulsa de la nueva exención sobre dividendos de fuente extranjera a aquellos dividendos que tengan la consideración de gasto deducible para la entidad que los distribuye.

Esta norma se complementa con la no deducibilidad de intereses y cánones pagados o devengados a personas vinculadas en el extranjero en la medida en que el pago constituya una transacción híbrida o lo perciba una entidad híbrida y que, por tanto, estos pagos no constituyan un ingreso para el receptor o este tenga derecho a una deducción en relación con dicho ingreso de acuerdo con las normas fiscales del país de residencia del receptor. Una transacción híbrida la constituyen pagos que se consideran intereses o cánones a efectos fiscales federales en EE. UU., pero no así en el país de residencia del receptor. Por otro lado, una entidad híbrida es una entidad tratada como transparente a efectos fiscales federales, pero no en el país de residencia de dicha entidad, o viceversa.

La regulación en materia de pagos híbridos en la TCJA es sucinta pero, a cambio, el Congreso ha concedido al IRS y al Departamento del Tesoro amplia autoridad para que publiquen normas de desarrollo que regulen con mucho mayor detalle esta materia.

2.6. Gravamen adicional sobre pagos a entidades vinculadas extranjeras (BEAT)

Una de las medidas con mayor impacto adverso potencial para multinacionales extranjeras con operaciones en EE. UU. es la introducción de un impuesto adicional sobre pagos que erosionan la base imponible (BEAT). Este gravamen puede impactar especialmente a las entidades estadounidenses que tengan préstamos con o reciban servicios de vinculadas extranjeras, o usen intangibles cuya titularidad corresponda a una empresa extranjera del grupo.

El BEAT se configura esencialmente como un impuesto paralelo al federal de sociedades, para cuyo cómputo no tienen la consideración de gasto deducible determinados pagos realizados a entidades vinculadas fuera de EE. UU. El contribuyente, en la medida en que esté sujeto al BEAT, deberá pagar el mayor de (a) el impuesto federal normal y (b) el BEAT.

Los pagos que dan lugar a la erosión de la base imponible y que, en consecuencia, no son deducibles a efectos del BEAT son, en general, todos los realizados o devengados en favor de una persona extranjera vinculada en la medida en que constituyan un gasto deducible a efectos del impuesto federal. También se incluye la amortización de activos adquiridos a personas extranjeras vinculadas, así como las primas de reaseguro.

Por otro lado, y a diferencia de lo que establecía el proyecto de ley del Senado, los pagos por la compra de mercaderías no se encuentran incluidos dentro del ámbito del BEAT ya que, técnicamente, no constituyen un gasto deducible sino que la legislación fiscal americana los conceptualiza como una partida que reduce los ingresos brutos. Ahora bien, como consecuencia de la introducción del BEAT y de la exclusión de las mercaderías de su ámbito de alcance, cabe esperar que en el futuro cobren mayor relevancia práctica las normas fiscales que determinan qué componentes se incluyen en el coste de adquisición de mercaderías y cuáles deben ser objeto de contabilización separada. Este es uno de los aspectos en los que podrían incidir las normas de desarrollo que el IRS se ha comprometido a publicar próximamente.

Además de las mercaderías, no quedan afectados por el BEAT determinados pagos por prestaciones de servicios. Se trata de aquellos pagos por servicios, generalmente de bajo valor añadido, que, de acuerdo con la normativa fiscal americana, pueden ser facturados sin adicionar un margen al coste de prestación del servicio (*Services Cost Method*, Reglamento 1482-9 del Código Tributario sobre precios de transferencia). Dado que se trata de

un método de valoración específico de la normativa estadounidense, es de esperar que sean relativamente pocos los servicios que reciban sin margen las filiales americanas de grupos multinacionales. En los casos en los que uno de estos servicios de bajo valor añadido se facture con margen, la nueva norma no clarifica si será el importe íntegro del pago o solamente la parte correspondiente al margen la que quedará sujeta al BEAT, siendo esta otra de las cuestiones sobre las que el IRS probablemente se pronuncie por vía reglamentaria.

Sin perjuicio de lo anterior, para el cálculo de la base imponible del BEAT no se toman en cuenta los pagos a personas vinculadas (es decir, serán deducibles para propósitos del BEAT) en la medida que hayan estado sujetos a retención al tipo del 30 % previsto por la normativa interna americana. Cuando se haya aplicado un tipo de retención inferior (por ejemplo, por aplicación de un convenio para evitar la doble imposición), el pago incrementará la base imponible del BEAT en proporción a la reducción de la retención. Es decir, en el supuesto de una empresa estadounidense que satisfaga cánones a su matriz española, quedando estos cánones sujetos a una retención en EE. UU. del 10 % de acuerdo con el convenio de doble imposición vigente entre los dos estados, 2/3 del importe de dichos cánones se considerarán no deducibles a efectos del BEAT.

El BEAT solo resulta de aplicación a empresas con una cifra de ingresos promedio en EE. UU. de al menos 500 millones de dólares anuales durante los tres años anteriores al ejercicio fiscal. Para determinar el umbral de los 500 millones, se toman en consideración de forma agregada los ingresos de todas las empresas estadounidenses del grupo así como los ingresos brutos de las empresas extranjeras de dicho grupo en la medida en que sean atribuibles a una actividad empresarial en EE. UU. (*effectively connected income* o ECI).

Además de dicho umbral de ingresos, se establece también una regla *de minimis* en virtud de la cual el BEAT solo resulta aplicable si al menos un 3 % de los gastos deducibles agregados del grupo en el ejercicio fiscal (2 % en el caso de bancos y agentes de valores) caen dentro de la categoría de pagos a personas extranjeras vinculadas que erosionan la base imponible. Para efectos del BEAT, el umbral de vinculación se establece en el 25 % del voto o valor de las acciones de la entidad.

Si el contribuyente supera los umbrales anteriores de volumen de negocio en EE. UU. y de pagos que erosionan la base imponible, quedará sujeto al BEAT. El tipo de gravamen es el 10 % (5 % en 2018) que se aplica a la base imponible del impuesto sobre sociedades incrementada por (a) los pagos que dan lugar a erosión de la base imponible y (b) el porcentaje de dichos pagos sobre la compensación de bases imponibles negativas (esto es, cuando, para la determinación de la base imponible del impuesto sobre sociedades, el contribuyente ha compensado bases imponibles negativas de ejercicios anteriores, a la hora de calcular la base imponible a efectos del BEAT el contribuyente debe incrementar dicha base imponible por el porcentaje de los pagos que erosionan la base imponible de la base imponible negativa que se compensa). Del importe resultante se detrae la cuota del impuesto sobre sociedades «normal», sin que el resultado pueda ser inferior a cero.

Se observa, como señalábamos antes, que el BEAT actúa como un impuesto mínimo del 10 % sobre una base imponible calculada sin tomar en consideración la mayoría de pagos a personas vinculadas no estadounidenses. El tipo impositivo para bancos y agentes de valores es del 6 % en 2018 y del 11 % a partir de 2019. A partir de 2026, el BEAT se incrementará al 12,5 % (13,5 % para bancos y agentes de valores).

Para calcular la cuota del impuesto sobre sociedades que se deduce de la cuota del BEAT, se deben tomar en consideración los créditos fiscales que se aplique el contribuyente, salvo la totalidad del crédito fiscal por I+D y el 80 % del crédito fiscal para viviendas de protección oficial, del crédito fiscal por la producción de energía renovable, y del crédito fiscal por inversiones en la medida en que se asignen al crédito energético. La no inclusión de estos créditos fiscales se eliminará en 2026 por lo que la deducción en cuota del BEAT será todavía menor.

Dado que el tipo impositivo del BEAT es menor que el del impuesto sobre sociedades y el primero solo se aplica en la medida en que excede del segundo, aquellos contribuyentes con un volumen moderado de pagos BEAT no deberían, en principio, quedar alcanzados por este impuesto mínimo. No obstante, en la medida en que la cuota del impuesto sobre sociedades que se compara con el BEAT es la que resulta después de aplicar créditos fiscales (salvo los que están excluidos), los contribuyentes que minoran de forma significativa su cuota impositiva mediante la aplicación de créditos fiscales podrían acabar pagando el BEAT a pesar de no tener un importe de pagos BEAT relevante (aunque siempre por encima del 3 % de los pagos totales que, como ya se ha apuntado, constituye un umbral mínimo para la aplicación del BEAT).

Ejemplo 4

Base imponible	100 \$
Cuota (100 × 21%)	21 \$
Pagos que erosionan la base imponible	300 \$
Base imponible incrementada (100 + 300)	400 \$
BEAT [(10% × 400) – 21]	19 \$
Cuota total (21 + 19)	40 \$

Los pagos que realice una sociedad estadounidense a su sucursal en el extranjero o a una entidad extranjera inexistente (*disregarded entity*) a efectos fiscales federales no de-

bieran estar sujetos al BEAT. Por tanto, para un grupo multinacional estadounidense puede tener sentido operar en el extranjero a través de una sucursal en lugar de una entidad separada con el fin de evitar el ajuste al alza de la base imponible para efectos del BEAT por los pagos realizados a la sucursal. No obstante, operar en el extranjero a través de una sucursal tiene otras ramificaciones, como el reconocimiento del ingreso de la sucursal en sede de la casa matriz estadounidense al cierre del ejercicio fiscal.

Como ya hemos apuntado anteriormente, es probable que, a resultas de la introducción del BEAT, cobre mayor relevancia en el futuro el análisis sobre la caracterización de los pagos que se realizan a personas vinculadas, especialmente relevante en el caso de transacciones complejas que engloban bienes y servicios. En ciertos casos, este análisis puede llevar a una desagregación del pago en varios conceptos, como cánones, servicios y mercancías, para minimizar el impacto del BEAT.

Asimismo, los contribuyentes potencialmente sujetos al BEAT deberán considerar y cuantificar la interacción de otras medidas introducidas por la TCJA, como el GILTI (que analizaremos más adelante) y la nueva limitación a la deducibilidad de gastos financieros, con el BEAT. Por ejemplo, a la hora de recalcular la base imponible para efectos del BEAT, se ha introducido una regla de coordinación en virtud de la cual la limitación a la deducibilidad de gastos financieros se aplica primero a los satisfechos a personas no vinculadas.

Entre los tipos de transacciones que habrá que clarificar si erosionan la base imponible a efectos del BEAT se encuentran los pagos para el desarrollo de intangibles bajo la modalidad del *cost sharing* ya que, de acuerdo con el Reglamento 1482-7 del Código Tributario, los pagos se consideran un reembolso del coste de desarrollo del intangible que realiza el receptor del pago y forman parte del coste del intangible para el pagador. Asimismo, cuando los pagos se netean, se espera que el IRS arroje luz sobre si solo se deberá tomar en cuenta el pago neto a efectos del BEAT o si, por el contrario, se deberá considerar el monto bruto hipotético que ambas partes se pagan mutuamente. También requerirán un análisis especial aquellas situaciones en las que la entidad estadounidense efectúa pagos a una vinculada extranjera en calidad de agente y que, por tanto, no declara ingresos y gastos respecto a pagos que recibe y hace en nombre y por cuenta de su principal (por ejemplo, cuando dicha entidad estadounidense actúa como cámara de compensación).

Otro de los aspectos que deberán ser objeto de desarrollo reglamentario es el relativo a los pagos que se realicen a o por una entidad estadounidense (por ejemplo, una LLC) que sea tratada como un *partnership* a efectos fiscales federales. Por ejemplo, si una LLC transparente a efectos fiscales con socios estadounidenses realiza un pago a una entidad vinculada extranjera, ¿se debe atribuir dicho pago a los socios? Probablemente sí, ya que son los socios los que podrán deducirse el pago. Los pagos que realice una sociedad estadounidense a un *partnership* estadounidense controlado por dos filiales extranjeras que, a su vez, son controladas por la sociedad estadounidense, ¿deberían estar sujetos al BEAT? Probablemente no, ya que el *partnership* estadounidense es una persona cons-

tituida en EE. UU. y el BEAT solo se aplica respecto a pagos realizados a personas constituidas en el extranjero.

Señalar, por último, que el BEAT ha recibido críticas en otras jurisdicciones (España entre ellas) en cuanto que pudiera ser contrario al principio de no discriminación que contienen los convenios para evitar la doble tributación firmados por EE. UU. al penalizar deducciones sobre la base de la nacionalidad o residencia del receptor del pago. También podría entrar en conflicto con el artículo sobre beneficios empresariales que contienen los convenios ya que, indirectamente, grava los beneficios empresariales del receptor del pago, los cuales no debieran estar sujetos a tributación en EE. UU. salvo que sean atribuibles a un establecimiento permanente de dicho receptor en EE. UU.

2.7. Reglas de atribución

Otro de los aspectos que ha sido objeto de modificación por parte de la TCJA es el relativo a las reglas de atribución de participaciones para la aplicación de las normas de transparencia fiscal internacional. La Sección 958(b) del Código Tributario gobierna la atribución de titularidad sobre acciones de una sociedad extranjera a una sociedad estadounidense a efectos de determinar si la primera está controlada por la segunda, es decir, constituye una *controlled foreign corporation* o CFC y, por consiguiente, aplicarle las normas de transparencia fiscal internacional. Además de los casos más habituales de participación directa e indirecta, si un accionista posee al menos un 50 % de las acciones de una sociedad estadounidense, las participaciones que este accionista posea en otras sociedades también son atribuidas a la sociedad estadounidense. No obstante, con anterioridad a la reforma, la Sección 958(b)(4) del Código Tributario no aplicaba esta atribución presunta cuando el accionista de la sociedad estadounidense era extranjero. Esta excepción evitaba que las filiales no estadounidenses de grupos extranjeros constituyeran CFC de la sociedad estadounidense cuando dicha sociedad no participa, directa o indirectamente, en el capital de la CFC. Sin embargo, la reforma elimina esta Sección 958(b)(4) y, en consecuencia, todas las filiales no estadounidenses de un grupo multinacional –con la única excepción de la matriz última del grupo– pasan a considerarse CFC de la filial estadounidense aunque esta no participe ni directa ni indirectamente en el accionariado de dichas filiales no estadounidenses.

La clasificación de la sociedad extranjera como CFC no implica la atribución de rentas a la sociedad estadounidense, ya que para atribuir rentas se requiere que la sociedad estadounidense participe directa o indirectamente en el capital de la sociedad extranjera. No obstante, las nuevas normas de atribución presunta implicarían para la filial estadounidense la obligación de presentar declaraciones informativas incluyendo información de negocio relativa a cada una de aquellas filiales extranjeras cuyo control se atribuye de forma presunta a la filial estadounidense. Esta obligación supondría un incremento notable de la carga

administrativa para los grupos extranjeros con presencia en EE. UU. y no presentar estas declaraciones informativas podría acarrear sanciones de hasta 10.000 dólares por cada filial extranjera no reportada. Afortunadamente, el pasado enero el Tesoro y el IRS emitieron una notificación anunciando que estas obligaciones formales no serán aplicables en la medida en que la sociedad estadounidense no participe, directa o indirectamente, en el capital de la sociedad extranjera.

2.8. Venta de activos por no residentes

2.8.1. Nueva retención en la venta de inmuebles

El producto de la venta por parte de un extranjero de un inmueble ubicado en EE. UU. está sujeto a retención a un tipo del 15 %, aunque esta retención podía llegar al 35 % en algunos casos con la normativa anterior. Por ejemplo, la distribución por parte de una sociedad extranjera a un accionista extranjero estaba sujeta a esta retención del 35 % cuando dicha distribución provenía de una ganancia en la venta de inmuebles en EE. UU. Esta retención incrementada se aplicaba también a ciertas distribuciones realizadas por sociedades de inversión reguladas y por fideicomisos de inversión inmobiliaria que se entiende que provienen de ganancias generadas en la venta de activos inmobiliarios estadounidenses. En estos casos, sin embargo, la retención se aplicaba sobre el monto de la ganancia patrimonial, no sobre el producto de la venta. La reforma fiscal reduce el tipo de retención del 35 % al 21 % para las transacciones mencionadas así como para las distribuciones realizadas por *partnerships* y fideicomisos estadounidenses en favor de extranjeros que tengan su origen en la venta de inmuebles ubicados en EE. UU.

2.8.2. Impuesto por la venta de intereses en un *partnership*

En julio de 2017, el Tribunal Fiscal falló que la venta de la participación en un *partnership* con un negocio en EE. UU. por parte de un socio extranjero generaba renta de fuente extranjera y, en consecuencia, la ganancia ocasionada en dicha transmisión no estaba sujeta a la retención en la fuente sobre el precio de venta atribuible al negocio estadounidense que establece la Sección 1446(f) del Código Tributario. La sentencia contradecía la posición del IRS, reflejada en la Consulta 91-32, que establecía que la venta de una participación en un *partnership* por parte de un socio extranjero estaba sujeta a tributación en EE. UU. en la medida en que la plusvalía que generase la venta fuera atribuible a activos del *partnership* utilizados en un negocio en dicho país.

La reforma fiscal eleva a rango de ley la posición administrativa cuestionada por el tribunal, estableciendo como un nuevo hecho gravable la venta por parte de un socio extranjero, ya sea una persona física o jurídica, de su participación en un *partnership*, si dicho socio

hubiera generado ingresos relacionados con un negocio en EE. UU. (ECI) de haber sido el *partnership* el que hubiera vendido sus activos a valor de mercado y atribuido la ganancia o pérdida a sus socios. Por tanto, la nueva norma se aplica al socio extranjero que tiene una participación directa o indirecta en un *partnership* que, a su vez, tiene un negocio en EE. UU. El *partnership* puede ser estadounidense o extranjero, e incluye también a las LLC estadounidenses transparentes a efectos fiscales federales.

Si entre los activos del *partnership* se incluyen inmuebles en EE. UU., el socio extranjero podrá deducir de su ECI (que debe determinarse por aplicación de la nueva norma) el ingreso que ya está sujeto a tributación por aplicación de la normativa FIRPTA y que ya existía con anterioridad a la reforma fiscal.

La reforma exige al adquirente de la participación en el *partnership* retener un 10 % del producto de la venta en la medida en que el socio haya generado una plusvalía y esta sea considerada como ECI. No obstante, la nueva norma permite al socio extranjero o al adquirente solicitar al secretario del Tesoro que establezca una retención a un tipo impositivo menor siempre que esto no ponga en riesgo la recaudación del impuesto sobre la plusvalía. Por tanto, cualquier persona que adquiriera una participación en un *partnership* deberá determinar si la venta genera una plusvalía para el vendedor, si dicha plusvalía (o parte de ella) constituye ECI para el vendedor, y si este es extranjero. En ese caso, el adquirente deberá retener un 10 % sobre el producto de la venta. Si el vendedor no es extranjero, deberá acreditarlo al adquirente mediante una declaración jurada.

Por otro lado, si el adquirente no retiene el impuesto, la nueva norma establece que cuando el *partnership* realice distribuciones a sus socios, deberá retener una cantidad equivalente al impuesto no retenido e ingresarlo al Tesoro estadounidense.

El 29 de diciembre de 2017, el IRS publicó la Notificación 2018-19 anunciando que suspendía la implementación de la Sección 1446(f) hasta que se publique un nuevo reglamento sobre la materia en la medida en que el *partnership* sea una entidad cotizada. El IRS ha solicitado comentarios a los contribuyentes sobre si dicha suspensión debiera alcanzar también a *partnerships* no cotizados.

2.9. Exención sobre dividendos

Antes de la reforma, la normativa estadounidense ya permitía una exención sobre los dividendos de fuente interna, exención que tiene carácter total o parcial en función de la participación que tenga el accionista en la sociedad que reparte el dividendo. Así, la exención es del 100 % cuando el accionista es titular de más del 80 % de dichas acciones. Si el porcentaje de participación era inferior al 80 % pero superior al 20 %, la exención era equivalente al 80 % del dividendo, mientras que si dicho porcentaje era del 20 % o menos, la exención se limitaba al 70 % del dividendo. La reforma mantiene los umbrales de tenencia

accionarial pero reduce los porcentajes de exención del 80 % y del 70 % al 65 % y 50 %, respectivamente, a partir de 2018. La reducción tiene por objeto mantener el nivel de tributación efectiva del socio sobre dichos dividendos, habida cuenta de la reducción del tipo de gravamen desde el 35 % al 21 %.

Por lo que se refiere a los dividendos de fuente extranjera, estos estaban anteriormente sujetos a tributación en EE. UU. de forma plena, si bien el accionista podía tomar un crédito fiscal por los impuestos extranjeros (incluido el subyacente) que hubieran gravado el dividendo distribuido. La TCJA introduce una exención del 100 % sobre los dividendos procedentes del exterior que se distribuyan a partir de 2018 a sociedades estadounidenses, siempre que no sean atribuibles a un establecimiento permanente en EE. UU. ni provengan de filiales estadounidenses en la que la sociedad extranjera posea más del 80 % de las acciones. La exención requiere ser titular de al menos un 10 % de la filial extranjera y haber ostentado dicha participación durante más de 365 días durante el periodo de 731 días iniciado 365 días antes de la fecha de pago del dividendo. La reforma elimina, en consecuencia, la Sección 902 del Código Tributario que establecía la posibilidad de utilizar como crédito fiscal el impuesto subyacente sobre los beneficios con cargo a los cuales se distribuía el dividendo.

Como ya se ha señalado, y en línea con la acción 2 de BEPS, la reforma excluye los dividendos híbridos de la exención. Es decir, el dividendo procedente del exterior no tendrá derecho a la exención en EE. UU. en la medida en que la filial que distribuye ese dividendo obtiene una deducción o cualquier otro beneficio fiscal en el extranjero respecto a dicha distribución. Asimismo, si una filial extranjera recibe un dividendo híbrido de otra filial extranjera, dicho dividendo constituirá una renta pasiva a efectos fiscales estadounidenses y, por tanto, sujeta a tributación inmediata en sede de la sociedad estadounidense por aplicación de las normas de transparencia fiscal internacional.

Solo a efectos de determinar la pérdida en una futura venta de la filial extranjera, los dividendos recibidos que se hubieran beneficiado de la exención disminuirán el coste fiscal que la sociedad estadounidense tiene en dicha filial.

2.10. Transparencia fiscal internacional

2.10.1. Impuesto extraordinario sobre repatriación presunta (*toll charge*)

Como contrapartida a la exención sobre dividendos provenientes del exterior, la reforma fiscal modifica la Sección 965 del Código Tributario estableciendo un impuesto extraordinario sobre todos los beneficios no distribuidos por filiales extranjeras de compañías estadounidenses. El impuesto grava las reservas no distribuidas por las filiales extranjeras y generadas desde 1986, incluso durante ejercicios en los que la sociedad estadounidense no era accionista, hasta el último ejercicio fiscal que se haya iniciado con anterioridad al

1 de enero de 2018, por lo que los grupos estadounidenses con ejercicio fiscal coincidente con el año natural ya han tenido que incluir el *toll charge* en la declaración correspondiente al año 2017.

En este sentido, por filial extranjera se entiende toda sociedad en la que el accionista estadounidense es titular, directa o indirectamente, de al menos el 10 % de los derechos de voto. Del cómputo de la renta sujeta a este gravamen extraordinario se deben excluir los ingresos atribuibles a un establecimiento permanente en EE. UU., los ingresos que ya han estado gravados en EE. UU. de acuerdo con las normas de transparencia fiscal internacional y las pérdidas acumuladas en filiales extranjeras. El nuevo impuesto se aplica con independencia de que se produzca una repatriación efectiva de estas reservas acumuladas en el exterior.

El tipo impositivo de este impuesto de repatriación presunta varía en función de la naturaleza de los activos en que se hallen invertidas las reservas acumuladas. En este sentido, el contribuyente deberá pagar un impuesto del 15,5 % sobre los ingresos no distribuidos mantenidos en efectivo y otros activos líquidos equivalentes (cuentas por cobrar, bonos, certificados de depósito, etc.), mientras que el resto de activos están sujetos a un impuesto del 8 %. Estos tipos impositivos son ligeramente superiores a los contemplados inicialmente en los proyectos de ley tanto de la Cámara de Representantes como del Senado, a consecuencia de los ajustes que fueron necesarios para cumplir con los límites de endeudamiento impuestos por el procedimiento de reconciliación presupuestaria utilizado para aprobar la TCJA.

La norma requiere que el cómputo de las reservas acumuladas se haga con fecha 2 de noviembre (día en que se hizo público el proyecto de ley) y 31 de diciembre de 2017, aplicándose el impuesto sobre la mayor de las dos cantidades resultantes.

Contra el impuesto de repatriación presunta el contribuyente estadounidense tiene derecho a acreditar los impuestos extranjeros que hayan gravado las reservas sujetas, aunque limitando dicha compensación al 44,3 % del crédito fiscal para la repatriación presunta de los activos en efectivo y al 22,9 % del crédito fiscal para el resto de ingresos (estos porcentajes resultan de dividir los tipos del 15,5 % y 8 %, respectivamente, entre el tipo de gravamen anterior del 35 % al que hubieran estado sometidas estas rentas de haber sido efectivamente distribuidas con carácter anterior a la reforma fiscal). La TJCA permite al contribuyente fraccionar, sin intereses, el pago de este impuesto extraordinario en un plazo de ocho años (8 % durante los primeros cinco años, 15 % en el sexto, 20 % en el séptimo y 25 % en el octavo año). En cualquier caso, las empresas estadounidenses afectadas por esta norma deberán analizar también el impacto fiscal a nivel estatal, ya que algunos estados no conceden una exención o deducción para las repatriaciones de ingresos procedentes del exterior.

Este impuesto extraordinario no afecta a filiales estadounidenses de grupos extranjeros salvo a aquellas que participen, a su vez, en otras filiales extranjeras.

2.10.2. Impuesto sobre ingresos derivados de intangibles sujetos a una baja tributación (GILTI)

Con el fin de asegurar que ciertos ingresos obtenidos por filiales en el exterior queden sujetos a una tributación mínima, la reforma introduce el concepto de renta global derivada de intangibles y sujeta a baja tributación (*global intangible low-taxed income* o GILTI) y la somete a tributación en EE. UU. A pesar del nombre, esta inclusión como ingreso gravable no se limita únicamente a las rentas derivadas de la explotación de intangibles que han estado sujetas a baja tributación en el extranjero. En realidad, bajo la figura del GILTI, todos los ingresos netos de una CFC que excedan de un retorno rutinario sobre inversiones en activos tangibles amortizables y que no hayan estado sujetos a un impuesto extranjero mínimo generan una tributación adicional en EE. UU.

La fórmula de cálculo del GILTI es compleja y mecánica y requiere que el contribuyente determine en primer lugar los ingresos netos –antes de impuestos– de todas sus CFC de forma agregada (*net CFC tested income*). De esta cantidad se deducen los ingresos netos presuntos de bienes tangibles. Este ingreso neto presunto es el retorno rutinario (10 %) sobre el coste de adquisición fiscal de los activos empresariales elegibles (*qualified business asset investment* o QBAI) de las CFC con ciertos ajustes.

Esta cantidad, que representa los ingresos presuntamente derivados de los activos intangibles de las CFC, reducida en un 50 %, constituye el ingreso GILTI gravable al tipo general del 21 %.

Contra el impuesto estadounidense a pagar por el ingreso GILTI, el contribuyente puede usar como crédito fiscal el 80 % de los impuestos extranjeros que han gravado los ingresos netos sujetos a GILTI. El cálculo del GILTI se hace año a año, por lo que cuando los impuestos extranjeros son mayores que el impuesto estadounidense, este exceso no puede ser aprovechado en ejercicios posteriores.

Ejemplo 5

Ingresos (<i>royalties</i>) de CFC	600 \$
Gastos de CFC	150 \$



►

Ingreso neto de CFC	450 \$
Impuesto de CFC	5 %
QBAI (asumimos que es cero)	0 \$
Ingreso por GILTI (450 × 50 %)	225 \$
Impuesto en EE. UU. (225 × 21 %)	47,25 \$
Crédito fiscal [(450 × 50 %) × 8 %]	18 \$
Impuesto en EE. UU. (47,25 – 18)	29,25 \$

2.10.3. Dedución por ingresos de fuente extranjera derivados de intangibles (FDII)

El FDII representa el reverso de la moneda del GILTI y viene a ser un *patent box* que se aplica a los ingresos netos obtenidos por el contribuyente americano derivados de la venta de bienes y servicios a personas no vinculadas ubicadas en el extranjero, después de deducir los gastos relacionados con dichos ingresos y un retorno rutinario sobre los activos tangibles. Estos ingresos netos tienen derecho a una reducción del 37,5 %, si bien a partir de 2026 se verá disminuida hasta el 21,875 % (a su vez la reducción del 50 % para los ingresos GILTI pasará a ser del 37,5 %).

Cuando se combinan los efectos del FDII y del GILTI, el resultado es que el contribuyente estadounidense queda sujeto a un gravamen a un tipo reducido sobre todos los beneficios derivados de las ventas de bienes y servicios a clientes del exterior, independientemente de que dichas ventas las realice directamente el contribuyente o indirectamente a través de sus participadas en el extranjero. La combinación de estas deducciones es un arma de doble filo: si el contribuyente estadounidense explota propiedad intelectual desde el exterior a través de CFC, el retorno de esa actividad estará sujeto a tributación a un tipo impositivo mínimo del 10,5 % (si esta tributación mínima no se alcanza en el extranjero se complementará en EE. UU. por medio del GILTI). Si, por otro lado, esta actividad de explotación se realiza directamente desde EE. UU., la reducción de ingresos en un 37,5 % como consecuencia del FDII representa un impuesto efectivo del 13,125 %. Con estas medidas se busca, en definitiva, reducir el incentivo fiscal para que los grupos estadounidenses mantengan sus activos intangibles fuera de EE. UU.

**Ejemplo 6**

USCo:	
Ventas EE. UU.	1.000 \$
Ventas extranjero	350 \$
Royalty de ForCo	600 \$
Opex	150 \$
QBAI	1.000 \$
ForCo: Ventas extranjero	
Royalty a USCo	600 \$
Costes con terceros	1.500 \$
QBAI	4.000 \$
Tipo impositivo	30 %
Ingresos (1.000 + 350 + 600 - 150)	1.800 \$
Ingreso presunto intangibles [1.800 - (1.000 × 10%)]	1.700 \$
Deducción ventas extranjero [950 - (950/1.950) × 150]	876,92 \$
FDII [1.700 × (876,92/1.800)]	828 \$
Deducción por FDII (828 × 37,5%)	311 \$
Beneficio de la deducción por FDII (311 × 21%)	65,22 \$

2.11. Pequeñas y medianas empresas

La reforma fiscal mantiene la posibilidad que establecía la Sección 179 del Código Tributario de deducir totalmente el coste de adquisición de ciertos bienes en el año de adquisición. No obstante, la nueva redacción de esta disposición incrementa tanto el límite anual del gasto de 500.000 a 1 millón de dólares como el límite máximo que una empresa puede invertir en la compra de equipo de 2,030 millones a 2,5 millones de dólares. Estas cantidades se ajustarán anualmente por inflación.

Hasta 2017 las empresas que tenían una cifra de negocios promedio inferior a 5 millones de dólares durante los tres ejercicios anteriores podían aplicar el criterio de caja para determinar su base imponible. La reforma fiscal incrementa el límite de la cifra de negocios a 25 millones. Asimismo, las empresas cuya producción, compra o venta de mercancías constituya un factor material en la generación de ingresos ya no estarán obligadas a usar el método de inventario como método para contabilizarlo ni estar sujetas al método del devengo siempre que cumplan con el límite de cifra de negocios de 25 millones indicado anteriormente.

Los fabricantes de bienes muebles, constructoras de inmuebles y promotores inmobiliarios estaban sujetos a unas normas uniformes de capitalización que requerían la capitalización de ciertos costes directos e indirectos. Con anterioridad a la reforma, estas normas no se aplicaban a contribuyentes dedicados a la compraventa de bienes muebles en la medida en que su cifra de negocios media anual durante los últimos tres años no excediera los 10 millones de dólares pero sí a los fabricantes de bienes muebles, a constructoras de inmuebles y a promotores inmobiliarios. La reforma amplía la excepción a las normas uniformes de capitalización a todas estas empresas e incrementa la cifra de negocios media anual de los tres ejercicios anteriores a 25 millones de dólares.

En términos generales, el ingreso sujeto a tributación en contratos a largo plazo debía determinarse de forma obligatoria de acuerdo con el método del grado de avance del proyecto. Con anterioridad a la reforma fiscal, existía una excepción a la norma para contratos de construcción con una duración inferior a dos años y en la medida en que la cifra de negocios media anual del contribuyente durante los últimos tres ejercicios no hubiera excedido de 10 millones de dólares. La reforma fiscal incrementa este límite a 25 millones de dólares. Estos contribuyentes tendrán ahora la posibilidad de determinar sus ingresos de acuerdo con las normas contables que les sean de aplicación, lo que en algunos casos permitirá diferir el reconocimiento de ingresos hasta la finalización del contrato.

Por otro lado, la reforma fiscal establece que, a más tardar, los ingresos reflejados en los estados financieros de la empresa también deberán reconocerse en el mismo ejercicio para efectos fiscales.

2.12. Implicaciones contables

Las normas internacionales de contabilidad requieren que el impacto contable de los cambios en la normativa fiscal se reconozca en el momento en que dicha normativa se encuentre sustancialmente aprobada, independientemente de su entrada en vigor. En general, las leyes estadounidenses se consideran aprobadas cuando las firma el presidente. Por lo tanto, todos los grupos con presencia en EE. UU. están obligados a analizar los efectos que tiene la reforma fiscal en los estados financieros del ejercicio 2017 y en los ejercicios posteriores. Por ejemplo, la reducción del tipo impositivo al 21 % requiere recalcular el monto de los impuestos diferidos. Asimismo, la tributación sobre la repatriación presunta de ingresos retenidos en el exterior desde 1986 y la introducción del BEAT pueden tener un impacto en

la contabilización de los impuestos diferidos así como en los impuestos a pagar en 2017, año en el que tiene lugar la aprobación de la reforma fiscal. Otros cambios, como la limitación o eliminación de deducciones fiscales, también tendrán un impacto en los impuestos diferidos.

2.13. Otras reformas

A continuación, enumeramos otros cambios introducidos por la TCJA:

- Con anterioridad a la reforma, la fuente de ingresos generados por la venta de inventario fabricado en EE. UU. para ser exportado, o fabricado en el extranjero e importado a EE. UU., se determinaba en función del lugar de fabricación y del lugar donde dicho inventario se hubiera vendido. La TCJA modifica esta norma estableciendo que, en los casos de venta de inventario, la fuente de ingresos se sitúa exclusivamente en el país donde se ha fabricado. Este cambio puede dar lugar a doble tributación si se contrasta con normas de otros países que proponen gravar ingresos en función del lugar donde ocurre la venta. Por otro lado, este cambio puede suponer una ventaja porque también se aplica a fabricantes extranjeros que exportaban a EE. UU.; con la norma anterior, estos exportadores debían tributar por parte de la renta en EE. UU. (en ausencia de disposición convencional que previera otra cosa), mientras que ahora la renta queda fuera de la jurisdicción americana.
- La reforma fiscal mantiene los créditos fiscales por actividades de I+D, inversiones en viviendas protegidas, fomento del empleo, así como inversiones en nuevos mercados. También se mantienen los créditos fiscales de la Sección 45 del Código Tributario sobre generación energética, la Sección 48 sobre inversiones en equipos de generación de energía solar y la Sección 43 sobre inversiones petrolíferas. Por otro lado, el crédito fiscal por desarrollo de medicamentos huérfanos se reduce al 25 % de los gastos de ensayos clínicos y se elimina el crédito fiscal para rehabilitación de viviendas. La reforma fiscal también modifica la Sección 174, requiriendo capitalización y amortización de los gastos de investigación y experimentación (incluido el desarrollo de *software*) que se incurran a partir de 2022 durante un periodo de cinco años (o 15 años si el gasto se incurre en el extranjero).

Asimismo, la TCJA crea, con vigencia temporal limitada a los ejercicios 2018 y 2019, un nuevo crédito fiscal para las empresas equivalente al 12,5 % de los salarios pagados a empleados que estén de baja laboral por razones familiares o médicas. También se establece un crédito fiscal temporal equivalente al 0,25 % por cada punto porcentual que el salario pagado a un empleado que esté de baja por cuestiones familiares o médicas exceda del 50 % de su salario anual. La deducción está limitada a un máximo de 12 semanas de baja laboral.

- El diferimiento de impuestos en transacciones que se realicen bajo las reglas específicas para permutas de bienes equivalentes (*like-kind exchanges*) se limita a transacciones inmobiliarias, mientras que con la norma anterior este régimen especial se aplicaba a cualquier bien utilizado por el contribuyente en su negocio.

- Se elimina la Sección 199 del Código Tributario que establecía una deducción del 9 % sobre los ingresos generados por actividades manufactureras llevadas a cabo en EE. UU.
- Los gastos de cabildeo incurridos en relación con la legislación local dejan de ser deducibles a efectos fiscales federales.
- Las multas y otros pagos a entidades gubernamentales como consecuencia de infracciones o incumplimientos legales dejan de ser fiscalmente deducibles. También pasan a ser no deducibles los pagos que se realicen para dar cumplimiento a acuerdos extrajudiciales por acoso o abuso sexual, siempre que estén sujetos a cláusulas de confidencialidad.
- Se modifican algunas disposiciones aplicables a compañías de seguros e instituciones financieras con el fin de incrementar la recaudación.
- Con anterioridad a la reforma fiscal, la Sección 274 del Código Tributario permitía a los empresarios deducir el 50 % de los gastos de membresía y atenciones a clientes que estuvieran directamente relacionados con la actividad empresarial del contribuyente. La reforma fiscal elimina esta deducción, con lo que únicamente los gastos de comidas de negocios siguen siendo fiscalmente deducibles.
- La Sección 162(m) del Código Tributario limitaba a 1 millón de dólares la deducción por la retribución recibida por el CEO y cada uno de los tres directivos cuya mención en el informe anual de empresas cotizadas es obligatoria. Esta limitación se amplía ahora a la retribución obtenida por el director financiero o CFO. Asimismo, a la hora de determinar el monto de la remuneración sujeta a este límite, la TCJA incluye retribución hasta ahora excluida, como la retribución vinculada a objetivos y las comisiones, pero sigue excluyendo las aportaciones a ciertos planes de pensiones. Por último, la reforma amplía el alcance de esta limitación a la deducibilidad de gastos salariales a aquellas empresas que, sin ser cotizadas, emitan valores sujetos a obligaciones de registro o información de acuerdo con la legislación bursátil estadounidense.
- Se introduce una nueva norma mediante la cual los empleados (excepto los altos ejecutivos de la empresa) que reciban acciones de sociedades no cotizadas por haber ejercitado *stock options* o acciones restringidas (*restricted stock units*) pueden optar por diferir durante cinco años la renta gravable que se origina.

2.14. Personas físicas

2.14.1. Impuesto sobre la renta

La reforma fiscal también introduce cambios importantes en relación con la tributación de la renta de las personas físicas residentes en EE. UU. En este sentido el tipo marginal se

reduce del 39,6 % al 37 % y se incrementa el nivel de renta en algunos tramos. Se ajusta al alza de manera considerable la deducción estándar, se elimina la exención personal, se incrementa el crédito fiscal por hijo y se introduce un nuevo crédito fiscal para personas dependientes. La reforma también mantiene el AMT para las personas físicas pero introduce algunos cambios, principalmente un incremento del mínimo exento.

La deducción por intereses pagados en préstamos hipotecarios se ha limitado a préstamos con un principal de hasta 750.000 dólares, mientras que con la normativa anterior el límite se establecía en 1 millón de dólares. Asimismo, la deducción a nivel federal por el pago de impuestos sobre la renta estatales y municipales así como por el impuesto sobre bienes inmuebles se limita a un máximo de 10.000 dólares al año. Se incrementa también la limitación para la deducción de gastos médicos y por las pérdidas por siniestros y se elimina la posibilidad de deducir los pagos por pensiones alimenticias. La reforma fiscal modifica las normas sobre la deducibilidad de donaciones realizadas a entidades sin ánimo de lucro. Asimismo, desaparece la posibilidad de deducir los gastos de mudanza por razones de trabajo, salvo para los miembros de las Fuerzas Armadas.

La mayoría de las nuevas medidas que afectan a personas físicas han tenido que aprobarse con carácter temporal hasta 2025 con el fin de poder cumplir con las limitaciones presupuestarias derivadas del procedimiento legislativo de reconciliación utilizado. No obstante, ya son varias las voces dentro del partido republicano que están proponiendo una segunda reforma fiscal, entre cuyos objetivos estaría el de dotar de carácter permanente estas medidas temporales.

2.14.2. Impuesto sobre sucesiones y donaciones

El impuesto sobre sucesiones y donaciones, que grava a nivel del causante y del donante las herencias y las donaciones a un tipo impositivo del 40 %, sigue en vigor. No obstante, desde 2018 hasta 2025, el mínimo exento se duplica desde los 5,6 millones de dólares hasta los 11,2 millones. Los herederos pueden seguir recibiendo los bienes de la herencia a valor de mercado, es decir, sin que tribute la llamada «plusvalía del muerto». La reforma también mantiene la posibilidad de realizar donaciones anuales de hasta 15.000 dólares por donatario libres del impuesto sobre donaciones.

2.15. Entidades sin ánimo de lucro

Además de las medidas fiscales que, indirectamente, afectan a las entidades sin ánimo de lucro, como la ya mencionada elevación del mínimo exento en el impuesto sobre sucesiones y que podría repercutir en una disminución de los legados a este tipo de entidades (estos legados están exentos del impuesto sobre sucesiones), la reforma fiscal contiene modificaciones al régimen de tributación propio de las entidades sin ánimo de lucro.

Así, se introduce un impuesto especial del 1,4 % sobre los rendimientos de capital mobiliario de colegios privados y universidades que tengan más de 500 alumnos y dotaciones de al menos 500.000 dólares por alumno. Asimismo, la nueva norma establece que las entidades sin ánimo de lucro que retribuyan a ciertos empleados por encima de 1 millón de dólares anuales vía salarios, primas o pagos garantizados (*parachute payments*) estarán sujetas a un gravamen especial del 21 % sobre el exceso. Puesto que estas entidades están exentas del impuesto sobre sociedades, el efecto de este gravamen es equivalente a la limitación a la deducibilidad de gastos salariales ya comentado para empresas cotizadas.

2.16. Próximos pasos

2.16.1. Desarrollo reglamentario

La rapidez en la tramitación parlamentaria de la reforma fiscal ha dado lugar a un buen número de cuestiones sin resolver. Tanto el Tesoro como el IRS están y seguirán estando bajo presión durante los meses venideros para despejar estos interrogantes y asistir a los contribuyentes en la adecuada interpretación y aplicación de la nueva normativa.

De acuerdo con la legislación administrativa estadounidense, los reglamentos de índole tributaria se deben emitir primero con carácter temporal o en borrador para permitir que los contribuyentes tengan la oportunidad de aportar sus comentarios, aunque el Tesoro y el IRS no están obligados a incorporar los comentarios recibidos en el reglamento final. Además, todo reglamento, ya sea temporal, en borrador o definitivo, debe ser previamente aprobado por el subdirector del IRS y por el vicesecretario del Tesoro de Política Fiscal. Por último, los reglamentos definitivos deben ser previamente revisados por la Oficina de Información y Asuntos Regulatorios de la Casa Blanca.

Hasta la fecha la administración ya ha hecho públicos dos borradores de reglamentos (relativos al *toll charge* y a la amortización de activos) y se espera que se publiquen varios más, abarcando cuestiones tales como la limitación de gastos financieros, el GILTI o el BEAT. Estos reglamentos podrían tener incluso efectos retroactivos a la fecha de entrada en vigor de la TCJA.

El IRS también está facultado para emitir consultas (*revenue rulings* y *revenue procedures*) así como notificaciones (*notices*). Dado que el proceso para la publicación de reglamentos puede demorarse meses, incluso más de un año, el IRS suele utilizar la emisión de consultas y notificaciones para interpretar nueva legislación de forma urgente, ya que su publicación no está sujeta a un periodo de consultas previas ni a una revisión por parte de la Casa Blanca. De hecho, el IRS ya ha emitido varias notificaciones en relación con el *toll charge* y la limitación de gastos financieros.

También se espera en un futuro próximo la publicación del *bluebook* por parte del Comité Fiscal del Congreso. Esta publicación, que se lleva a cabo cada vez que el Congreso aprueba una ley tributaria, contiene, para cada disposición, una descripción de la norma anterior, una explicación de la nueva norma y, en muchos casos, una justificación del porqué del cambio.

2.16.2. Correcciones técnicas

Como consecuencia de la celeridad con que se aprobó la TCJA, es un hecho que el texto normativo contiene errores de distinta importancia e incluso discordancias entre la intención del legislador, puesta de manifiesto en los documentos explicativos que acompañaban a los proyectos de ley, y el tenor literal de la norma aprobada. Desde prácticamente el día siguiente a la firma de la ley por el presidente, se ha venido hablando de la necesidad de correcciones técnicas, que solo pueden hacerse efectivas por medio de una nueva ley. A modo de ejemplo, las correcciones técnicas a la reforma fiscal de octubre de 1986 se corrigieron a través de otra ley que se promulgó en 1988.

El problema de una nueva ley que corrija los errores técnicos que contiene el texto de la reforma fiscal de 2017 es que requeriría un acuerdo bipartito entre republicanos y demócratas, ya que las correcciones técnicas a un texto legislativo tributario que, en principio, no tienen un impacto en el presupuesto requieren la mayoría cualificada de 60 votos en el Senado.

A priori no parece fácil, menos aún en año electoral, que los legisladores republicanos puedan contar con el apoyo de senadores demócratas para aprobar correcciones técnicas a una ley que no contó con su apoyo. Lo mismo sucedió, pero a la inversa, con la Ley de Atención Sanitaria Asequible de 2010 (la conocida como *Obamacare*), que se aprobó bajo el mandato del presidente Obama únicamente con los votos demócratas, lo que dificultó reunir el suficiente apoyo de congresistas republicanos para aprobar una ley posterior con correcciones técnicas.

3. Conclusión

La reforma fiscal constituye el cambio legislativo más importante en materia tributaria que ha tenido EE. UU. desde la presidencia de Ronald Reagan en 1986. Aunque el impacto de la reforma será en muchos casos positivo como consecuencia, entre otras modificaciones, de la sustancial reducción de tipos impositivos, la TCJA incluye también varias medidas que buscan compensar la merma recaudatoria derivada de la bajada de tipos y que es previsible que afecten de forma particular a las empresas extranjeras. Nos referimos al impacto de la nueva limitación a la deducibilidad de gastos financieros o al BEAT, entre otras.

Como en todos los procesos de este tipo, hay ganadores y perdedores como consecuencia de la reforma. Los grupos multinacionales con presencia en EE. UU. deberán evaluar el impacto en su caso concreto y adecuar su estrategia empresarial y fiscal a la nueva situación.