

2020 un año de ciencia ficción. La realidad de la empresa en el entorno actual.

(Grupos de empresas y empresas multinacionales. La sucesión de la empresa. Economía global y empresas globales: nuevos paradigmas)

2020 A year for science fiction. The New Business Reality.

(Groups of companies, and Multinational Enterprises. Business Succession Plan. Corporate Power in a Global Economy: New Paradigms)

Dr. Ramón BONELL COLMENERO
Universidad Complutense
rbonell@ucm.es

Resumen: Daremos respuesta a una serie de cuestiones, que ayuden a contextualizar el enfoque del asesoramiento jurídico y tributario en un entorno global, frente a la planificación global, una perspectiva de gestión internacional que integra de manera concisa el análisis del mercado, es decir, la estructura de la industria, y el no mercado, es decir, las fuerzas políticas. Mostrando cómo comprender el impacto de las fuerzas ambientales en la rentabilidad de la empresa, cómo priorizar tanto los riesgos como las oportunidades, cómo analizar las relaciones entre ellos y cómo recomendarles respuestas firmes para maximizar la rentabilidad de las empresas multinacionales.

Abstract: This text provides citizens with an international managerial perspective that concisely integrates both market (i.e., industry structure) and nonmarket (i.e., political forces) analysis. Bonell teaches citizens how to understand the impact of environmental forces on the firm's profitability, how to prioritize both risks and opportunities, how to analyze the relationships among them, and how to recommend firm responses to them to maximize MNE profitability.

Palabras clave: precios, red, tecnología, operaciones, criptomonedas, precios de transferencia, transacciones

Keywords: prices, communication technologies, technology, contracts, cryptocurrencies, transfer prices, operations management.

Sumario:

- I. Introducción.**
- II. Nuevos paradigmas.**
- III. Asesoramiento jurídico y tributario.**
- IV. Planificación y estrategia: fundamentación.**
- V. Sociedades holding.**
- VI. Contratación internacional.**
- VII. Barreras comerciales.**
- VIII. Globalización.**
- IX. Conclusiones.**
- X. Bibliografía.**

Recibido: noviembre 2020.

Aceptado: enero 2021.

I. INTRODUCCIÓN

La “globalización” como fenómeno económico y social. La revolución tecnológica, que se ha acelerado con la pandemia, los acontecimientos se han ido sucediendo, y es por ello, que permite replantearse la deslocalización de los activos empresariales y su riqueza. Pretendo hacer unas reflexiones sobre el impacto del coronavirus en la economía, en el derecho global, con empresas globales, el nuevo paradigma. Antes del COVID 19, ya sufríamos una situación de recesión, de estancamiento económico, sirva de ejemplo el conocer la situación de Cairo en Estados Unidos, y darse una vuelta por la ruta de los centros comerciales cerrados, también en Estados Unidos.

En los últimos veinte años no he hecho otra cosa que dedicarme a la docencia, la investigación, la transferencia del conocimiento y el asesoramiento jurídico tributario. En las mejores universidades, desde la estancia con beca en cada una de ellas: Wharton, London School of Economics, Instituto Estatal de Relaciones Internacionales en Moscú MGIMO, Universidad Nacional de Rosario, Universidad del Salvador en Buenos Aires, la Facultad de Derecho de Riga, la Facultad de Derecho de Eslovenia, el Instituto ATINER en Atenas, el Instituto de Economía y Management, ISEM en Niza, e invitado, además, por la Universidad de Yokohama, y la Western Sydney University. Estudiando, y observando, que el mundo estaba en plena transformación, tal y como he podido señalar en pleno cambio de modelo, la economía financiera frente a la economía real, de los datos macro a los micro. De las grandes cifras que abren los informativos en los telediarios, a la vida real de los ciudadanos, había un abismo, y lo sigue habiendo. Ahora incluso con deflación. En el que un tercio de los españoles estaba en el umbral de ser pobre, por carecer de un empleo digno, con un desarrollo profesional prolongado en el tiempo, uno de cada siete españoles estaba incluido en un endeudamiento crediticio que le metía en el ámbito de la clase baja, y con una tasa de actividad en términos de empleo anual, en España que era del 59%, de la población que está en edad para trabajar, y que por lo tanto, estaba ocupada.

Hemos visto como ha caído la renta salarial en los últimos 40 años debido a la incorporación de la automatización en los procesos productivos,

la mecanización de la economía, la incorporación de las máquinas ha llevado a una caída generalizada de la renta en los hogares. Durante el ejercicio 2020 se ha visto profundizada esta situación, y sólo el futuro nos dirá como queda el escenario, tras la pandemia. No me cabe duda, que como señala Santiago Niño Becerra, *Capitalismo (1679-2065)* cabe plantearse desde la academia, qué forma tendrá la revolución que transforme este sistema capitalista. La llegada del coronavirus ha sido tan solo el acelerador de un proceso inevitable en la evolución del sistema capitalista. Con la pandemia, se ha buscado la proximidad, el sistema de lograr un servicio de almacenaje y distribución logístico de proximidad, para atender en el menor tiempo posible la demanda de los consumidores. La producción por tanto en diferentes localizaciones, en distintas localidades, con la capacidad de llegar a todos los lugares posibles, a todos los mercados, desde donde se adquieren las materias primas, dónde se producen los bienes y servicios y donde se acaban vendiendo, pueden darse la combinación de cualesquiera estados o países, a través de los cuales se lleve a cabo esa actividad. Esta situación produce una serie de cambios, que se ha visto potenciada además por la importancia creciente del desarrollo de las aplicaciones, del comercio a través de las plataformas, junto con el acceso a distintas fuentes de financiación de las empresas, campañas de captación de fondos, emisión de criptomonedas, cadena de bloques, etc. para el desarrollo de las actividades económicas, todo para que el desarrollo de la era del 5G y del 6G sea un acontecimiento sin precedentes en la historia de las comunicaciones terrestres y ferroviarias, para la consecución de la automatización de los automóviles y en general del transporte por carretera y ferroviario. Con el consiguiente impacto en el resto de los sectores, tal y como ponen de manifiesto los informes:

- *What we must do to rebuild* https://www.dbresearch.com/PROD/RPS_EN-PROD/PROD000000000513730/Konzept_%23_19%3A_What_we_must_do_to_rebuild.PDF.
- *The Future of Jobs*: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2020.pdf.

Hemos visto cómo con la entrada de China en la OMC en 2001, el proceso de intercambios comerciales se incrementaba, en un mundo en el que el grupo INDITEX, a través de ZARA se desenvolvía como pez en el agua. El sistema tal y como lo hemos conocido hasta la pandemia ha estallado, y hemos entrado en un crac, tan grave, duradero y más profundo, del que hemos conocido con el de 1929. La crisis no sólo no ha terminado, sino que no ha hecho más que empezar, vamos hacia un empoderamiento de la República Popular de China. Ya se hace perceptible en Suramérica, África, y falta muy poco para

que comience a ser perceptible en Europa, hacia un nuevo modelo económico, el gran salto adelante en tecnología, el reforzamiento del autoritarismo, con una política exterior más asertiva, y con una agresiva utilización del poder económico como instrumento de presión.

La llegada de un capitalismo más tecnológico, mucho más flexible y cada vez más desigual. El factor trabajo dejará de ser clave en el funcionamiento de la economía, sustituido por la robotización y la inteligencia artificial, el ser humano dejará de ser un instrumento como factor trabajo, para ser o deber ser la conciencia que controle a la máquina. La compensación llegará con la introducción de sistemas de renta básica universal, ocio barato y otras fórmulas que permitan a los ciudadanos evadirse de la realidad. Y, en medio siglo más, el capitalismo dejará de ser lo útil que era, y acabará siendo reemplazado por otro sistema.

Atendiendo al impacto que la sociedad está viviendo, tras la pandemia, habrá sin duda alguna un antes y un después, como ya lo estamos sufriendo, con un momento de cambio como no hay precedentes en la humanidad. Medido en PIB per cápita, es cuatro veces el tamaño de la revolución industrial. Y cada vez que ha habido una ruptura tecnológica lo ha cambiado todo, la política, la cultura, la economía, el orden social, el orden de las cosas. Esto es lo que estamos viviendo multiplicado por un factor 'n'. Y acaba de empezar.

Con iniciativa y espíritu emprendedor. Ser capaz de gestionar y administrar desde una empresa u organización, entendiendo su ubicación competitiva e institucional, identificando las fortalezas, amenazas, debilidades y las oportunidades, con el impacto fiscal.

Dentro de las estrategias fiscales para la localización y organización internacional de la empresa, dado el enfoque que se adopta desde la perspectiva del impacto del *Soft Law*, las recomendaciones del G20, de la OCDE, hasta de la OMS, se han alegado en nuestro ordenamiento jurídico, para desarrollar e implantar nueva normativa. El Derecho marca el día a día de nuestra sociedad.

II. NUEVOS PARADIGMAS

¿Qué nuevos paradigmas? ¿Qué nuevos criterios planificadores tenemos para enfrentarnos a lo que tradicionalmente ha sido denominado derecho fiscal o tributario internacional y ahora queremos pasar a llamar, por ser una cosa distinta, derecho fiscal global?

En primer lugar, la difusión de fronteras empresariales y personales en contraposición con la subsistencia de fronteras jurídicas o políticas. La globalización como fenómeno económico y social que es su germen e impulso consiste en que las revoluciones tecnológicas que se han ido sucediendo, permiten plantearse en primer lugar la deslocalización de los activos empresariales y su riqueza, la producción por tanto en diferentes localizaciones, con la capacidad de llegar, en el otro extremo, a todos los mercados posibles, desde donde se adquieren las materias primas, donde se producen los bienes y servicios y donde se acaban vendiendo pueden darse la combinación de cuales quiera estados o países a través de los cuales se realice esta actividad.

Esto produce una serie de cambios potenciados, además, por la importancia creciente del factor financiero, en el desarrollo de las actividades económicas que siendo una realidad económica y social como decimos no ha sido suficientemente asumida por parte de las comunidades jurídico-políticas que regulan esas relaciones y en última instancia, respecto de lo que nos ocupa ahora, que pretenden cobrar impuestos a esas realidades económicas.

¿A que nos referimos? A que el concepto de estado nación bajo el principio de soberanía que tiene derecho a grabar con carácter exclusivo y excluyente, respecto de sus territorios de aplicación del impuesto, puntos de conexión, por las riquezas que estos manifiestan, de tal forma que de hecho, ya está siendo superado por parte de esta nueva realidad económico-social. Desarrollo del comercio a través de las plataformas, a través de las aplicaciones, de la red de internet.

Los operadores económicos a medida que crecen y que tienen capacidad de ser globales, con un carácter marcadamente competitivo, en mi opinión, no es que estén por encima de los estados o poderes económicos, como se suele criticar si no que transcurren, se desarrollan en una realidad paralela, que ya no contempla la dependencia o el origen necesario y la adscripción exclusiva a un estado concreto si no que se sitúan por encima de esa realidad jurídico-política, la cadena de bloques, etc.

Esta relación es la que entendemos que debe irse adaptando desde el punto de vista de los operadores jurídico-político, que tienen que ir reconociendo esta realidad, en los términos contractuales, por los bienes y prestación de servicios que prestan, como operadores económicos, cuentan con esa distorsión, que impacta en el precio de los productos y servicios que llevan a cabo, actúan local, pero piensan de forma global, con una estrategia clara, operando de manera global y planificando sus deberes y obligaciones tributarias de forma global.

En esta perspectiva ¿Cuál es la concepción del estado y las relaciones internacionales que entendemos que deben darse? Los estados, en esta nueva relación, ya se aprecia que requieren de mayores interrelaciones y dependencias.

III. ASESORAMIENTO JURÍDICO Y TRIBUTARIO

El derecho fiscal internacional clásico se construye a base, mayoritariamente, de convenios para evitar la doble imposición, de relaciones jurídicas internacionales de carácter bilateral, y tiene como contenido principal la coordinación entre las potestades tributarias de los distintos estados y jurisdicciones que intervienen.

La evolución y el desarrollo de ese derecho fiscal internacional que ya no solo es mayor en cuanto a números de convenios y en cuanto a ámbitos contemplados, si no que la progresión de la globalización requiere una amplitud tal que ya no es más derecho internacional, o mejor si no que es otro, es otro nuevo planteamiento para estas nuevas relaciones internacionales en las que prime el reconocimiento y la asunción de las relaciones de interdependencia.

Los estados en este sentido no son dependientes, lo reconocen en muchos aspectos, por ejemplo, en cuanto a la necesidad de acuerdos para el intercambio de información, para hacer eficaces sus propios sistemas tributarios, pero en otros muchos puntos, también tienen que reconocer que no tienen la legitimación absoluta para grabar todas las rentas si no que tienen que compartir el gravamen sobre las rentas y sobre los bienes de los operadores globales desde una nueva posición de interdependencia respecto de otros estados.

En el mismo sentido tienen que asumir que la razón del gravamen, que se impone, y como desarrollo de este, no es la mera nacionalidad o el mero carácter instrumental, de la localización de una actividad, con respecto del territorio respecto del que son soberanos si no que tienen que asumir una mayor relación o correlación de servicio que justifique la imposición. Es decir, ya no sirve, porque colisiona con otros estados y porque los operadores económicos pueden abstraerse de esa relación y eludirla de muchas maneras, no sirve la mera imposición por ser de un país concreto o por realizar una actividad en un país o territorio concreto si no que hay que poner en valor por parte de los estados, las administraciones públicas que pretenden cobrar impuestos en el ámbito internacional, hay que poner en valor que ofrecen, desde criterios como la seguridad jurídica hasta la aportación de infraestructuras que hacen posible la realización de una actividad.

Son estos los criterios sobre la base de las cuales que se deberían establecer los nuevos paradigmas de la tributación global y del derecho de la competencia.

Esto tiene diferentes manifestaciones a través de las que se puede concretar, desde diferentes enfoques, las posibilidades de organización de las empresas globales, fondos de inversión, sociedades de inversión, sociedades holding, fundaciones, asociaciones, etc.

¿En qué contexto se da esta contraposición, no solo de intereses, que también, si no de perspectivas de actuación? Los Estados tienen que mirar por su ámbito natural, y jurídico de actuación, y los operadores globales prescinden y hacen abstracción naturalmente de ello, y se deben, en última instancia a sus clientes, a sus proveedores y a sus inversores, socios o propietarios.

Esta contraposición por parte de los operadores globales, no supone necesariamente que tengan que estar incumpliendo las recomendaciones, directrices, en el marco de estar en línea con la propia OCDE cuando establece y publica los criterios para luchar contra lo que llama "erosión de bases imponibles" que no es otra cosa, que evitar la traslación de las bases imponibles de unos territorios a otros, las bases imponibles no se erosionan si no que se deslocalizan, cuando habla de ello no lo considera como un fraude o una evasión fiscal, dice expresamente que toda esa serie de herramientas de erosión de base imposible, insisto, deslocalización de las mismas, según intereses fiscales, de economía de opción, responde a la legislación vigente, y es aprovechando esa legalidad vigente, es aplicándola en sus justos términos como los operadores globales consiguen una optimización fiscal.

La cuestión es que desde el punto de vista del operador internacional esa posición es primero, legítima, es lícita, es legítima en la medida en que los operadores se deben, como decía, a sus clientes, proveedores e inversores, es legítima y lícita en la medida en que se organice y planifique cumplimiento con las regulaciones internacionales y puede ser además eficiente desde el punto de vista de la relación con los estados, cuando se basa en acuerdos y en la recta y correcta aplicación de las normas de los diferentes estados y las normas que regulan las relaciones entre ellas y además cuando se dispone a reconocer la obligación de tributar en cada uno de ello, ahora bien, de acuerdo con el criterio de la correspondencia a la que nos referíamos antes, es decir, tributar si pero tributar en la medida en que cada estado aporta a esa actividad global un servicio, alguna prestación que haga interesante esa prestación aportándole además seguridad jurídica.

Sobre todo ello los nuevos paradigmas para la configuración de un sistema tributario, de tal forma que podemos establecer diferentes criterios que lanzamos a modo de reflexión empezando por la multilateralidad a la que nos hemos referido antes hablando de la interdependencia, la globalidad añade un factor

de multilateralidad, es decir, no sirven ya, son insuficientes, las relaciones bilaterales para regular adecuadamente los nuevos fenómenos económicos sometidos a tributación y lo ideal, a lo que se tiende es que los acuerdos regulen relaciones entre muchas partes, tendiendo naturalmente a un marco jurídico realmente global omnicompreensivo que abarque todas las relaciones entre todos los estados porque si no se dan los fenómenos conocidos de deslocalización, *tax rulings*, o utilización, en algunos casos incluso abusiva, de los convenios para evitar la doble imposición, convenios bilaterales, para relaciones entre los estados que utilizan terceros por la red de convenios y las diferencias que existen entre ellos.

No olvidemos que la oportunidad de planificación fiscal en el ámbito internacional en términos de erosión de base imponible, como dice la OCDE, proviene de las diferencias de tributación, si se deslocalizan rentas es porque en otro lugar esas rentas tributan menos que en el lugar de origen, por lo tanto las diferencias entre convenios es también lo que genera la oportunidad de jugar con los diferentes convenios, como el típico criterio que se suele denominar como "*Treaty Shopping*" o utilización instrumental indirecta de convenios y esta posibilidad sería reducida e incluso desaparecería en un marco del ámbito de aplicación de convenios multilaterales donde se utilizarán los mismos conceptos y los mismos criterios de tributación, en esta misma línea se propone que se evolucione, de lo formal o relacional, de lo administrativo, de lo procedimental, a lo sustantivo, es decir, que la homogenización contemple el propio contenido de los tributos y así mismo y como último gran criterio, a la externalización y objetivación tanto de las fuentes como de los mecanismos de resolución de conflictos para aportar seguridad jurídica y objetividad de esa pegada de los intereses particulares recaudatorios y coyunturales en muchos casos de unos estados que son perfectamente lícitos pero que en la medida que condiciones o distorsionen el funcionamiento o la estructura de la actividad económica global, acaban siendo contraproducentes para sus propios intereses.

Estas son las ideas que creo que es importante lanzar, insisto como herramientas para la discusión, para la reflexión con las que luego podamos afrontar aspectos concretos de la ejecución de una planificación fiscal en el entorno global.

Avanzando en las estrategias fiscales para la localización y organización internacional de la empresa, en esta progresiva aproximación que iniciábamos con un planteamiento muy abstracto de la globalización y de los efectos que la globalización tiene y que se extienden más allá, afectando a la financiación del Estado de Bienestar que todos nos merecemos, financiación del déficit público, impactando en la atracción de inversiones, en las políticas de los

emprendedores, incluso, que debe tener en cuenta por y hacia el desarrollo de las políticas fiscales de todos los estados que contemplan este fenómeno económico y social, con un segundo escalón en este grado de aproximación a la posterior planificación efectiva es la perspectiva previa consistente en el análisis de negocio.

La premisa de la que partimos, es la realidad del negocio subyacente, la sustancia sobre las formas, bajo el criterio de que esta realidad, este fondo, la actividad real que se realiza y sobre la que pretendemos una planificación es previa y es determinante en absoluta prioridad sobre los criterios de mera planificación fiscal, dicho de otro modo, la planificación fiscal planifica la eficiencia de un negocio dado no genera eficiencia en sí misma, no genera una rentabilidad si no que como mucho contribuye a optimizar la rentabilidad y la eficiencia del negocio jurídico subyacente, bien sea una empresa multinacional, un patrimonio, un gran patrimonio organizado multinacionalmente, etc.

Cabe preguntarse cuál es el negocio actual de la banca, prestación de servicios financieros o la financiación de la adquisición de bienes y servicios como si fuera un gran supermercado, un centro comercial que ofrece los productos, las televisiones, los ordenadores, etc.

Cuál es el negocio de Google, la publicidad, o los datos, de Amazon, Alibaba, a través de aliexpress... con el impacto de las recomendaciones que hacen los usuarios, Facebook, Apple, o incluso el negocio de la aerolínea alemana Lufthansa, o LATAM, que no es la venta de billetes de avión, sino el de la venta de datos del tiempo a las aplicaciones de turno, en un contexto pre COVID19.

Por lo tanto, lo primero que hay que hacer es analizar, entender y diseccionar como luego veremos esta realidad para determinar cuáles son sus factores determinantes a efectos de una posible planificación fiscal y posteriormente proponer en su caso, las mejoras o los criterios esenciales para contribuir o ayudar a esa eficiencia con el añadido o el acceso de carácter fiscal.

Para eso haremos un repaso de la actividad y de su organización, desde el punto de vista objetivo, subjetivo y territorial con un apartado específico a la financiación como nexo fiscal y criterio de planificación.

En primer lugar en cuanto al aspecto objetivo, la premisa, como decíamos, en la que hay que basar cualquier consideración respecto a la planificación fiscal de un grupo multinacional es que actividades y que elementos materiales o jurídicos están afectos a esas actividades, cual es la organización, como se

suele denominar en el análisis internacional de la organización de empresas y la propia OCDE toma como premisa fáctica empresarial para sus posteriores conclusiones, criterios y recomendaciones en la más reciente evolución de las legislaciones internacionales, es la cadena de valor global, es decir, los procesos de creación de valor, es decir, desde las compras de materias primas pasando por todos los aspectos o elementos que contribuyen en la producción de un bien y servicio con relación de personal, su formación, su desarrollo, procesos mecánicos de transformación, incorporación de elementos inmateriales, intangibles, conocimiento, marca, etc., hasta la distribución, comercialización y venta, en definitiva a los consumidores finales.

Toda esta realidad, genera una cadena de valor que luego, además, tiene su retorno del beneficio hasta el socio que la globalización permite que se descomponga y se desagregue las capacidades tecnológicas, desde el transporte hasta la transmisión de intangibles vía electrónica, permiten una descomposición de los elementos que componen la cadena de valor global que son el primer elemento de referencia para considerar una planificación fiscal.

Hasta el punto, como al final de la presentación del tema por escrito se explica, entre los criterios para la planificación fiscal desde el punto de vista del análisis del negocio, el primero es tener el conocimiento para descomponer los elementos que constituyen diferentes referencias de tributación.

Como se sabe por el ejemplo típico, la diferencia entre la creación de valor por la mera producción de un bien material o los elementos inmateriales que lleven incorporados, dan lugar a rentas o a elementos patrimoniales de diferente naturaleza, a efectos tributarios y, por tanto, con posibles consecuencias tributarias según la forma en que se organicen. Esa realidad subyacente de la capacidad de desagregarla, de descomponerla, por su conocimiento identificando sus criterios de tributación son la premisa para una planificación fiscal adecuada.

Una vez analizada esa cadena de valor hay que considerar que condicionantes materiales existen de partida, hay algunos de esos elementos que no se pueden trasladar o que no conviene trasladar, algunos por razones materiales, por ejemplo, trasladar una instalación muy compleja, no se puede trasladar directamente, habrá otros aspectos de la cadena de valor de ese proceso que si se puedan trasladar, si hay conocimiento o un *Know How* ese saber hacer indispensable, junto al fondo de comercio positivo, o podemos encontrarlo en el análisis de la empresa, también negativo. Que pueda ser autónomo, vinculado a esa actividad, o a terceros, y pueda trasladarse su titularidad será una cosa, pero la fase de producción material, si sus elementos materiales no se pueden trasladar fácilmente pues no será posible, y puede haber otras razones incluso de

carácter sentimental hasta el punto de que los propietarios decidan que determinada, la sede de una actividad, la marca de una actividad, y que por las razones del negocio, deba quedar en un determinado lugar por decisión de inteligencia política, de la inteligencia del negocio.

IV. PLANIFICACIÓN Y ESTRATEGIA: FUNDAMENTACIÓN

La importancia de las razones del negocio, esos son los condicionantes para la posibilidad de una planificación, desagregado por tanto el inicio de cuáles son los elementos de la cadena de mando, identificando los condicionantes que existen para su posible optimización fiscal en el ámbito internacional, la tercera tarea sería determinar la organización objetivo, es decir, idealmente eficiente y el proceso para llegar a esa solución objetivo, la solución eficiente, insisto, que no es la eficiente o la teóricamente mejor, si no la que adaptada la teoría a la realidad y los condicionantes efectivos de esa empresa o patrimonio, es realmente posible.

Siendo posible hay que determinar cómo se transita de la situación real actual a esa deseada, porque ninguna planificación fiscal nace de cero sobre un supuesto teórico y luego se implementa directamente toda la planificación fiscal, la organización empresarial, no se crea en base a un planificación fiscal, la organización empresarial se crea con la conjunción de muchos factores históricos, algunos decididos, otros inducidos u otros sencillamente dados por el entorno y las circunstancias, y las planificaciones se generan sobre la base de una realidad ya existente.

Por lo tanto, el análisis del coste, costes directos o indirectos de los cambios, para adaptarse a situación teóricamente ideal pueden hacer ineficiente ese planteamiento por que cueste más el cambio del beneficio que se pretende obtener con el mismo.

Eso desde el punto de vista, pasando al punto de vista subjetivo del análisis de la planificación fiscal internacional, considerando insisto como primera medida la realidad económica subyacente, lo siguiente es darle una cobertura subjetiva, una consideración previa a este respecto: Las personas jurídicas, las sociedades o entes jurídicos de otra naturaleza, se suelen, a veces, diferencia entre aquellas que son, que tienen realidad económica, que incorporan medios materiales y humanos adecuados para la realización de la actividad que desarrollan y otras que se suelen denominar sociedades pantalla o meramente instrumentales. A este respecto hay que tener en cuenta que en una u otra medida, pero esencialmente toda sociedad, toda persona jurídica es por naturaleza instrumental. La personalidad jurídica es una entelequia del derecho para centralizar, coordinar bienes, la

posible imputación de bienes, derechos, obligaciones...y, por tanto, desde esta perspectiva, toda sociedad es instrumental en el sentido de que, todo lo que tenga una sociedad, al final, en última instancia, debe depender, debe pertenecer y debe ser imputable a una o varias personas físicas. De ahí, la necesidad de integración vertical del enfoque del hecho tributario.

Por muchas personas jurídicas que haya entre medias, al final todo pertenecerá a alguna persona física y las personas jurídicas en ese sentido son sujetos, en la medida en que titularizan bienes o derechos, así como obligaciones, pero también son objetos, son instrumentos de la organización empresarial o patrimonial para distribuirlo de alguna manera ¿en función de qué? En función de los criterios de atribución subjetiva que prevalezcan en cada actividad o en cada territorio donde es quiere instalar.

En algunos casos por razones extra fiscales y con carácter previo, si un país requiere tener una persona jurídica en ese lugar para realizar determinada actividad pues esto no es una elección, es necesario para realizar esa actividad y desde otro punto de vista, dadas o asumidos esos condicionantes o los supuestos que existen alternativas de elección, pueden ser entonces el criterio fiscal el que determine si conviene o no y se articula una sociedad o una entidad jurídica del tipo que sea, para ser titular de los bienes y derechos, de las relaciones jurídicas y de los bienes materiales necesarios para esa actividad en ese lugar concreto, y aquí es donde entran en juego las decisiones por comparación entre el tratamiento fiscal de una persona jurídica residente en un estado o no residente, y en función de que no sea residente si actúa u opera mediante instalación permanente o no, con las consecuencias tributarias que tiene eso y que veremos en su momento y en tercer lugar, también la consideración de determinados entes jurídicos de carácter especial, bien porque expresamente se establezca su consideración fiscalmente transparente, es decir, aunque haya una persona jurídica su lo que esta tiene se imputa a efectos fiscales a sus socios, otras personas jurídicas o personas físicas en última instancia, o determinados entes jurídicos que no tienen propiamente un titular directo al que imputar sus activos o sus rentas y que resulta en ocasiones, da lugar en ocasiones a conflictos en relación a la aplicación de normas de relación tributaria porque uno de los estados donde hay algunos de los sujetos relacionados con esa entidad jurídica que no reconoce ese tipo de entidad jurídica, como sucede en el ámbito de las entidades transnacionales, como puede pasar junto con el avance en la interposición de una sociedad tenedora de acciones y participaciones, a través de fundaciones privadas, afectando a determinados negocios, y en determinados territorios, todo esto hay que considerarlo, para dar cobertura en un primer nivel a la tenencia de las participaciones y acciones, a las actividades económicas que se pretenden desarrollar o que ya se desarrollan, y en un segundo nivel a la

relación entre los beneficios de las actividades, su coordinación e integración entre ellas y la relación con los propietarios en última instancia.

V. SOCIEDADES HOLDING

Por elevación de este criterio de tenencia de las sociedades, en su caso de las sociedades jurídicas, en este segundo nivel siendo el primero la tenencia de los activos, hay otro segundo nivel, que es, quién tiene esos objetos, en este caso, desde esta perspectiva que son las sociedades que tienen los activos o las actividades, que serán o no, otras sociedades en función también de criterios de coordinación, de organización y también, como no, criterios de carácter fiscal. Aquí es donde entraría ya, en el último eslabón el famoso y típico tema de las sociedades holding como forma de organización a las que nos referimos también en su momento.

Desde el punto de vista territorial sin mal recordar incidir en que hay elementos de la territorialidad que tienen una consideración fiscal específica que son inamovibles y el paradigma de estos es el régimen tributario de los bienes inmuebles en el ámbito internacional, existe una vinculación territorial innegable y se utiliza por parte de las legislaciones esta vinculación territorial.

En última instancia, dependiente de todo ello e integrado en lo anterior, no es un aspecto más de la consideración de la fiscalidad, desde el punto de vista del negocio si no que es un elemento accesorio al negocio mismo que por su facilidad de deslocalización y por su naturaleza, que al fin y al cabo consiste en la utilización del dinero, que es el bien fungible por excelencia, tiene unas consideraciones especiales y da lugar a unos criterios y oportunidades de planificación especiales a las que también nos referiremos, y es el sector financiero.

Toda la financiación directa o indirecta con recursos propios y ajenos de las entidades y operadores en el entorno global. El comercio internacional es contrario a la intuición, igual que es contrario a la reciprocidad. Las guerras comerciales y el futuro de las operaciones transnacionales pasan por el análisis de los beneficios que conllevan, los costes, y la inteligencia política que provoca que unos países exporten o importen frente a otros.

VI. CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

Las fuerzas motrices del comercio internacional, el capital intelectual, los recursos humanos, que aporta cada miembro a la empresa, desde la división del

trabajo que analizara Adam SMITH, con la fábrica de alfileres¹. El aumento de la productividad, la disponibilidad de los recursos naturales, el acceso al capital, el tamaño del mercado, en función de cada nación, apertura del mercado. Siguiendo a Adam SMITH, no cabe duda de que el comercio internacional es beneficioso, incluso más para los pequeños países, con el auge comercial a nivel global, desde Holanda, Dinamarca, Uruguay, Paraguay, etc. La tendencia es ir hacia la especialización productiva de cada individuo.

La caída del Imperio romano de Occidente supuso el primer gran retroceso de la globalización en la historia humana. El mercado único, con moneda común y libre circulación de bienes y personas y capitales que constituía el Imperio romano, alcanzó su apogeo en el siglo II de nuestra era y explotó tres siglos después en multitud de pequeños Estados cada uno con su moneda y erigiendo obstáculos difícilmente salvables al comercio internacional. La circulación de bienes, personas y capitales entre ellos, así como los niveles de vida registrados en el cénit de la pax romana, se derrumbaron estrepitosamente, de forma que en Europa los niveles de renta per cápita del Imperio romano no se alcanzarían hasta ocho siglos después de su caída². En el Imperio romano de Oriente, sin embargo, y en el Imperio bizantino que le sucedió, siguieron rigiendo las instituciones económicas y las normas de comportamiento que habían imperado en Roma. En aquel Imperio de Oriente florecía el comercio, y el comercio hizo florecer al Imperio. Comercio y civilización, civilización y comercio siempre han ido de la mano y el vigor o la debilidad de lo uno ha acarreado siempre la fuerza o el declive de lo otro. El profundo conocimiento de la importancia y la función del comercio en aquella civilización bizantina lo atestigua cumplidamente la oración de Libanius, un filósofo griego de la corte de Teodosio II a finales del siglo IV: "... Dios, nuestro Señor, podía haber distribuido las capacidades de producción de los bienes de la Tierra por igual allá donde hubiera asentamientos humanos. Pero decidió distribuir la capacidad de hacer unas cosas en unos sitios y las de hacer otras en otros sitios, de manera que los seres humanos tuvieran que relacionarse socialmente, ya que unos producían lo que necesitaban los otros y viceversa... Y así fue como Dios creó el comercio, a fin de que los seres humanos se entendieran entre ellos y pudieran disfrutar de todos los bienes de la Tierra"³.

¹ SANTOS REDONDO, M., "La fábrica de alfileres y la mano invisible", en *Cuadernos de relaciones laborales*, Edit. U. Complutense, Madrid 1994, nº 5 URL (30/03/2019, 12: 35 PM):

<http://revistas.ucm.es/index.php/CRLA/article/viewFile/CRLA9494220183A/32641>.

² Vid. MADDISON, A., *The World Economy: Historical Statistics*, OECD, 2004.

³ Sobre Libanius y su oración, véase J. Viner, *The Role of Providence in the Social Order*, Princeton University Press, 1968; y D.A. Irwin, *Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade*, Princeton University Press, 1996.

El crecimiento y la propagación del comercio internacional, apoyado en instituciones económicas, leyes y normas de conducta que castigan la violación de los contratos y la apropiación de los bienes ajenos, no frena el instinto del ser humano de levantar la mano contra el miembro externo a la tribu, pero le inculca el pensamiento de que un extranjero puede ser nuestro cliente o nuestro proveedor, con lo que se doblega el instinto y se afloja la mano. Es esta herencia cultural, estas instituciones y normas de conducta, luchando continuamente con la fuerza de los instintos y tropezando en guerras, matanzas y violencias de todo tipo, la que ha construido la civilización y ha hecho posible que la población humana pase del millón de personas que la constituían en el neolítico a las más de siete mil millones que viven hoy. Ciertamente, este avance no ha sido fácil, ni lineal, habiendo sufrido retrocesos alentados por la fuerza de los instintos y el desconocimiento o el olvido de la enorme contribución del comercio y otras instituciones económicas afines a la prosperidad de las sociedades humanas. Por eso, ahora que los instintos parecen estar ofuscando la razón en las sociedades más avanzadas, no deberíamos olvidar que ha sido la última oleada de la globalización, desde comienzos de los años ochenta del pasado siglo hasta el comienzo de la “Gran Recesión”, la que ha conseguido que hoy mueran en el mundo menos personas de hambre que de exceso de comida, menos de natalidad infantil que de viejos, y que mueran menos personas por muertes violentas de cualquier tipo que por suicidios⁴.

En suma, la globalización y las instituciones capitalistas que la sustentan son las fuerzas que han hecho posible la civilización y el tamaño y nivel de vida actual de la población humana. Por eso, hablar de capitalismo civilizador o globalización civilizadora, como hacen los “falsos amigos”, es un pleonismo. Una redundancia que esconde ignorancia o aviesas intenciones anticapitalistas y que, como sucedió con los ideales comunistas, sólo puede hacer daño a las sociedades que se dejen tentar por sus aparentemente bien intencionados y angélicos cantos.

VII. BARRERAS COMERCIALES

Siguiendo a José Luis Feito, en defensa de la globalización y el libre comercio, la denominada “Gran Recesión” de finales de la primera década de este segundo milenio ha afectado con especial virulencia a los países desarrollados y ha provocado, especialmente en estos países, que se cuestione la globalización

⁴ Véase S. Pinker, *Los ángeles que llevamos dentro: el declive de la violencia y sus implicaciones*, Paidós, 2012; J. Norberg, *Progress: Ten Reasons to Look Forward to the Future*, World Publications, 2016; y M. Serres, Darwin, *Bonaparte et le Samaritain*, Le Pommier, 2016.

y el comercio internacional como quizá no se había hecho desde los tiempos duros de la Guerra Fría.

El avance e incluso el mero mantenimiento de los niveles de comercio internacional está siendo una de las víctimas del enrarecido contexto político que se ha configurado en la mayoría de los países desarrollados, de manera que el proteccionismo es hoy día una de las grandes amenazas que se ciernen sobre la economía mundial.

Un sencillo razonamiento mediante el método de reducción al absurdo debería bastar para mostrar el sinsentido de las políticas proteccionistas. Si el proteccionismo, la prohibición o reducción de importaciones de otros países que pueden poner en peligro puestos de trabajo en el nuestro, fuera una política beneficiosa para los trabajadores de un país lo sería también para los de otros países y, por tanto, debería ser aplicada por todos los demás. Pero si esta política fuera instrumentada por todos los países, entonces no sólo se reducirían nuestras importaciones y, por ende, sus exportaciones, sino también sus importaciones y consiguientemente nuestras exportaciones, ocasionando con ello pérdidas de trabajo en cualquier país mucho más cuantiosas que las que supuestamente se ganarían con las políticas proteccionistas. Es crucial entender las consecuencias extremadamente negativas que tendría el proteccionismo para todos, y especialmente para los grupos que más pretende proteger. Efectivamente, por muy negativas que sean las consecuencias que se quieran atribuir a la globalización y al comercio internacional, las que acarrearía el proteccionismo serían aún mucho peores.

El proteccionismo, la contención o el repliegue de las importaciones mediante su encarecimiento artificial, no sólo no evita las pérdidas de empleo de algunos trabajadores de baja o media cualificación sino que empeora su situación. Ello se debe a tres razones. En primer lugar, como se ha dicho, si nosotros redujéramos las importaciones de otros países ellos reducirían nuestras exportaciones con lo que todo, o más, o al menos buena parte de lo que se gana por un lado, se pierde por el otro. En segundo lugar, las importaciones son el resultado de las decisiones libres de empresas e individuos de manera que si se reducen aumentando sus precios hasta niveles que sean disuasorios o suficientemente superiores a los de los productos nacionales (esto es lo que hace el proteccionismo), se reduciría el bienestar de los consumidores y la competitividad de las empresas que las adquieren. En otras palabras, aumentaría el precio y se reduciría la variedad de los bienes consumidos por el impacto alcista directo de los aranceles y otras barreras a la importación sobre los bienes y servicios de consumo importados, y por el impacto alcista indirecto.

Sobre los inputs importados por las empresas que fabrican el resto de bienes y prestación de servicios, que componen la cesta de consumo de la sociedad. Esta subida de precios reduciría especialmente el poder de compra de los perceptores de salarios medianos y bajos, y de los perceptores de rentas fijas en general, ya que son estos grupos de ciudadanos los que consumen una mayor proporción de bienes importados. En tercer lugar, el proteccionismo desvía recursos desde los sectores más dinámicos, con mayor ritmo de avance tendencial de la productividad, a los sectores menos dinámicos y más vulnerables a los cambios tecnológicos y a las ganancias de competitividad de otros países, con lo que se reduce el potencial de crecimiento del país y las posibilidades de incrementar los salarios reales. Finalmente, el proteccionismo induce caídas de la demanda, de precios y de costes, así como devaluaciones cambiarias, en los países que producen las importaciones, todo lo cual aumenta su competitividad. Esto implica que el empleo ganado con proteccionismo es efímero, ya que sólo se puede mantener con cada vez más proteccionismo, lo que, antes o después, termina siendo inviable. Lo sucedido con el anuncio, el mero anuncio, por parte del presidente de EE.UU., Donald Trump, del posible establecimiento de un arancel de un 25% a los productos importados de México ilustra bien este razonamiento. Dicho anuncio, junto con las potenciales restricciones a la entrada de trabajadores mexicanos en EE.UU., ha inducido una caída del tipo de cambio del peso mexicano frente al dólar estadounidense del orden del 40%, lo que supone un abaratamiento de las importaciones de productos mexicanos a Estados Unidos superior al monto del posible arancel, haciéndolos, por tanto, más competitivos de lo que eran antes del anuncio de esta medida.

Algunos antiglobalizadores dicen que no pretenden eliminar el comercio internacional sino “sólo” replegarlo, especialmente obstaculizando las importaciones de países con salarios bajos que ponen en peligro el empleo de los trabajadores menos cualificados en los países desarrollados. Como se ha dicho antes, esta posición olvida que si nosotros prohibimos o coartamos las importaciones de los países menos desarrollados, ellos restringirán nuestras exportaciones y todos sufriríamos en el proceso, especialmente los trabajadores de baja cualificación. Pero al margen de esto, esta visión incurre en una rancia falacia económica consistente en confundir costes salariales con costes de producción. Si los bajos salarios fueran los únicos determinantes del poder exportador de un país, los países africanos liderarían el comercio mundial. Sin embargo, son Alemania, Suiza, Holanda y los países escandinavos, cuyos niveles salariales y de protección social son los mayores del mundo, los que exportan una mayor proporción de su producción total de bienes y servicios (una proporción que prácticamente duplica la de China o India).

La competitividad exterior de un país y, por ende, su potencial exportador, no depende sólo del nivel de sus costes salariales sino de la calidad del empleo y de la cantidad y calidad del capital y demás factores productivos que cooperan con el factor trabajo en la elaboración de los bienes y servicios que produce la sociedad. Son todos estos elementos los que determinan los costes de producción por unidad de producto y, con ello, la capacidad del país para competir en los mercados internacionales. No es el proteccionismo, sino la mejora de la educación, el aumento de la inversión empresarial y la adopción de avances tecnológicos los que consiguen aumentar los salarios reales de cualquier país y preservar su competitividad exterior.

El progreso de la civilización, el progreso del bienestar, no se consigue generando cada vez más trabajo no cualificado sino trabajando (tanto los cualificados como los no cualificados) cada vez menos y consumiendo cada vez más. El avance de la tecnología y el comercio internacional son los instrumentos más potentes descubiertos por la humanidad para alcanzar estos fines. No es sorprendente que muchos de los que se oponen a la globalización se opongan también, de una forma u otra, al avance tecnológico, pues si bien ambos contribuyen decisivamente al progreso general de nuestras sociedades, ambos también pueden ocasionar, durante algún tiempo, efectos negativos sobre algunos grupos de individuos. Sin embargo, a pesar de los innegables costes transitorios que puedan generar, se ha de reiterar que el progreso tecnológico y el avance del comercio internacional han sido las fuerzas principales que han hecho posible que cada vez vivan más seres humanos (y, por tanto, que cada vez sea mayor el número de empleos), que cada vez trabajen menos horas y que cada vez vivan mejor.

El progreso económico, hoy como siempre, exige aprender a convivir con los ajustes de empleo y de producción que la tecnología y el comercio internacional puedan provocar en algunos segmentos de la sociedad. El comercio internacional, aunque sus efectos netos totales sobre la desigualdad de rentas sean muy reducidos (en el peor de los casos), puede reforzar el impacto negativo del avance tecnológico sobre algunas empresas y ocupaciones. Pero incluso en estos casos, la intensificación del comercio internacional termina siendo positiva al menos por tres razones. Primera, porque las empresas, empleos o profesiones negativamente afectados por la mayor apertura al exterior sufrirían, antes o después, la caída de su demanda por el imparable desarrollo de los países menos avanzados y por el cambio tecnológico, que habitualmente opera sus efectos negativos sobre los mismos grupos en los que incide el comercio internacional. Segunda, y sobre todo, porque la liberalización del comercio expande los sectores más dinámicos del país y permite absorber, en mayor medida y más rápidamente, los recursos laborales y de otro tipo expulsados por el avance tecnológico y el propio comercio internacional.

Tercera, porque el aumento de renta provocado por el cambio tecnológico y por el comercio internacional genera un aumento de los ingresos públicos que se puede destinar a mitigar los costes de ajustes de los sectores más afectados.

Para reducir los costes transitorios del avance tecnológico y de la expansión del comercio es necesario mejorar la educación general y la formación profesional a fin de asegurar que las cualidades laborales de los trabajadores se adapten lo mejor posible a la demanda de cualificaciones de la sociedad. Asimismo, las instituciones del mercado de trabajo deben eliminar los incentivos a que el empleo sea el principal mecanismo de ajuste ante caídas de la demanda y se han de instrumentar políticas activas encaminadas a mejorar la empleabilidad de los desempleados. Estas son las terapias más eficaces para hacer más digerible política y socialmente la globalización y no poner en riesgo el progreso económico.

VIII. GLOBALIZACIÓN

Los “falsos amigos” de la globalización y de la libertad de comercio advierten de los riesgos de contestación social y de la llegada al poder de los enemigos abiertos de la globalización, del capitalismo y de la democracia, si no se altera el curso actual de los acontecimientos. Pero olvidan que un riesgo aún mayor, la autopista por la que los populismos de un signo u otro han alcanzado el poder en las sociedades desarrolladas, es la recesión y el estancamiento económico. Frenar el comercio internacional mediante políticas proteccionistas y persistir en la instrumentación de subidas de impuestos o del gasto público para evitar el primer riesgo terminaría materializando el segundo.

La política adecuada frente al comercio internacional y la globalización no es frenarlos o ralentizarlos sino fomentarlos y reforzar las políticas educativas y laborales en la dirección antes señalada, explicando bien a los ciudadanos los beneficios que les reporta y los costes de la alternativa proteccionista. Ciertamente, esto no es fácilmente comprensible, ni mucho menos aceptable, para un grupo de ciudadanos que con globalización o sin ella tienen un elevado riesgo de perder su puesto de trabajo. Pero con más globalización tienen más posibilidades de encontrar otro y, entretanto, de ser formados y compensados para suavizar su pérdida de renta.

Para entender cabalmente la importancia del comercio internacional para el bienestar de nuestras sociedades y las raíces profundas del proteccionismo es conveniente examinar este fenómeno desde una perspectiva histórica más amplia. El fenómeno decisivo que propició el salto del paleolítico a la cultura

sedentaria de los asentamientos del neolítico que se consolidó hace unos 10.000 años, y el ulterior crecimiento de estas poblaciones, fue el comercio entre comunidades de seres humanos que se consideraban mutuamente extranjeros y se miraban con la hostilidad que confiere el ser rivales en la lucha por la supervivencia.

Cuando las bandas de humanos y subsiguientemente las primeras comunidades del neolítico establecieron contactos e intercambios amistosos, limitados pero permanentes, con otras bandas y otras comunidades se amplió el universo de utensilios y demás objetos a su disposición. A través del comercio (y del comerciante, que se fue convirtiendo en una clase profesional) las bandas y comunidades que lo ejercían con mayor profusión y constancia, no sólo tenían acceso a los bienes y habilidades de las otras bandas y comunidades con las que comerciaban sino también a los de las que comerciaban con estas y con otras que comerciaban con ellas, y así sucesivamente. Así, a través del comercio se difundieron los avances del conocimiento, haciendo que los utensilios, las técnicas, las semillas, los cultivos, los animales y las posibilidades de su domesticación descubiertos en unos sitios llegaran a otros.

La evolución de la especie humana ha estado dominada por la tensión entre los instintos heredados biológicamente y codificados durante muchos cientos de miles de años y los latidos de la razón procedentes del legado cultural acumulado en los últimos 10 o 12 mil años. La genética determina el instinto de los humanos de aislarse frente a “los extranjeros”, de agredirlos, invadirlos y apropiarse de sus bienes matándolos o esclavizándolos, de dividir los bienes disponibles a partes iguales entre los miembros del grupo, de pensar que la riqueza está dada y su reparto dentro del grupo es un juego de suma cero. La herencia cultural explica el desarrollo del comercio y de la globalización, así como la aparición y el fortalecimiento de las instituciones que los hacen posible, como la propiedad privada y el consiguiente freno del instinto igualitario, el dinero, la ley y el respeto a los contratos.

El crecimiento y la propagación del comercio internacional, apoyado en instituciones económicas, como el dinero y la propiedad privada, en leyes y normas de conducta que castigan la violación de los contratos y la apropiación de los bienes ajenos, no frena el instinto del ser humano de levantar la mano contra el miembro externo a la tribu, pero le inculca el pensamiento de que un extranjero pueda ser nuestro cliente o nuestro proveedor, con lo que se doblega el instinto y se afloja la mano. Es esta herencia cultural, estas instituciones y normas de conducta asentadas en los últimos diez mil años de vida del ser humano, luchando continuamente con la fuerza de los instintos codificados genéticamente durante cientos de miles de años y, por ende, tropezando en

guerras, matanzas y violencias de todo tipo, la que ha construido la civilización. Lo que ha hecho posible que la población humana pase de las decenas de miles que vivieron en el paleolítico al millón que la constituían en el neolítico y a los más de siete mil millones de personas que viven hoy.

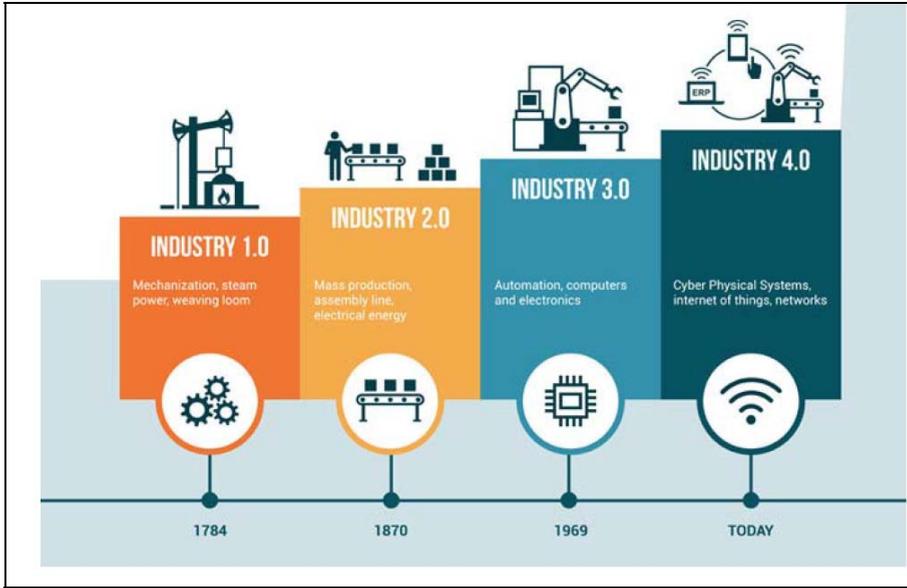
Este avance prodigioso no ha sido fácil, ni lineal, habiendo sufrido retrocesos alentados por la fuerza de los instintos y el desconocimiento o el olvido de la enorme contribución del comercio y otras instituciones económicas afines a la prosperidad de las sociedades humanas. El proteccionismo que hoy tienta a muchas sociedades avanzadas es una manifestación de los instintos que intentan prevalecer sobre la razón, es un intento anacrónico de volver a la tribu, al aislamiento frente al extranjero, a su demonización. Ante esto, se ha de recordar que ha sido la última oleada de liberalización comercial y globalización, desde los años setenta del pasado siglo hasta el comienzo de la “Gran Recesión”, la que ha conseguido que hoy mueran en el mundo menos personas de hambre que de exceso de comida, menos de natalidad infantil que de viejos, y que mueran menos personas por muertes violentas de cualquier tipo que por suicidios. En suma, la tecnología, el comercio internacional y la globalización, apoyados en las instituciones económicas que los sustentan, son las fuerzas que han hecho posible la civilización y, con ella, el tamaño y la calidad de vida actual de la población humana.

La producción de bienes y prestación de servicios de un país, A, frente al resto de países, producción de máquinas, por ejemplo, empleo de una hora de un trabajador, y en la cesta de consumo requiere de 10 horas de empleo de trabajadores. Nos encontramos ante el mecanismo de la ventaja comparativa. Distintas ventajas de cada país, en función de sus recursos, buscando la eficiencia. Sectores más eficientes. Lo vemos con la reciente operación llevada a cabo, con Renault, Nissan y Mitsubitshi, y por otro Chrysler Fiat, frente a la eterna rivalidad entre Chrysler la empresa emblemática de Estados Unidos, con su modelo New Yorker⁵, frente a los Toyota japoneses. La clave siempre ha sido competir, ya sea con la tecnología, con el software, con la agricultura, y la ventaja comparativa a través de la divisa, y la tributación, por ello es preciso ir más que nunca hacia sistemas fiscales inteligentes. Los beneficios del comercio internacional, ya apuntados entre otros por Stuart MILL⁶, los encontramos en los beneficios económicos, directos, indirectos, culturales, morales, éticos. Beneficios no económicos, apuntados por Kant, y Montesquieu, el comercio trae la paz mundial, la paz perpetua. Hay que ver al extranjero como un cliente, como un proveedor.

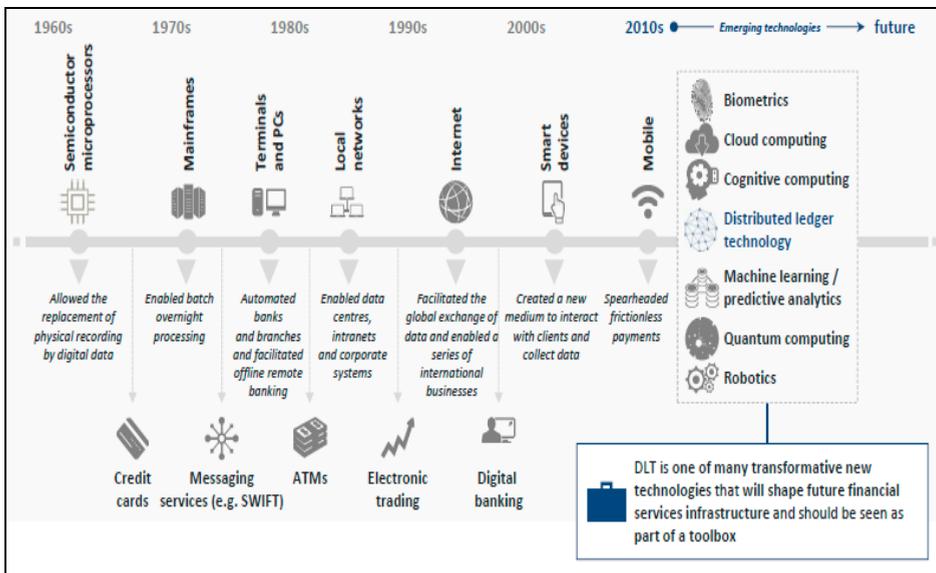
⁵ Véase, el periódico de 13 de agosto de 1953, The Hillside Times, p. 2, URL: 31/03/2019: <http://www.digifind-it.com/hillside/DATA/times/1953/1953-08-13.pdf>.

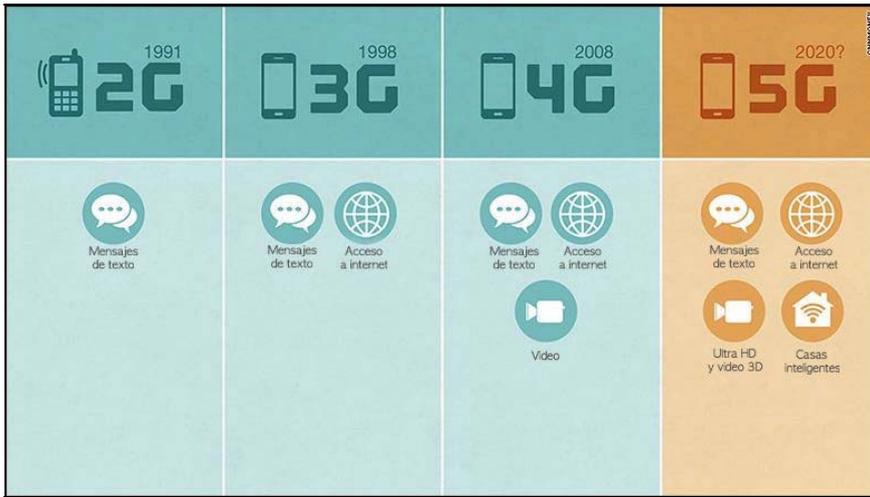
⁶ MILL, J.S., *Adittional Letters*, Ed. Routledge, Canadá 1991.

Nos encontramos ante una revolución tecnológica que está modificando de manera sustancial la forma en que vivimos, trabajamos y nos relacionamos.

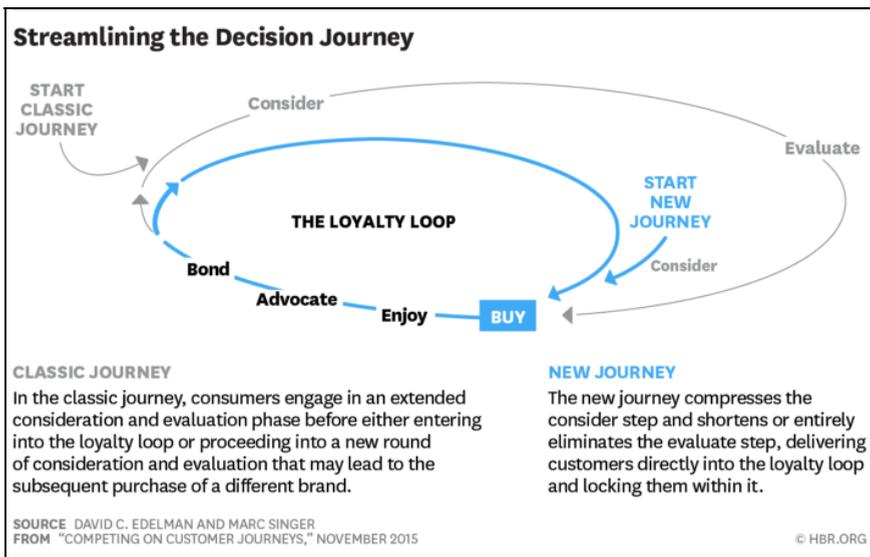


En concreto, la aparición de empresas nuevas, está transformando la forma en que nos movemos tanto en la red de internet, como en nuestras ciudades. Las aplicaciones son las nuevas generadoras de beneficios empresariales.





Fuente: <https://cnnespañol.cnn.com>.



IX. CONCLUSIONES

Nos desenvolvemos en el ámbito del comercio electrónico, con la economía digital: automatización de los datos, procesos productivos conectados, relación directamente proporcional entre dispositivos conectados y la cantidad de datos producidos.

Aspectos positivos:

- Aumentando el rendimiento.
- Mejora en la calidad de los servicios y en la oferta de los productos.
- Reducción de costes de acceso a bienes y servicios.
- Nuevas e importantes oportunidades para los sectores más variados.

Aspectos negativos:

- Problemas relacionados con la seguridad de la información: necesidad constante de implementar nuevas tecnologías para protegerse de los ataques⁷.
- Inseguridad en el entorno digital: crecimiento de los delitos cibernéticos.
- Problemas con el tratamiento de la privacidad y los datos personales de los usuarios.

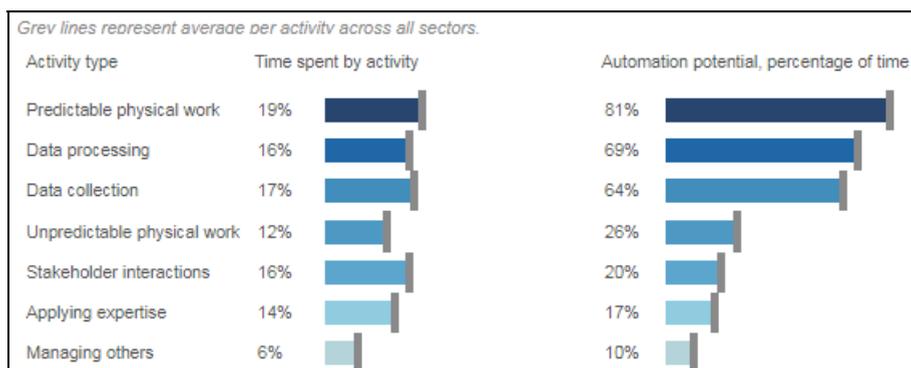


⁷ Vid. KOULAYEV, S.; RYSMAN, M.; SCHUH, S., y STAVINS, J., "Explaining Adoption and Use of Payment Instruments by US Consumers", en: *RAND Journal of Economics* (2016) 293 – 325. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/1756-2171.12129> 29/11/2020 20:11PM. Véase también URL: <https://www.sueddeutsche.de/bayern/unterfranken-dettelbach-zahlt-loesegeld-nach-cyberangriff-1.2892279>.

En una época marcada por grandes transmisiones de datos, la protección de datos personales y la seguridad de la información refleja credibilidad, reputación y confianza, por lo que la adecuación a las nuevas regulaciones no debe ser vista sólo como costo, sino una ventaja competitiva y económica.



Fuente McKinsey: Where machines could replace Humans.



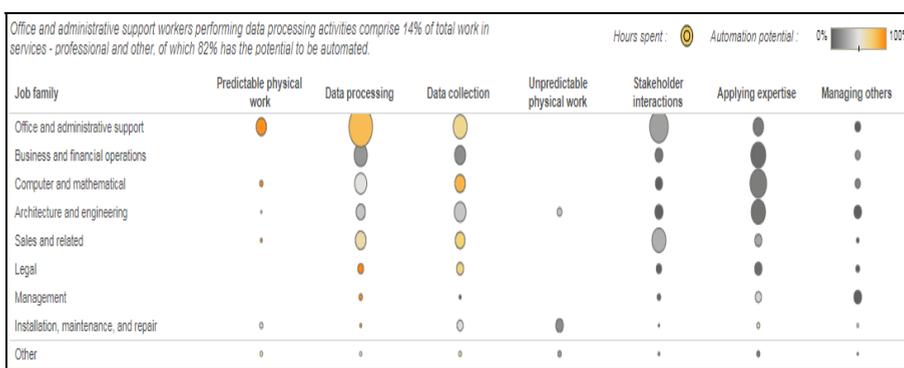
Fuente McKinsey: Where machines could replace Humans

Utilizando cadenas de bloques, *Blockchain*, y transmisión de registros contabilizados a través de la red, eliminan la necesidad de confianza entre participantes en un negocio, supone una infraestructura segura para transferir valores, genera eficiencias en procesos intra e inter empresas, incrementa transparencia y facilita su auditoría.

Ejemplos sectores de uso:

- Energía.
- Salud.

- Elecciones.
- Servicios públicos y gobierno electrónico.
- Contratos (de todo tipo).
- Cadenas de valor IoT.
- Financiero.



Fuente: McKinsey: Where machines could replace Humans

Dado su carácter público y abierto, constantemente se producen innovaciones, de hecho hoy tenemos muchas “configuraciones” de distribución de registros de datos, y cadena de bloques, -Blockchain-, Ethereum, Hyperledger, etc. Lo temprano de su desarrollo se demuestra por los retos pendientes:

- Escalabilidad: volumen y velocidad de las transacciones o anotaciones; soluciones, limitaciones al número de participantes a través de redes de acceso, o mediante limitación de los permisos para ver o para anotar, cambio en la criptografía y el mecanismo de consenso.
- Interoperabilidad: para evitar el aislamiento de los distintos registros, soluciones: vía estándares y código abierto.
- Privacidad y otros retos legales: smart contracts, identidad....

Impactando de lleno en el sector financiero:

1. Moneda: frente al monopolio de la política monetaria, la estabilidad de precios, estabilidad financiera.
2. Sistema de pagos: desaparecen los intermediarios, afectando a los bancos, las entidades de crédito, bancos comerciales, al sistema SWIFT, y otros sistemas, sistemas de pagos nacionales e internacionales.
3. Supervisión, potencial de tecnificación de la supervisión de mercados, mayor trazabilidad de las operaciones, e inmediatez de todas las transacciones.

4. Sector financiero:

- a. Ganando eficiencias internas y externas para todos los sectores;
- b. Una nueva clase de activos, sin correlación alguna con todos los anteriores, vinculada con la valoración de empresas de internet;
- c. Venture Capital, Crowdfunding, derivados, todos muy pendientes de este nuevo acceso a la financiación empresarial, bolsas de valores, cámaras de comercio, entidades de depósitos.

Riesgos⁸ para el regulador financiero:

Riesgos a corto plazo:

- Sistema de control de la prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo: anonimato, utilización de pseudónimos, y redes nominativas, al margen de cualquier control por parte de los Estados y jurisdicciones.
- Integridad de mercados: los mercados transfronterizos no regulados, no supervisados, poco líquidos, concentración de tenencias de monedas virtuales. La propensión al fraude tiende al infinito.

Respuesta a corto plazo:

- Advertencia, control preventivo y políticas de comunicación sobre el uso de las cadenas de bloques y el tratamiento digital de los datos.
- Tratamiento de las ofertas iniciales de lanzamiento de nuevas monedas virtuales, ICOs, como un fenómeno de financiación de nuevas empresas y proyectos: de la tokenización y las securities.

A medio plazo:

- Desintermediación: regulación por actividad. Desaparecen actores.
- Complejidad y riesgos operativos: riesgos cibernéticos, riesgos en el comercio electrónico.
- Adaptación de la legislación y la supervisión a la realidad digital: Smart Contracts. Contratos homogéneos a través de la cadena de bloques.

A largo plazo:

- Impacto sobre la estabilidad financiera, volatilidad en los depósitos, al efecto riqueza, riesgo sistémico en el sistema financiero, riesgo reputacional, riesgo en el sistema de pagos.

⁸ Vid. https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Fachartikel/2014/fa_bj_1401_bitcoins.html .

- La política monetaria se verá afectada por el dinero digital y los bancos centrales.

Elementos de reflexión:

- Blockchain es una tecnología de registro para cualquier activo.
- Tecnológicamente lo entenderemos igual que la corriente eléctrica, el cine, el teléfono o la red de internet en su complejidad.
- Bitcoin, criptomonedas⁹, a largo plazo veremos si impactan de forma decisiva sobre el propio sistema monetario.

Pero, el surgir una serie de activos digitales, y sistema de transmisión de datos digitales, como mecanismos de financiación y soporte a los operaciones de pagos es un fenómeno imparable.

Pasaremos por una serie de riesgos burbuja, blanqueo de capitales, financiación de actos terroristas, con unos riesgos incontrolados, e infravalorados, como la burbuja de los tulipanes holandeses, el inicio del ferrocarril, y la burbuja de internet, el fenómeno de Terra Networks.

El potencial de esta tecnología es parecido al de la implantación de la red de internet o la telefonía móvil avanzada...estamos tratando la investigación, la inversión y el desarrollo en una fase temprana. Poco tiene que ver la manera en la que se enfocaban las relaciones comerciales antes de la irrupción de la red de internet con el planteamiento actual. El cambio más significativo, y uno de los más complejos ha sido pasar de pensar qué es lo que vamos a producir a través de la empresa, a qué es lo que el consumidor final quiere y desea para satisfacer una necesidad a la que ya está predispuesto a cubrir.

No cabe duda, que, en la pandemia sufrida en el año 2020, las empresas que se han llevado el beneficio además de las conocidas plataformas de videoconferencia como Zoom, Zoom App., Microsoft Teams, etc. Y, por encima de éstas, han sido Netflix, HBO, y el conjunto de plataformas que ofrecen sus servicios a través de la red, entrando a nuestros domicilios a través de la ventana, por encima de las barreras de las aduanas. Es por ello, que debemos mencionar unas apreciaciones básicas de política tributaria en materia de impuestos directos sobre la economía digital. Primero, no es posible aislar a la economía digital del resto de la economía a los efectos tributarios, pero las técnicas BEPS se exacerban en la economía digital por la posibilidad de evitar la tributación en los estados de residencia y fuente debido a (i) centralización de la infraestructura fuera del estado del mercado y (ii) fragmentación de las

⁹ Vid. CoinGecko: Charts von Kryptowährungen <https://www.coingecko.com/en>.

operaciones físicas. Proveyendo de ejemplos (¿justificados?) de influencias complementarias de otras acciones BEPS en el área de la economía digital.

Ante este contexto, cabe un gran signo de interrogación sobre el nexo jurisdiccional y la vitalidad de los paradigmas tradicionales de residencia y fuente. Existe suficiente apoyo para realizar una revisión coherente y concurrente de los dos aspectos clave del marco actual del impuesto a la renta corporativa que impactan la tributación de la economía digital: el nexo y la asignación jurisdiccional de la base imponible.

X. BIBLIOGRAFÍA

- CALZADA, F., “Una exposición de los fundamentos de la moderna teoría del comercio internacional: Ricardo y Mill”, en *Investigación económica*, Vol. 42, nº 163, sociedad teoría y crisis (enero marzo 1983) 141-168.
https://www.jstor.org/stable/42813676?read-now=1&seq=7#references_tab_contents.
- FEITO HIGUERUELA, J.L., *En defensa de la globalización y el libre cambio, documento de trabajo*, Ed. Instituto de Estudios Económicos, Madrid 2017.
- FEITO HIGUERUELA, J.L., *En defensa del capitalismo*, Ed. La esfera de los libros, Madrid 2009.
- KOULAYEV, S.; RYSMAN, M.; SCHUH, S., y STAVINS, J., “Explaining Adoption and Use of Payment Instruments by US Consumers”, en *RAND Journal of Economics*, 2016.
- MILLET, M., *La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC*, Ed. Colección de Estudios Económicos, nº 24, Servicios de estudios de la Caixa, Barcelona 2001.
- MADDISON, A., *The World Economy: Historical Statistics*, OECD, 2004.
- SANTOS REDONDO, M., “La fábrica de alfileres y la mano invisible”, en *Cuadernos de relaciones laborales*, nº 5, Edit. U. Complutense, Madrid 1994, URL (30/03/2019, 12: 35 PM):
<http://revistas.ucm.es/index.php/CRLA/article/viewFile/CRLA9494220183A/32641>.