



LA PLANIFICACIÓN FISCAL AGRESIVA EN LAS GRANDES MULTINACIONALES. LOS CASOS IKEA E INDITEX.

Trabajo Fin de Máster.

Davinia Ruiz Gómez

Tutorizado por Jorge Martín López

Cotutorizado por Eva Aliaga Agulló



Máster Universitario en Asesoría Fiscal 2016-2017

Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche

Universidad Miguel Hernández de Elche

ÍNDICE

Abstract.....	1
Abreviaturas.....	2
I. Introducción	3
II. Planificación fiscal agresiva	5
Origen	5
Definición	7
Planificación fiscal agresiva vs elusión o evasión fiscal	8
Características ATP	10
III. Estrategias de ATP	11
Híbridos	11
Sandwich holandés	12
Doble irlandés	13
Endeudamiento intra-grupo	14
Precios de transferencia	15
IV. Iniciativas internacionales y Europeas contra la ATP.....	16
Plan de acción BEPS de la OCDE	16
Directiva 2016/1164 de la Unión Europea	25
V. Relación entre el proyecto BEPS y el paquete anti elusión de la UE.....	30
VI. Casos reales de aplicación de la ATP.....	33
El Caso IKEA	34
El Caso INDITEX.....	43
VII. Conclusiones	49
VIII. Bibliografía	52

ABSTRACT

Este trabajo ha versado sobre un tema de actualidad que es la planificación fiscal agresiva por parte de las grandes multinacionales; es decir, la utilización de técnicas de planificación fiscal internacional que suponen una alarmante disminución de la carga tributaria soportada por éstas y cuyas consecuencias en la recaudación de las jurisdicciones ha llevado a los organismos supranacionales a tomar serias medidas para poder contrarrestarla. Tras tratar el origen, características e implicaciones de este fenómeno, se ha procedido a comentar las estrategias habitualmente utilizadas y las medidas con las que se intentan anular dichas estrategias. Finalmente, con el objetivo de explicar de forma más práctica este fenómeno, se ha expuesto el caso de dos empresas muy conocidas; IKEA e INDITEX.

Entre las principales conclusiones alcanzadas en este trabajo, destacaría la necesidad de cooperación real entre las jurisdicciones, ya que de poco sirve establecer medidas si precisamente, son los mismos Estados los que posteriormente buscan métodos para romperlas y seguir ofreciendo incentivos a las grandes multinacionales fomentando aquello que se intenta anular. Otra idea importante, a mi juicio, es lo imprescindible que resulta una armonización en el Impuesto de Sociedades a nivel europeo, que aunque pueda ser una tarea complicada por la diversidad de características a tener en cuenta para no perjudicar a determinados Estados, posiblemente sería más eficaz que tener que estar constantemente alerta sobre las lagunas o discrepancias entre las jurisdicciones por las distintas configuraciones del impuesto en cada una de ellas. Por último, comentar que, con las cifras expuestas en los casos de las dos multinacionales, se puede observar que la carga fiscal que consiguen reducir es muy representativa y que finalmente esto tiene como consecuencia una mayor repercusión fiscal en los contribuyentes de los Estados afectados.

ABREVIATURAS

ATP	Planificación fiscal agresiva
CDI	Convenio de doble imposición
TJUE	Tribunal de Justicia de la Unión Europea
ATAD	Directiva Anti Elusión Fiscal
EP	Establecimiento permanente
ITX	Inditex
GAAR	Cláusula general anti abuso

I. INTRODUCCIÓN

La globalización económica, que ha comprendido tanto la libre circulación de capitales como el avance tecnológico en los medios de comunicación, ha provocado un incremento en el número de empresas que han decidido internacionalizar su actividad en los últimos años. Con las inversiones transnacionales las empresas pueden conseguir un aumento en rentabilidad y beneficios ya que, al abrir nuevos mercados, se aumentan las líneas de producción consiguiendo así mayores ingresos y una importante reducción en el coste de producción motivado por la diferente estructura de costes de cada Estado¹.

En este nuevo contexto empresarial, la fiscalidad se ha vuelto un elemento clave debido a las distintas soberanías fiscales de cada Estado y por tanto la diferente tributación de las rentas obtenidas en cada uno de ellos. Hasta mediados los años noventa del siglo pasado, la competencia fiscal internacional ha sido considerada generalmente como un fenómeno útil, de estímulo a los sistemas tributarios individuales para optimizar la tributación necesaria y así sostener los gastos públicos. El ahorro fiscal obtenido a nivel internacional, sin dar lugar a actitudes abusivas de evitación de medidas anti elusión, ha sido reconocido como una manifestación legítima del derecho de cada contribuyente a la minimización de la carga fiscal². A los métodos empleados para conseguir un ahorro fiscal internacional por parte de las empresas, se le denomina planificación fiscal internacional.

Entendemos por planificación fiscal internacional el sometimiento de una cierta actividad o proceso a un plan que tiene en cuenta su transcendencia en los ordenamientos fiscales de dos o más Estados. Su objetivo no es primordialmente fiscal. Y es que la planificación proporciona una estructura eficiente en grupos de empresas, ya que la localización de las estructuras de producción, comercialización y financiación, más allá que por una cuestión de costes, puede suponer el éxito o no empresarial³.

Sin embargo, de forma generalizada los especialistas en esta materia se decantan por un objetivo más claramente fiscal definiendo la planificación fiscal internacional

¹ VV.AA, & Cordon Izquierdo, T.(Dir.)(2007). *Manual de Fiscalidad internacional*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.Pág 60.

² Pistone, P. (2016). La planificación fiscal agresiva y las categorías conceptuales del Derecho tributario goblal. *Revista Española de Derecho Financiero número 170 parte Estudios Editorial Civitas, S.A.*Pág 3.

³ VV.AA, & Cordon Izquierdo, T. (Dir.)(2007). *Manual de Fiscalidad internacional*. Ob.cit;pág 200

como el análisis y selección de la alternativa que minimice el coste fiscal que afecta tanto a los rendimientos de cualquier inversión como a la inversión en sí misma⁴.

Para llevar a cabo la planificación, la empresa estudia exhaustivamente la normativa del país de destino, siendo un objeto importante de planificación la tributación que se derivará posteriormente por la repatriación de las diferentes rentas obtenidas en las diferentes inversiones; influyendo aquí los Convenios de doble imposición existentes entre el Estado de residencia del inversor y los posibles Estados de la fuente. Estas rentas son por ejemplo, los dividendos, siendo aquí habitual intentar reducir o diferir la carga fiscal interponiendo sociedades *holding* entre los establecimientos permanentes de los diferentes países y la sociedad matriz. También los intereses son un aspecto importante, creándose frecuentemente sociedades o sucursales con el único fin de financiar el grupo buscando las ventajas fiscales de este tipo de empresas en determinados Estados. Por otro lado, estarían los cánones o *royalties*, donde se estudia el tipo de tributación, pero también la calificación de la renta de los Estados involucrados, así como la posible creación de sociedades localizadas estratégicamente que se encarguen del desarrollo de la propiedad intelectual. Por último, también se busca optimizar la carga fiscal derivada de los servicios intra-grupo⁵.

Tanto para el Estado receptor de las inversiones como para el exportador de capitales las ventajas son múltiples, ya que el primero aumenta su producto interior bruto con todas las consecuencias positivas que esto conlleva, y el segundo genera ingresos que en un momento posterior vuelven a dicho Estado, ya sea vía beneficios o por pagos de intereses, cánones, etc.⁶.

El problema que se plantea en este trabajo es un tipo de planificación fiscal internacional que se ha desarrollado y acentuado en los últimos años, donde las complejas estrategias o estructuras creadas por las multinacionales para reducir su carga impositiva han sido cuestionadas respecto a su legitimidad por los principales

⁴ VV.AA, & Barnadas, F. (1997). *Tributación de no residentes y fiscalidad internacional*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000, S.A. Pág 201.

⁵ VV.AA, & Serrano Antón, F.(Dir.)(2007). *Fiscalidad Internacional*. Centro de Estudios Financieros. Pág 1362.

⁶ VV.AA, & Cordón Izquierdo, T. (Dir.)(2007). *Manual de Fiscalidad internacional*. Ob.cit. Pág 61.

organismos internacionales dado su fuerte impacto negativo. El concepto con el que se define este tipo de acciones es el de “planificación fiscal agresiva”. En la primera parte del trabajo, se explicará este concepto, así como las diferentes técnicas utilizadas para su aplicación. Después se procederá a hablar de las acciones que actualmente tanto la OCDE como la Unión Europea están llevando a cabo para combatirlo. Finalmente, se expondrán dos casos reales de empresas multinacionales muy conocidas y su forma de aplicar este tipo de planificación, para que se pueda transmitir la importancia y repercusión de este fenómeno tanto a nivel mundial como europeo.

II. PLANIFICACIÓN FISCAL AGRESIVA

ORIGEN

La actualidad económica presenta continuamente noticias relacionadas con la reducida tributación que soportan las multinacionales frente a las pequeñas o medianas empresas, siendo concretamente en España el tipo efectivo pagado por estas según la AEAT en 2013 de un 5.3 por cien frente al 16 por cien de las PYMES. Además, también en España, del 2012 al 2013 se incrementó en un 44 por cien el número de filiales, teniendo 34 de las 35 empresas del IBEX 35, presencia en paraísos fiscales. Esto no solo ocurre en España, ya que según la Comisión Europea y la consultora *PriceWaterHouseCoopers*, de corregir los abusos en los precios de transferencia, los países en desarrollo podrían incrementar sus beneficios empresariales en un 40 por cien. Este fuerte impacto negativo en las economías de los países es debido a los métodos de planificación fiscal internacional consistentes en complejas estrategias o estructuras empresariales, por lo que los organismos internacionales han considerado necesario replantearse el concepto de planificación fiscal internacional actual legítima⁷.

La aparición de este nuevo tipo de planificación, denominado tanto planificación fiscal agresiva como abusiva o ingeniera fiscal, se debe en primer lugar, a unos sistemas tributarios nacionales desarrollados prácticamente durante un siglo completo dentro de economías cerradas, en una dimensión principalmente nacional, que habiendo

⁷ García-Moncó Martínez, A. y Alfonso Fuster Gómez, Mercedes. (2016). Planificación fiscal internacional posible vs indebida : Problemas actuales. *Revista Contabilidad y tributación*, número 405. Pág 9.

reformado la ley para reducir el impacto de la doble imposición, no han tenido en cuenta la carencia de normas que evitasen justamente el fenómeno contrario, la doble no imposición de las rentas⁸. Las grandes empresas, inmersas en un proceso de globalización económica, se han beneficiado de la ausencia de medidas contra este fenómeno al desagregar sus funciones, riesgos y activos en los diferentes mercados en los que operan , llevando toda esta complejidad de operaciones a una situación donde la determinación del lugar de generación de riqueza y por tanto el Estado de tributación de la renta obtenida se vuelve especialmente compleja.

También ha propiciado el nacimiento de la ATP, la existencia de diversas soberanías fiscales entre los distintos Estados donde la falta de armonización, la opacidad fiscal internacional, la ausencia de diálogo y la carencia o poco uso de las cláusulas de intercambio de información fiscal en los tratados internacionales, ha provocado que las empresas puedan aprovecharse de estas discordancias y lagunas fiscales, distribuyendo sus distintos departamentos (financiero, propiedad intelectual, producción, etc.), según el Estado donde sea más beneficioso situarlos, disminuyendo así notablemente la carga fiscal final. Además, estas mismas causas provocan que los mismos Estados que dicen luchar contra este tipo de estrategias empresariales, hacen entre ellos una competencia a la baja proporcionando diferentes incentivos fiscales para atraer a las grandes multinacionales, y así poder ellos también hacer frente a la crisis financiera, erosionando a otros Estados sus bases imponibles.

La Comisión Europea hace referencia a una serie de factores que provocan la aparición de este fenómeno. Entre ellos destacaríamos los defectos en la configuración del sistema tributario internacional y de la propia legislación interna de los Estados, la falta de coordinación y disparidades entre sistemas tributarios nacionales, diferentes umbrales anti-abuso en los distintos Estados miembros, disparidad de enfoques regulatorios frente a las estructuras de planificación fiscal agresiva, así como el mayor o menor activismo fiscal en lo que se refiere a su política y prácticas de competencia fiscal internacional; y finalmente la falta de un adecuado marco transfronterizo de

⁸ Pistone, P. (2016). La planificación fiscal agresiva y las categorías conceptuales del Derecho tributario global. Ob.cit;pág.6.

transparencia fiscal a nivel administrativo que permita controlar el cumplimiento tributario por los grupos de empresas multinacionales⁹.

DEFINICIÓN

Al buscar el concepto de planificación fiscal agresiva, nos encontramos ante diversas opiniones, ya que en la página web la OCDE se advierte que el concepto de ATP puede no ser el mismo según los diferentes países, lo cual convierte este concepto, más que en una categoría legal, en una herramienta que justifica el desarrollo de un conjunto de iniciativas para poder configurar un nuevo sistema de fiscalidad internacional que neutralice los fallos actuales¹⁰.

La Comisión Europea en la Recomendación Europea del 6 de diciembre de 2012, definía este fenómeno como “el aprovechamiento de los aspectos técnicos de un sistema fiscal o las discordancias entre dos o más sistemas fiscales con el fin de reducir la deuda tributaria, y puede adoptar diversas formas. Entre sus consecuencias, cabe señalar las deducciones dobles (por ejemplo, se deduce la misma pérdida tanto en el Estado de origen como en el de residencia) y la doble no imposición (por ejemplo, la renta que no se grava en el Estado de origen está exenta en el Estado de residencia)”.

La definición de la Recomendación de la Comisión se puede enlazar en buena medida, con la doctrina y los pilares comunes sobre el abuso de derecho que, durante las últimas décadas, ha desarrollado el TJUE en el ámbito propiamente tributario, referido a los negocios jurídicos de naturaleza artificial con los que se obtienen una ventaja fiscal contraria a la finalidad de la norma debidamente aplicada. La definición de planificación fiscal agresiva se atribuiría así a las estrategias o estructuras que procuran reducir la deuda tributaria a través de mecanismos legales pero contrarios a su espíritu o finalidad final¹¹.

¹⁰ Calderón Carrero, J. M. y Quintas Seara, Alberto (2016). Una aproximación al concepto de planificación fiscal agresiva. *Revista Contabilidad y Tributación número 394*.Pág.41

¹¹ Martín López, J.(2015). Planificación fiscal agresiva y normas antiabuso en el derecho de la Unión Europea: análisis de las últimas tendencias. *Revista Quincena Fiscal número 8*.Pag 17.

Por su parte, la OCDE entiende la ATP como aquella planificación que implica una situación fiscal que es “sostenible pero que tiene consecuencias tributarias no deseadas o inesperadas”. Señala que se busca luchar contra estrategias de planificación tributaria que explotan grietas y desajustes en las reglas impositivas para cambiar artificialmente los beneficios a lugares bajos o sin impuestos donde hay escasa o ninguna actividad económica.

El régimen Estadounidense de *tax shelters disclosure* que también sufre y lucha contra la planificación fiscal agresiva intentando eliminarla, considera que al ser tan complicado establecer un concepto definido y uniforme de la ATP, siendo así complicado visualizar la línea entre planificación fiscal internacional debida e indebida, una buena opción puede ser la de confeccionar una relación no cerrada de mecanismos que se estimarían como tal por ser efectivamente abusivos o por presentar potencialidad para ello. Ejemplos de los métodos utilizados más frecuentemente por las grandes multinacionales serán estudiados en este trabajo tanto a nivel teórico como práctico¹².

PLANIFICACIÓN FISCAL AGRESIVA VS ELUSIÓN O EVASIÓN FISCAL

En primer lugar, no se debe confundir minimizar la carga tributaria eligiendo entre las posibles alternativas legales, es decir, aplicando la economía de opción mediante una planificación fiscal legítima, con la evasión o elusión fiscal.

Respecto al concepto de evasión fiscal, la CE en contribución de la Comisión al Consejo de la Unión Europea del 22 de mayo de 2013 la define como “el conjunto de prácticas que constituyen planes ilegales para ocultar o ignorar la obligación de tributar, de forma que el contribuyente paga menos impuestos de lo que está legalmente obligado a pagar, ocultando renta o información a las autoridades tributarias”. La evasión fiscal consistiría por tanto en un incumplimiento con las obligaciones tributarias una vez realizado el hecho imponible. En cambio, en la elusión fiscal lo que se evita es la

¹² Sanz Clavijo, A. (2015). La obligación de revelar mecanismos de planificación fiscal agresiva: su posible configuración atendiendo al plan BEPS y a la experiencia de otros estados. *Revista Quincena Fiscal número 20*. Pág 8.

realización del hecho imponible, aunque se acabe produciendo el hecho que la norma pretendía someter a tributación¹³.

Se define así la elusión fiscal como el procedimiento que sin incurrir en infracción legal, tiene como objetivo evitar, disminuir o diferir en el tiempo el impacto fiscal derivado de la realización de determinados hechos o actividades, sea a través de la utilización de las opciones legales, o sea a través de la utilización de estructuras jurídicas atípicas o artificiosas mediante las que se evita la realización del hecho imponible.¹⁴

Estas últimas estructuras artificiosas y complejas son las que encajan con el concepto anteriormente estudiado de ATP, siendo sus fórmulas tal y como afirma Martín López, J. “en principio, perfectamente lícitas, convirtiéndose en jurídicamente inadmisibles cuando se acude a instrumentos anormales que, buscando la explotación de dichas asimetrías legales, abocan en una reducción de la tributación no acorde con la ratio de la norma de cobertura aplicada”¹⁵.

En relación con estas definiciones y con las actuaciones llevadas a cabo recientemente por la Unión Europea para enfrentar tanto la elusión fiscal como la ATP, se puede afirmar que ambos fenómenos suponen una forma de ahorro fiscal no considerado como legítimo por el ordenamiento tributario. Comparando ambos fenómenos, aunque los dos derivan de un problema de fricción entre forma y sustancia, la elusión utiliza este problema para conseguir ahorro fiscal en el Estado donde se realiza, mientras que la ATP utiliza las discordancias entre distintos Estados provocando la desalineación de la riqueza entre estos. Esto a su vez determina que en la elusión se pueda detectar más fácilmente la intencionalidad que en la ATP, al ser esta última fruto de lagunas en las soberanías fiscales de los distintos Estados. Debido a la ausencia de ilegalidad sustancial en el empleo de mecanismos de ATP, la Unión Europea justifica la lucha contra este tipo de planificación en la necesidad de preservar

¹³ Nocete Correa, F. J.(2016). ¿Es posible una planificación fiscal lícita y socialmente responsable en la UE?. *Revista Quincena Fiscal número 5*. Pág 23.

¹⁴ *Ibíd.* pág.10

¹⁵ Martín López, J. (2015). Planificación fiscal agresiva y normas antiabuso en el derecho de la Unión Europea: análisis de las últimas tendencias. *Ob.cit.pág 21*

el reparto equilibrado del poder impositivo, es decir, evitar la erosión de las bases imponibles de un Estado. La elusión fiscal y la ATP son dos formas distintas de ahorro fiscal que pueden coexistir en esquemas de planificación fiscal y ser combatidos en ciertas ocasiones por las mismas normas internacionales. Es decir, puede que un esquema de planificación internacional contenga fenómenos calificables como planificación fiscal agresiva y otros como prácticas abusivas tal y como se podrá ver más adelante cuando se ejemplifiquen estas estrategias con casos reales en dos conocidas empresas¹⁶.

CARACTERÍSTICAS ATP

Es necesaria la subsistencia simultánea de tres elementos para poder calificar una operación de ahorro fiscal a nivel transnacional como planificación fiscal agresiva. Estos serían el disfrute de la disparidad entre sistemas diversos con la finalidad de obtener una ventaja fiscal, la separación entre la producción de la riqueza y el poder tributario estatal y la subsistencia de una doble no imposición que los Estados no han pretendido conceder.

El primer elemento se define como la explotación de las discordancias para obtener una ventaja fiscal combinando el tratamiento fiscal aplicable a una misma operación en dos o más países. El segundo consistiría en la desalineación entre el lugar de riqueza y el Estado en que se tributa al trasladar los beneficios empresariales a un régimen fiscal de menor tributación. Finalmente, el tercero, se basaría en la obtención de una doble no imposición involuntaria por parte de los Estados en función de las normas internas y los convenios.¹⁷

¹⁶ Pistone, P. (2016). La planificación fiscal agresiva y las categorías conceptuales del Derecho tributario global. Ob,cit;pág.12

¹⁷ Íbid.Pág 14.

III. ESTRATEGIAS DE ATP

Existen una serie de estructuras o estrategias empresariales que se utilizan de forma habitual por parte de las grandes empresas y que han sido calificadas como de planificación fiscal agresiva.

HÍBRIDOS

José Ignacio Jiménez-Blanco define los híbridos financieros como “el conjunto de elementos que se suelen traducir en contratos, valores o incluso entidades, que, de alguna forma, o bien no responden con exactitud a la clásica distinción entre instrumentos de capital y de deuda (las clásicas formas de apelación al ahorro); o bien suponen la creación de categorías atípicas, precisamente mediante la yuxtaposición de elementos característicos de ambos instrumentos”¹⁸.

Estos instrumentos son consecuencia de las diversas y complejas inversiones financieras demandadas por las empresas, que han originado la necesidad de poder ofrecer una amplia gama de activos financieros por parte de las entidades y una creciente competencia entre estas para atraer el capital inversor. Los híbridos financieros se caracterizan por reunir características tanto de instrumentos de deuda tanto como de instrumentos de capital y por tener un tratamiento legal diferente según el Estado, ya sea de forma conceptual, fiscal o contable.

El principal atractivo de estos instrumentos es la diferente consideración o tratamiento a efectos fiscales en dos jurisdicciones distintas que puede derivar en una ventaja económica. En concreto se conoce que el pago de intereses suele ser un gasto deducible y que los dividendos suelen disfrutar de exenciones con motivo de evitar la denominada doble imposición. El poder jugar con la diferente calificación de estos conceptos en dos Estados, puede tener como consecuencia un gran ahorro fiscal. Los mercados financieros han dado lugar a multitud de productos financieros de carácter híbrido, que permiten el arbitraje entre Estados abriéndose la posibilidad de obtener un

¹⁸ VV.AA, & Serrano Antón, F.(Dir.)(2007). *Fiscalidad Internacional*. Centro de Estudios Financieros.Pág 1483.

valor añadido a la inversión tradicional basada en la utilización intencionada de la falta de armonización entre los diferentes Estados¹⁹.

SANDWICH HOLANDES

El método conocido como Sandwich holandés, se produce cuando se combina la constitución de una sociedad en las antiguas Antillas y una sociedad *holding* en Holanda. Lo primero a comentar es que las sociedades *holding* suelen proporcionar una disminución de la carga fiscal si en el país donde se sitúa se dan una serie de beneficios fiscales. Los dividendos cobrados por la sociedad, se encuentren exentos o a un tipo reducido tanto en la sociedad matriz como en las filiales, así como las ganancias de capital derivadas de vender la *holding* sus participaciones a las filiales y los dividendos que se reparten a los socios. Todos estos beneficios los tiene Holanda, que disfruta de una red de convenios con paraísos fiscales tradicionales como Aruba, Curaçao y San Martín además de la posibilidad de obtener acuerdos sobre el régimen fiscal aplicable²⁰.

Esta estructura tiene diversas ventajas fiscales si por ejemplo interponemos una sociedad en Curaçao:

- Las filiales en países europeos no pagan retención en la fuente por aplicación de la Directiva matriz-filial, y si se encuentran en otros países será un tipo reducido según el CDI con Holanda.
- Los dividendos percibidos por las BV (Equiparables a las sociedades limitadas privadas españolas), están exentos de IS, siempre que la participación sea de al menos un 5 por 100 del capital de la filial que reparte los dividendos. Igualmente, exentas las ganancias obtenidas por la BV al vender sus participaciones.
- Los dividendos abonados por la BV holandesa a la NV de Curaçao (Equiparable a la sociedad limitada pública española) están sujetos a una retención en la fuente del 8,3 por 100 siempre que se tenga una participación de al menos el 25

¹⁹ Ibíd.pág 1491.

²⁰ Falcón Tella, R. y Pulido Guerra, Elvira (2013). *Derecho Fiscal Internacional. Segunda Edición*. Madrid: Marcial Pons. Pág 248.

por 100. Además, si se aplican en concepto de cánones o intereses ni se aplica retención.

- La sociedad de Curaçao también aplicara normalmente en su IS una exención sobre los dividendos percibidos no estando tampoco sujetos a retención los dividendos que esta sociedad reparta desde allí.

DOBLE IRLANDÉS

Otro ejemplo de tanto el primer como el segundo elemento esencial es el denominado Doble Irlandés que se basa en la utilización de dos sociedades irlandesas. Una sociedad irlandesa gestionada desde un paraíso fiscal como las Islas Caimán o las Bermudas a la que la sociedad matriz, residente en otro Estado vende la propiedad industrial y otra sociedad también irlandesa, pero esta vez gestionada desde Dublín a la que se cede dicha propiedad industrial y que es la que fabrica y vende dicha propiedad a cambio de un *royalty*. La segunda sociedad tiene únicamente como socia a la primera, una filial estadounidense. Se trata de una estructura híbrida, es decir, con calificación distinta según Irlanda o Estados Unidos. Y es que, a efectos de Irlanda, las sociedades son independientes, siendo la primera no residente. En cambio, en Estados Unidos se tratan las dos sociedades como una sola entidad residente en Irlanda, al basarse la normativa norteamericana en el lugar de constitución y no en la sede de dirección efectiva. Solo se pagaría entonces por los royalties pagados por la matriz a la segunda sociedad irlandesa a un 12,5 por 100, pero con una base imponible reducida por efecto de la deducibilidad, dentro del beneficio societario, de los *royalties* que esta última sociedad debe pagar a la primera.

Añadir que la tributación de la segunda sociedad, residente en Irlanda, puede ser disminuida si aplicamos el anteriormente mencionado Sandwich Holandés, disminuyendo el beneficio de la sociedad irlandesa debido a los costes relativos a la producción de los beneficios que se pagan a una sociedad holandesa controlada por la primera sociedad irlandesa, que recibe el beneficio en forma de dividendos o *royalties*, sin la aplicación de una retención irlandesa de entrada de beneficio debido al convenio

bilateral Irlanda-Holanda, pero tampoco de una tributación sobre el beneficio en Irlanda, ya que dicha sociedad no es residente a efectos fiscales en este país²¹.

ENDEUDAMIENTO INTRA-GRUPO

La subcapitalización se define como la financiación de una sociedad mediante préstamos en vez de mediante la aportación de capital por parte de los socios, obteniendo como resultado unos fondos propios más bajos de lo común en dicha empresa. En una situación con un tercero independiente, este préstamo se hubiese producido en condiciones sustancialmente diferentes o incluso no se hubiese otorgado. Para la sociedad prestataria supone un ahorro fiscal al poder deducirse los intereses pagados a los socios, disminuyendo su base imponible. Para la sociedad prestamista, situada en un Estado con un tipo de gravamen muy reducido sobre los intereses, puede significar llegar a tributar a un tipo del 1 por 100 frente al 25 por 100 de España por el beneficio obtenido²².

Además, amplifica la rentabilidad de los accionistas (medida como relación entre el beneficio neto y los fondos propios), se incurre en un menor riesgo frente a la financiación a través de capital al situarse los prestamistas antes que los accionistas en el orden de prelación de acreedores y por estar la remuneración y devolución de la financiación acotada en el tiempo. Por otra parte, se minora el coste medio de los recursos financieros que emplea una empresa al tener menor riesgo la deuda que el capital y se aumenta así el valor de la empresa²³.

El sobreendeudamiento de las filiales ubicadas en Estados de alta tributación, mediante préstamos con sociedades vinculadas ubicadas en territorios con menor tributación, erosiona las bases imponibles de los Estados con tipos de gravamen más elevados. El problema es poder concluir que estos préstamos no responden a la posibilidad de elegir entre las opciones legales de capital o préstamo a la hora de financiar una empresa.

²¹ Ibid.pág.274.

²² Ibid.pág.273.

²³ Consultoría AFI. (2014). Financiación de filiales con deuda corporativa. *Revista AFI informe semanal número 479*.Página 2.

PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Los denominados precios de transferencia se corresponden con el precio acordado entre dos empresas o sociedades que ostentando personalidad jurídica independiente, se consideran vinculadas, pudiendo alterar el precio de mercado a uno más conveniente para las partes, ya sea al alza o a la baja. El fin de estas alteraciones en el precio suele ser la del traslado de beneficios de un Estado de mayor presión fiscal a uno donde el coste fiscal disminuye. También se puede dar el caso de su utilización con el fin de reducir los derechos de aduana, o el IVA, para sortear limitaciones cuantitativas a la importación, para mejorar el resultado contable de una empresa o simplemente por error o poco interés por parte de alguna de las partes de la transacción. Se intenta evitar todo este tipo de consecuencias, estableciendo que el precio válido sea siempre el de mercado, el que habrían acordado partes independientes, conocido como *arm's length*. El problema es que en muchas ocasiones es realmente complicado establecer el valor de mercado de ciertas operaciones al no haber posibilidad de compararlas, generándose uno de los problemas principales en materia fiscal que intenta enfrentar la Unión Europea así como la OCDE, con las acciones 8-10 del Plan BEPS que tratan precisamente de los precios de transferencia y qué veremos más adelante²⁴.

La OCDE comenta que los estándares internacionales vigentes en materia de precios de transferencia pueden ser objeto de una aplicación errónea a fin de obtener unos resultados en los que la atribución de beneficios no esté alineada con la actividad económica que los genera. Y es que debido a la aparente importancia otorgada a la asignación de funciones, activos y riesgos, las directrices existentes sobre la aplicación del principio han sido objeto de manipulación generando así resultados distorsionados que no se corresponden con el valor creado por la actividad económica realizada por las empresas dentro del grupo multinacional²⁵.

²⁴ Falcón Tella, R. y Pulido Guerra Elvira (2013). *Derecho Fiscal Internacional*. Página 265.

²⁵ OCDE. (2015). *Informes finales BEPS 2015*. Pág 32.

IV. INICIATIVAS INTERNACIONALES Y EUROPEAS CONTRA LA ATP.

Las consecuencias de la ATP, han hecho reaccionar a las autoridades Europeas impulsando iniciativas que restrinjan su uso. Y es que la ATP, tiene consecuencias negativas tanto a nivel estatal, como a nivel individual y empresarial. En primer lugar, está produciendo que los gobiernos de los Estados afectados tengan que enfrentarse a una importante disminución de ingresos tributarios que afectan a la capacidad de inversión pública debido a la erosión de sus bases imponibles. Dicha erosión provoca a su vez que los contribuyentes de esas jurisdicciones tengan que soportar individualmente una mayor presión fiscal injustamente, provocando además que las empresas que solo operan a nivel interno, al no tener opción a estos mecanismos de ahorro fiscal pierdan ventaja competitiva frente a las multinacionales que sí lo tienen . El nivel de importancia de sus repercusiones justifica una lucha inmediata contra este fenómeno.

PLAN DE ACCIÓN BEPS DE LA OCDE

El Plan BEPS *Base Erosion and Profit Shifting*, fue emitido en 2013 como consecuencia del requerimiento por parte de los Estados del G20 a la OCDE de desarrollar un plan de acción para tratar los problemas de erosión de la base imponible y traslado de beneficios de un modo coordinado y completo.

Este plan tiene como objetivo conseguir un profundo cambio en el sistema fiscal internacional, buscando la eliminación de la denominada doble no imposición y de la reducción de la tributación por la falta de armonización fiscal, el ajuste del impuesto sobre sociedades a la nueva realidad económica, la adopción de medidas de forma multilateral que eviten la doble imposición o conflictos de otra índole y coherencia en la tributación conforme a la realidad económica de la empresa²⁶. En general, podría decirse que el objetivo último de BEPS es alinear la actividad económica y la tributación, de modo que los beneficios societarios acaben tributando allí donde se

²⁶ Jiménez, Martín, A. y Calderón Carrero, J.M.(2014). El plan de acción de la OCDE para eliminar la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios a otras jurisdicciones (BEPS): ¿ El final, el principio del final o el final del principio? *Revista Quincena fiscal num 1*.Pág 2.

realice realmente la actividad económica, y no en otras jurisdicciones de menor tributación como consecuencia de desplazamientos artificiales de la base imponible.

Este plan de acción ha pasado los filtros de aprobación de los órganos de gobierno de la OCDE y del G20, logrando que su alcance territorial supere a los 34 Estados miembros de la propia OCDE, situándose en cerca de 90 los Estados comprometidos a su aprobación y a su implantación en sus ordenamientos jurídicos nacionales²⁷.

En el Plan BEPS desarrollado de la OCDE 2014, se establecen quince acciones, divididas en cinco grupos, cada una con su propio calendario temporal y con un grado de perfección y desarrollo actual no homogéneo²⁸:

Grupo 1: Economía Digital

Acción 1: Abordar los retos de la economía digital para la imposición.

Entre las dificultades que plantea esta economía en la aplicación de las actuales normas impositivas internacionales, cabe destacar la caracterización de los ingresos procedentes de este sector, la aplicación de la normativa de la fuente y el modo de asegurar la recaudación del IVA u otros impuestos indirectos. Como tema polémico estaría la falta de tributación de una sociedad en un Estado diferente del de donde se sitúa físicamente pero donde tiene una significativa presencia digital en términos de ventas o prestaciones de servicios²⁹.

Grupo 2: Restablecimiento de la coherencia del IS en el ámbito internacional:

Se trata de la creación de normas que cohesionen los sistemas impositivos creados por cada país para evitar las lagunas fiscales entre las distintas normativas de las que se aprovechan las multinacionales.

Acción 2: Neutralizar los efectos de los mecanismos híbridos y el arbitraje.

²⁷ Carbajo Vasco, D. (2016). Algunas reflexiones sobre la era post-BEPS. *Revista fiscalidad internacional y negocios transnacionales* número 2. Pág 2.

²⁸ OCDE. (2015). *Proyecto OCDE/G20 sobre la Erosión de la Base imponible y el Traslado de beneficios*. <http://www.oecd.org/ctp/beps-actions.htm>

²⁹ Jiménez, Martín, A. y Calderón Carrero, J.M.(2014). El plan de acción de la OCDE para eliminar la erosión de bases imposables y el traslado de beneficios a otras jurisdicciones (BEPS): ¿ El final, el principio del final o el final del principio.Pág 3.

Con esta acción se intenta eliminar la doble exención, la doble deducción o el diferimiento de la tributación. Esto se hace mediante cambios en el modelo de convenio tributario de la OCDE, disposiciones en la legislación nacional que eviten que se deduzca un pago que no ha sido reconocido en contrapartida como ingreso o que ya haya sido reconocido como deducible en otro Estado o cuando el pagador ya ha podido deducírselo, así como una orientación en caso de conflictos entre las distintas autoridades fiscales implicadas. No se detalla si esta acción actuará sobre híbridos muy conocidos como el Estadounidense «*check-the-box*», que concede una ventaja competitiva a las empresas de EE.UU. y concretamente a las multinacionales tecnológicas con estructuras irlandesas, de las que se verá más adelante un ejemplo real de uso y sus consecuencias³⁰.

Respecto a estos mecanismos híbridos en España, tras la reforma de la LIS en 2015, no se permite la deducción de los gastos correspondientes a operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas que, como consecuencia de una calificación fiscal diferente en estas, no generen un ingreso o generen un ingreso exento o sometido a un tipo de gravamen inferior al 10 por cien. En concreto se regula en el artículo 15 j), donde se incorpora un precepto anti abuso dirigido a las operaciones que se califican como instrumento de capital (dividendo) en un Estado, mientras que en el otro se trata como instrumento de deuda (interés)³¹. Existe una segunda medida anti-híbridos incorporada a la LIS, concretamente en su artículo 21, que deniega la exención por doble imposición internacional cuando el dividendo sea deducible para la entidad pagadora.

Acción 3: Refuerzo de la normativa sobre CFC “*Controlled Foreign Company rules*”

La posibilidad de crear filiales no residentes y canalizar a través de ellas los ingresos de una empresa residente se intentará contrarrestar mediante normas sobre CFC. Se trata de reforzar dichas normas para que las jurisdicciones que opten por implementarlas apliquen normas que impidan de manera más efectiva que los

³⁰ Ibid.pág.4.

³¹ Serrano Antón, F. (Dir.)(2015). La influencia del plan de acción BEPS en la tributación española: impacto en la normativa, incremento de la litigiosidad y el papel de los tribunales. *Revista Contabilidad y Tributación número 391*.Pág.22

contribuyentes trasladen sus rentas u otros rendimientos a filiales situadas en el extranjero. Como la finalidad de las normas de transparencia fiscal internacional están vinculadas al Estado de residencia es difícil proteger entonces al Estado de la fuente. Este último debe proteger su base imponible con otras acciones como la 2 o la 4.

En relación con esta acción, respecto de la obligatoriedad de imputación de rentas obtenidas por una filial no residente, el artículo 100 de la LIS, establece que se imputaran al contribuyente las rentas positivas obtenidas por la entidad no residente, siempre que se cumplan los requisitos de participación y tributación mínima, derivadas de la cesión o transmisión de bienes o derechos o de la prestación de servicios, siempre que la misma no disponga de medios materiales y personales para su realización (con alguna excepción). La consecuencia práctica es que tributen en nuestro país los beneficios asociados a la explotación industrial o intelectual de grupos españoles ubicados en filiales en países de baja tributación.

Acción 4: Limitar la erosión de la base imponible por vía deducciones en el interés y otros pagos financieros.

Se trata de una acción coordinada con la de los híbridos y los CFC en la que se intenta evitar la erosión de las bases imponibles a través de deudas entre entidades vinculadas que generan una deducción excesiva de gastos financieros o a través de gastos vinculados a rentas exentas tanto desde la perspectiva del país pagador como del receptor. El problema aquí es en primer lugar la delimitación de deducción “excesiva” que no queda clara. Además, no se concreta el objetivo de esta acción, si está vinculado al ataque de las operaciones abusivas, al de dotar de consistencia el IS, o la armonización de la tributación de dividendos e intereses. Y es que, por ejemplo, si el objetivo es prevenir el abuso, no encaja la limitación de la deducción de los intereses si se cumple el precio de mercado, hay tipos razonables de tributación o no se trata de un instrumento híbrido. Esta inseguridad acerca del concepto de deducción excesiva y objetivos puede propiciar un mayor distanciamiento entre los distintos Estados³².

En España se ha limitado la posible deducibilidad excesiva de los gastos mediante el Real Decreto-Ley 12/2012 , con una norma limitativa de la deducción de

³² Jiménez Martín,A. y Calderón Carrero, J.M (2014). El plan de acción de la OCDE para eliminar la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios a otras jurisdicciones (BEPS): ¿ El final, el principio del final o el final del principio.Pág 5.

intereses. Además, en la nueva LIS del 2015, también se restringe la deducibilidad de gastos financieros. No se permite la deducibilidad de los gastos financieros generados en un mismo grupo mercantil, salvo que se demuestren motivos económicos válidos; otro concepto con una definición poco clara³³.

La nueva LIS establece dos mecanismos de limitación de los gastos financieros. Uno general, el del artículo 16, que limita la deducibilidad de los gastos financieros al 30 por 100 del beneficio operativo del ejercicio. Otro específico, para determinadas operaciones entre entidades vinculadas, previsto en el artículo 15. h).

Acción 5: Combatir las prácticas tributarias perniciosas, teniendo en cuenta la transparencia y la sustancia

La competencia de “igualación a la baja” de determinados países mediante incentivos camuflados en reducciones a determinados tipos de ingresos, como actividades financieras, o cesión de intangibles, se intentará eliminar mediante la mejora de la transparencia, comunicando a las autoridades los posibles *rulings* de concesión de incentivos, definiendo requisitos de sustancia para cualquier régimen preferencial y la coordinación de la acción con Estados no miembros de la OCDE. Las dificultades de estas medidas serían entre otras, conseguir un nivel de transparencia que no afecte a la revelación de secretos industriales o comerciales o definir claramente el concepto “sustancia” y el encargado de definirla, así como al calificar un régimen como dañino hacerlo de una forma clara que otorgue seguridad jurídica al que opta por regímenes que no son calificados como tal³⁴.

Grupo 3. Restablecimiento de los estándares internacionales

Acción 6: Impedir la utilización abusiva de convenio

Se trata de modificar las normas fiscales nacionales e internacionales para alinear la atribución de ingresos con la actividad económica que los genera, ya que las multinacionales consiguen a través de la interposición de terceros países en el marco

³³ Serrano Antón, F. (Dir.)(2015). La influencia del plan de acción BEPS en la tributación española: impacto en la normativa, incremento de la litigiosidad y el papel de los tribunales. Pág.24

³⁴ Jiménez, Martín, A. y Calderón Carrero, J.M (2014). El plan de acción de la OCDE para eliminar la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios a otras jurisdicciones (BEPS): ¿ El final, el principio del final o el final del principio. Pág 6.

bilateral de los firmantes de un convenio, desarrollar estructuras que reducen, difieren o eliminan la tributación de forma notoria. A esto se le denomina abuso de convenio.

Se intenta además orientar a los países acerca de qué tener en cuenta en la celebración de un CDI, recordando además que la intención es no permitir la doble imposición³⁵. De nuevo, el problema de una definición poco clara del abuso de convenio genera una inseguridad jurídica que conlleva una alta litigiosidad tributaria³⁶. Respecto a la normativa española, tenemos los artículos 13, 15 y 16 de la LGT referentes a los mecanismos de calificación, fraude de ley y simulación, que constituyen cláusulas generales anti abuso³⁷.

Acción 7: Impedir los comportamientos que evitan de manera artificial el establecimiento permanente en el país fuente.

Se busca redefinir el concepto de establecimiento permanente para impedir abusos derivados de la utilización de las divergencias entre dos o más Estados respecto, por ejemplo, de la definición de la figura del comisionista, alegando que debe ser considerado como agente independiente, y así no ser considerado un establecimiento permanente, reduciendo la carga tributaria³⁸. De esta forma, los contratos para la venta de bienes propiedad de una empresa extranjera se realizan por vendedores de una filial local de esa empresa extranjera, no siendo gravables los beneficios en la misma medida que lo hubieran sido si se hubieran llevado a cabo por un distribuidor local.

La falta de consenso internacional acerca de cuándo existe o no un EP, o de las nociones básicas que lo configuran suponen otra laguna aprovechable por estas empresas internacionales.

³⁵ Ibid.pág 7.

³⁶ Serrano Antón, F.(Dir.)(2015). La influencia del plan de acción BEPS en la tributación española: impacto en la normativa, incremento de la litigiosidad y el papel de los tribunales.Pág.30

³⁷ López Pedrosa, J. C. (2016). La cláusula general del establecimiento permanente, la distinción entre el agente dependiente e independiente en el artículo 5MC OCDE y la polémica figura del comisionista. *Revista boliviana de derecho número 22*, 17.Pág 17.

³⁸ Carbajo Vasco, D. (2016). Algunas reflexiones sobre la era post-BEPS. *Revista fiscalidad internacional y negocios transnacionales número 2*.Pág 7.

Acciones 8,9,10: Asegurar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor.

Los precios de transferencia, que ya han sido comentados anteriormente en el trabajo, son un tema primordial debido a la capacidad por parte de las multinacionales de separar el ingreso de las actividades económicas que lo producen y desplazarlo a zonas de baja tributación, sobre todo en intangibles, activos móviles o en la sobre-capitalización de las entidades del grupo que se encuentran en zonas de tributación reducida.

Estas acciones necesitan que se acuerde el método de reparto de beneficios, ya que la OCDE tradicionalmente ha utilizado el precio de mercado comparable, que no es útil para sujetar efectivamente los beneficios realizados por grandes multinacionales, por ejemplo, de las farmacéuticas.

Acción 8: Intangibles.

Intentar dar una definición económica al concepto de intangible, alinear los beneficios derivados de la transferencia y uso intangibles con la cadena de valor grupo, desarrollar reglas especiales de transferencia para casos complicados y actualizar las Directivas respecto del reparto de costes son las medidas a adoptar.

Acción 9: Riesgos y capital

Tratar el tema de la transferencia de riesgos o asignación excesiva de capital entre empresas del grupo de manera que retornos inapropiados no sean atribuidos a una entidad solo porque haya asumido riesgos o aportado capital. Se realiza de forma coordinada con las deducciones de gastos financieros, híbridos o normas anti-abuso.

Acción 10: Otras transacciones de alto riesgo

Asegurar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor. Se trata de la erosión de bases imponibles a través de servicios intragrupo, especialmente de apoyo a gestión que no se darían entre terceros independientes.

Grupo 4. Asegurando transparencia y promoviendo seguridad y predictibilidad:

Acción 11: Establecer metodologías para la recopilación y el análisis de datos sobre la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios y sobre las acciones para enfrentarse a ella.

La acción 11 del proyecto BEPS, ha hecho un esbozo de pérdida de recursos fiscales imputable a la desviación de rentas, situándola en el intervalo 100.000 a 240.000 millones de dólares anuales, esto es entre un 4 y un 10 por 100 de la recaudación acumulada del Impuesto sobre Sociedades³⁹.

Acción 12: Exigir a los contribuyentes que revelen sus mecanismos de ATP

El fin es incrementar la transparencia de los contribuyentes mediante la información por anticipado a las autoridades fiscales de cualquier tipo de planificación fiscal internacional y el impedimento de implementar dichas estructuras agresivas que pudieran resultar en la implementación de mecanismos abusivos que pudieran plantear riesgos fiscales en el ámbito de aplicación de las BEPS. Esta obligación de información puede recaer tanto en quien facilite la planificación como en quien la utilice y debe realizarse de forma inmediata⁴⁰. En España, existe el Código de Buenas Prácticas Tributarias, aplicable de forma voluntaria para las grandes empresas.

Como hemos comentado en la primera parte de este trabajo, la definición de ATP no es clara y de ahí ya encontramos el primer problema.

Acción 13: Reexaminar la documentación sobre precios de transferencia

Aumentar la transparencia hacia la administración tributaria, suministrando información acerca de la asignación mundial de ingresos, la actividad económica e impuestos pagados, teniendo en cuenta los costes para las empresas.

La nueva LIS de 2014 se adapta a las intenciones de la OCDE, simplificando el contenido de la documentación para aquellas entidades o grupos de entidades cuyo importe de cifra de negocios sea inferior a 45 millones de euros, restringiendo el perímetro de vinculación en el ámbito de la relación socio-sociedad, quedando en el 25

³⁹ Sanz Gadea, E. (2016). La directiva antiabuso (I). *Revista Contabilidad y Tributación* núm 403. Pág 46.

⁴⁰ http://www.grantthornton.es/public_beps.html. *El plan de acción sobre la erosión de la base imponible y la transferencia de beneficios (BEPS): lo que supone para las compañías*. Consultado en Abril de 2017.

por cien de participación y eliminándose la jerarquía de métodos para determinar el valor de mercado de las operaciones vinculadas⁴¹.

Se ha procedido a la ampliación de la información requerida sobre las actividades del grupo, y la exigencia de información exhaustiva sobre los activos intangibles y la actividad financiera de aquél, así como sobre su situación fiscal y financiera. Además, para las entidades cuya cifra de negocios a nivel consolidado sea superior a 750 millones de Euros se introduce como novedad a partir de los periodos impositivos iniciados el 1 de Enero de 2016, la información país a país.

Queda reconocida la habilitación a la recharacterización por parte de la Administración tributaria de las operaciones vinculadas. Para ello, deberán tenerse en cuenta las verdaderas relaciones entre las personas o entidades vinculadas, así como las condiciones de las operaciones a comparar, atendiendo a su naturaleza y a la conducta de las partes. Además, la existencia de pérdidas, la incidencia de las decisiones de los poderes públicos, la existencia de ahorros de localización y de grupos integrados de trabajadores o de sinergias, son circunstancias a tener en consideración a la hora de evaluar los factores determinantes de la comparabilidad. También se reconoce expresamente la posibilidad de utilizar medidas estadísticas para minimizar el riesgo de error provocado por defectos en la comparabilidad, aunque no se menciona qué tipo de medidas, ni si procede un determinado punto del rango resultante de su aplicación⁴².

Acción 14: Hacer más efectivos los mecanismos de resolución de controversias

La naturaleza bilateral del procedimiento amistoso y arbitral convencional es una limitación importante, y se necesita abordar la multilateralización de los procedimientos de resolución de conflictos⁴³.

⁴¹ Serrano Antón, F. (Dir.)(2015). La influencia del plan de acción BEPS en la tributación española: impacto en la normativa, incremento de la litigiosidad y el papel de los tribunales. *Revista Contabilidad y Tributación número 391*. Pág 28.

⁴² Ortega, M. y Cuenca Miguel, T. (2015). España incorpora recomendaciones sobre precios de transferencia de la OCDE en el marco del proyecto BEPS”. *Revista Actualidad Jurídica Aranzandi número 912*. Pág. 27.

⁴³ Jiménez Martín, A y Calderón Carrero, J.M. (2014). El plan de acción de la OCDE para eliminar la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios a otras jurisdicciones (BEPS): ¿ El final, el principio del final o el final del principio? *Revista Quincena fiscal num 1*. Pág 13.

Grupo 5. Necesidad de una rápida aplicación de las medidas acordadas.

Acción 15: Desarrollar un instrumento multilateral

Se trata de una fórmula jurídica imprescindible para evitar la complejidad y confusión jurídica que supondría intentar modificar el contenido de los más de 3000 CDI todavía vigentes. La aplicación rápida de estas medidas sería facilitada por un instrumento de alcance global que envite la renegociación de los CDIs uno a uno⁴⁴.

DIRECTIVA 2016/1164 DE LA UNIÓN EUROPEA⁴⁵

El Consejo de la Unión Europea aprobó la Directiva 2016/1164 el 12 de julio de 2016 por la que se establecen medidas contra las prácticas de elusión fiscal que inciden directamente en el funcionamiento del mercado interior. Esta Directiva es consecuencia del denominado *Anti Tax Avoidance Package*, compuesto por cuatro medidas⁴⁶:

- Propuesta de Directiva del Consejo
- Propuesta de modificación de la Directiva 2011/16/UE, en lo que respecta al intercambio automático de información en el ámbito de la fiscalidad.
- Comunicación de la Comisión al Parlamento y al Consejo, relativa a la estrategia exterior a seguir para una garantizar una imposición efectiva.
- Recomendación de la Comisión a los Estados miembros, sobre la implementación de medidas anti abuso en los convenios para eliminar la doble imposición.

Los objetivos de la Directiva Anti abuso tal y como se declaran en las consideraciones previas, son alinear la creación de valor con los derechos de imposición de acuerdo con el proyecto BEPS, propiciar una implantación coordinada de este, garantizar que no se produzcan supuestos de doble imposición y salvaguardar la

⁴⁴ Ibid.pág14.

⁴⁵ Consejo de la Unión Europea. (12 de Julio de 2016). *Directiva UE 2016/1164 por la que se establecen normas contra las prácticas de elusión fiscal que inciden directamente en el funcionamiento del Mercado Interior.*

⁴⁶ Sanz Gadea, E. (2016). La directiva antiabuso (I). *Revista Contabilidad y Tributación número 403*. Pág 42.

aplicación del principio de libre competencia⁴⁷. En el informe de finales del 2015 del plan de acción BEPS de la OCDE, donde se habla de la necesidad de encontrar enfoques estratégicos comunes y una acción coordinada a escala de la UE que mejoren el funcionamiento del mercado interior potenciando los efectos contra la BEPS; se indica que las Directivas de la UE deben ser el mejor medio para poner en práctica las conclusiones de dichas BEPS.

Dado el gran número de Estados que participan en este proceso, y su distinta configuración del impuesto sociedades, se propone el establecimiento de un nivel mínimo de protección frente a las prácticas de elusión fiscal en los Estados del impuesto de sociedades en toda la unión. Por tanto, todos los contribuyentes sujetos al impuesto de sociedades son el objetivo de esta Directiva.

La Directiva ATAD consistiría en una pieza más del conjunto de medidas establecidas. Las medidas recogidas en esta Directiva proponen el establecimiento de un estándar mínimo de protección del IS frente a esquemas BEPS en el Impuesto de Sociedades de cada Estado miembro, pudiendo estos desarrollar otras medidas complementarias más o menos exigentes con un margen de interpretación que en todo caso será examinado por la Comisión o el TJUE para la comprobación de la aplicación del Derecho UE. Los artículos que regulan las medidas que expone esta Directiva se comentan a continuación.

Artículo 4. Reglas de limitación de la deducibilidad de intereses.

Se establece que los costes de endeudamiento excedentarios son deducibles en el periodo fiscal hasta el 30 por 100 del EBITDA del contribuyente. No obstante, se puede otorgar el derecho al contribuyente de disfrutar de una deducción superior siempre que estos no superen los 3.000.000 de euros o deducirlo íntegramente si es una entidad aislada. Se permite excluir de dicha aplicación a los empréstitos de antes del 17 de junio de 2016 o destinados a financiar proyectos de infraestructura pública a largo plazo, si promotor, costes y activos están en la unión. Los contribuyes miembros de un grupo consolidado a efectos de contabilidad financiera pueden disfrutar de determinados derechos o incluso de la inaplicación de este artículo y los Estados tienen la capacidad

⁴⁷ Ibid.pág 77.

de fijar normas para el traspaso de los costes excedentarios no deducidos a un periodo posterior con determinadas limitaciones.

Las opciones que pueden tomar los Estados miembros son tantas que es difícil pensar en una armonización. Además, la limitación a la deducción de estos gastos puede suponer un desincentivo de la inversión por parte de las empresas y por tanto en un menor desarrollo de ⁴⁸ estas.

Comentar respecto a la relación con el IS español, que hay divergencias entre el artículo 16 de la ley española y la Directiva respecto de algunas definiciones financieras como los costes de endeudamiento, provocándose diferencias en la exclusión o inclusión de determinados productos. Además, no contempla como excepción a las entidades aisladas ni cláusulas de derecho transitorio⁴⁹.

Artículo 5. Imposición de salida

Se trata de una serie de casos en los que el contribuyente al trasladar activos al extranjero, bien a Estados miembros de la UE o países terceros miembros del EEE, en el caso de dejar sin posibilidad al Estado de origen a seguir grabando ya dichos activos, tendrá que pagar un determinado tributo a configurar por cada Estado sobre el valor de mercado de los bienes en el momento del traslado. Esto también se aplica respecto de cambios de residencia o traslado del negocio realizado a través de un EP a otro Estado. No se incluyen transferencias intragrupo de funciones y controles de riesgos debido a la dificultad de calificación de activos a los mismo o transferencias entre matriz y filiales, así como el valor de mercado puede variar de un Estado a otro atendiendo a los diferentes métodos de valoración, limitando todo esto el alcance de esta medida.⁵⁰Comentar que, además, se puede obtener el derecho a aplazar el pago del impuesto hasta en cinco años si se dan determinadas circunstancias.

Respecto al IS español comentar que no está alineada con la normativa ATAD y debe realizarse una reforma normativa para poder cumplir con los mínimos exigidos, ya

⁴⁸ Jiménez Martín, A. (2017). La directiva UE 2016/1164 contra las prácticas de elusión fiscal que inciden en el mercado interior: ¿ El principio del final de un IS nacional o una pieza más de descoordinación en el nuevo orden post-BEPS? *Revista Contabilidad y Tributación* 407.

⁴⁹ Ibid. Pág. 18.

⁵⁰ Ibid. Pág 26

que entre otros aspectos; no se regulan todos los supuestos contemplados en la Directiva y el criterio en los aplazamientos de pago difiere del estipulado en esta.

Artículo 6. Norma general contra las prácticas abusivas.

A efectos del cálculo de la cuota tributaria del IS, como cláusula anti abuso general (GAAR), los Estados miembros desestimarán mecanismos que se hayan establecido para obtener ventajas fiscales y en ausencia de razones comerciales válidas que reflejen la actividad económica.

Se trata de intentar eliminar las posibles lagunas o asimetrías que puedan existir en relación con las distintas cláusulas anti abuso que los Estados miembros establecen para la protección del IS. Se deben intentar aplicar uniformemente las normas generales anti abuso en situaciones de ámbito nacional, dentro de la UE y en relación con terceros países, de modo que su alcance y resultados de aplicación no difieran. Es decir, una GAAR o “*general anti-avoidance rule*” debe ser aplicada en todos los escenarios por los Estados miembros, así como sobre cualquier operación que tenga conexión directa con el IS, particularmente las relacionadas con el IRNR que afectan a los EP y los flujos de renta sujetos a retenciones en la fuente con arreglo al IRNR.

La aplicación de este artículo resulta complicada al establecerse una cláusula anti abuso general en un marco normativo no armonizado. En España, esta cláusula es probable que se aplique tanto en relación con la normativa interna como en conexión con los CDIS firmados por España. En relación con España, decir que el artículo 15 responde, en esencia, a la norma general anti-abuso de la Directiva.

Artículo 7. Norma relativa a las sociedades extranjeras controladas.

El objetivo tanto de este artículo como del siguiente es hacer tributar en sede del IS del accionista comunitario de entidades residentes en jurisdicciones de baja tributación. Las características por las que se considera una entidad o establecimiento permanente cuyos beneficios no están siendo gravados en dicho Estado, sociedad extranjera son las siguientes: la posesión directa o indirecta de más del 50 por 100 del capital y un impuesto sobre beneficios menor que la diferencia entre el impuesto que se hubiera pagado en dicho Estado y el efectivamente pagado. Si la sociedad se califica como extranjera, se incluirán en la base imponible las rentas no distribuidas que deriven de intereses, cánones, dividendos, enajenación de acciones, arrendamientos financieros

o financieros y procedentes de servicios entre empresas asociadas. Además, también se incluirán rentas derivadas de mecanismos falseados para la obtención de ventajas fiscales. Los Estados miembros tendrán la posibilidad de considerar excluidas a ciertas entidades o EP, si cumplen los requisitos establecidos.

Artículo 8. Cómputo de la renta de las sociedades extranjeras controladas.

Las rentas que deban incluirse en la base imponible del contribuyente con motivo de la aplicación del artículo anterior respecto de intereses, dividendos, etc. se incluirán de acuerdo al impuesto de sociedades del Estado miembro en que el contribuyente tenga su residencia a efectos fiscales. Las pérdidas no se incluirán, pero se podrán aplazar.

Esta acción cuenta con muchas excepciones por las que el Estado puede excluir a determinadas entidades de la aplicación de este artículo. Además, no está claro el enfoque de precios de transferencias, la compatibilidad con la libre circulación de capitales o la aplicación de un régimen de TFI en relación con entidades que obtengan una amplia categoría de rentas⁵¹.

Por otro lado, quedan capturadas por este régimen de imputación las rentas incluidas por proceder de los mecanismos falseados que solo se ejercen en busca de una ventaja fiscal mencionados anteriormente. De nuevo, el amplio margen de maniobra del que disfrutaban los Estados puede suponer un problema de uniformidad en la aplicación y las exenciones que dependen del importe de beneficios o porcentaje de gastos de explotación sobre estos, es un problema añadido⁵².

Artículo 9. Asimetrías híbridas

Las asimetrías que se pretenden neutralizar son las que se deben a diferencias en la calificación jurídica de pagos o entidades por la interacción entre los ordenamientos de dos o más Estados.

Se establece que cuando la asimetría de lugar a una doble deducción, la deducción solo se concederá en el Estado miembro en el que se haya originado el pago. Si da lugar a una deducción sin inclusión, es decir, si no se verifica el correspondiente

⁵¹ Ibid pág. 28

⁵² Ibid pág. 40

efecto fiscal derivado de la inclusión de tal renta en el otro Estado miembro; el Estado miembro del contribuyente denegara la deducción del pago. Habría que saber de qué clase de diferencias se habla con la diferente calificación jurídica, y qué pasa con los instrumentos financieros en los que no intermedia un pago y quedan excluidos por tanto de aplicación. Además, habría que conocer si una tributación mínima de la renta en el Estado miembro del perceptor serviría para excluir de aplicación estos casos, o si el hecho de que el TJUE admita asimetrías fiscales supondría un problema⁵³.

Respecto a la normativa española, pese a la existencia de varias normas sobre híbridos, se atiende a la calificación fiscal en vez de a la jurídica, y no se incluyen todas las situaciones de doble deducción y de deducción e inclusión que abarca la Directiva⁵⁴.

V. RELACIÓN ENTRE EL PROYECTO BEPS Y EL PAQUETE ANTI ELUSIÓN DE LA UE.

El proyecto BEPS y la Directiva tienen los objetivos comunes de hacer tributar los beneficios en la jurisdicción en la que se generen, coordinar y actualizar los estándares fiscales internacionales eliminando los regímenes preferenciales y añadir transparencia y obligación en la información entre los Estados. Sin embargo, entre ellos hay una diferencia notable. Y es que mientras que en el proyecto BEPS se confía en el buen funcionamiento del sistema de tributación sobre el beneficio de las empresas una vez renovado en la Directiva, aunque se esperan efectos positivos de esta renovación se propone otro sistema de tributación común que sustituya el anterior a largo plazo, denominado CCCTB, o “base imponible común consolidada sobre los beneficios en el espacio europeo”.

Dado que los informes BEPS, pertenecen a la categoría jurídica de recomendaciones, pero las Directivas obligan jurídicamente a los Estados a miembros a adoptar las medidas normativas precisas para su trasposición al ordenamiento jurídico, los estándares mínimos de la OCDE y Directivas de la UE son las medidas realmente relevantes en el objetivo de hacer un cambio profundo en la fiscalidad internacional. A continuación, se sintetizan las relaciones básicas entre los 15 informes finales del

⁵³ Ibid pág. 30

⁵⁴ Ibid pág. 45

proyecto BEPS y el paquete anti evasión de la UE donde se hablan de los estándares mínimos nuevos, los preexistentes, las metodologías comunes y las mejores prácticas.

En primer lugar, en cuanto a los estándares mínimos nuevos, empezamos con la acción 6 de medidas relativas a la lucha contra el *treaty shopping*, donde la Comisión ha formulado una recomendación a los Estados miembros, concerniente a la aplicación de los convenios bilaterales para evitar la doble imposición, basada en el test del propósito principal.

Siguiendo con la acción 13 del plan BEPS, la información país por país obliga a las empresas multinacionales a revelar información sobre ingresos, beneficios, impuestos sobre los mismo y otras magnitudes, en relación con cada jurisdicción fiscal en la que operan. La propuesta de modificación de la Directiva 2011/16/UE, relativa al intercambio de información, aprobada mediante la Directiva 2016/881, ha incorporado al ámbito de la UE, la información país por país respecto de obligaciones tributarias formales, que aun cuando no versan sobre el hecho imponible o su valoración, puede disuadir a las multinacionales del desplazamiento de beneficios y por lo tanto este apoyo a la acción BEPS realmente necesario. (56)

En tercer lugar, respecto a la acción 5 de lucha contra las practicas tributarias perniciosas, la UE ha desplegado el segundo bloque de medidas de acción de la UE, que, aunque no afectan al hecho imponible o su valoración, procuran una mayor contención respecto del establecimiento y mantenimiento de regímenes tributarios privilegiados, minorando las oportunidades de desviación de beneficios, aunque no afectando en ningún caso a la competencia fiscal a través del descenso del tipo de gravamen.

Por último, la acción 14 referente a la mejora de la resolución de conflictos, que intenta hacer más efectivos los mecanismos de resolución de conflictos, en particular, la eficacia del procedimiento amistoso del artículo 25 del modelo de convenio de la OCDE, está relacionada con el convenio de arbitraje de la UE..

Pasando a los estándares mínimos preexistentes, empezamos con la acción 7 y la definición de establecimiento permanente, donde se establecen los cambios a realizar en el artículo 5 del modelo de convenio y que la UE por su parte no mencionan, salvo en lo

comentado en la Recomendación de la Comisión respecto de las medidas contra el abuso de los tratados.

Siguiendo con las acciones 8 y 10, que tratan de la renovación de las directrices sobre precios de transferencia en orden a la aplicación del principio de libre competencia; estas se corresponden con el segundo bloque de medidas del Plan de Acción de la UE, que consiste básicamente en un seguimiento y adaptación de los trabajos de la OCDE en el ámbito europeo. Esto limita el campo de acción de la UE.

Respecto a las metodologías comunes o recomendaciones, en el caso del tratamiento de los productos financieros híbridos de la acción 2; el artículo 9 de la Directiva anti abuso regula con la misma finalidad y criterios similares esta materia. En relación con la limitación a la deducción de intereses, el artículo 4 de la Directiva regula también de forma semejante esta deducción, aunque por su relevancia, debería haber alcanzado el rango de estándar mínimo.

En lo concerniente a las mejoras prácticas, la acción 3 de transparencia fiscal internacional se relaciona con los artículos 7 y 8 de la Directiva y la acción 12 de información sobre la ATP, con los trabajos de la plataforma sobre buena gobernanza fiscal de la UE.

Finalmente, respecto a la acción 15 de la necesidad de un instrumento multilateral para poder adoptar estas normas de forma rápida, la UE, no ha adoptado iniciativa alguna más allá de recabar el criterio de expertos en el contexto del proyecto CCCTB o “ *common consolidated corporate tax base*”; y respecto de la acción 1 de economía digital, constan informes del grupo de expertos en economía digital de la UE⁵⁵.

Expertos como Domingo Carbajo, inspector de Hacienda del Estado, opinan también que el objetivo de de la Directiva ATAD es el de favorecer la implantación del Plan BEPS completando las medidas adoptadas por este. Sin embargo, existen diferencias, que sugieren la posibilidad de una fragmentación nacional del programa BEPS. Y es que, la directiva ATAD al ser fundamentalmente una disposición de mínimos con ambigüedad en los términos utilizados, puede fomentar la aplicación de manera muy diferenciada de las acciones del Plan BEPS en cada jurisdicción, creándose

⁵⁵ Sanz Gadea, E. (2016). La directiva antiabuso (I). *Revista Contabilidad y Tributación número 403*.

de nuevo diferencias nacionales que serían aprovechadas por los grandes contribuyentes y acrecentándose así la inseguridad jurídica. La directiva ATAP, al incorporar cuestiones no incluidas en BEPS, por ejemplo, la cláusula GAAR, puede conllevar nuevas tensiones internas en la implementación de BEPS. Y es que, de las diferentes 15 Acciones BEPS, quedan cosas por perfilar, por ejemplo resulta que, en Acciones como la 4, relativa a la fiscalidad de los productos híbridos, restan por perfilar cuestiones como establecer el ratio sobre capital que pueda considerarse un sistema alternativo para aplicar la limitación de la deducción por intereses, así como desarrollar la aplicación de la limitación de intereses a las entidades de crédito y las aseguradoras y, en la Acción 7, faltan por concluir los trabajos para concretar el nuevo concepto de establecimiento permanente. Pues bien, en la Directiva anti elusión de ATAP la redacción de la cláusula acerca de la limitación a la deducibilidad sobre los intereses y gastos financieros, artículo 4, no coincide plenamente con las soluciones BEPS o, al menos, BEPS todavía no ha cerrado sus propuestas técnicas al respecto. ATAP, en consecuencia, puede conllevar una clara diversificación en algunas cuestiones, en lo que debería ser una introducción consensuada y uniforme del paquete BEPS⁵⁶.

Para buscar la armonización fiscal a nivel europeo y unirse en la lucha contra estas prácticas, primero debe haber uniformidad y unanimidad en los criterios adoptados para hacer frente a este problema entre la OCDE y la Comisión Europea. De otra forma, lo único que se hace es fomentar más lagunas y discrepancias aprovechables por las grandes multinacionales.

VI. CASOS REALES DE APLICACIÓN DE LA ATP

En esta tercera parte del trabajo, se podrá ver la aplicación de los métodos y estructuras categorizados en la Unión Europea como de planificación fiscal agresiva, así como en su caso de elusión fiscal, por parte de dos grandes y conocidas empresas, que actualmente están siendo cuestionadas por la gran repercusión económica de sus acciones.

⁵⁶ Carbajo Vasco, D. (2016). El paquete anti-elusión fiscal de la Unión Europea. Descripción y comentarios. *FETTAFFISCAL, edición 1, volumen 5*.

EL CASO IKEA

La compañía IKEA es una conocida empresa multinacional dedicada a la fabricación y venta minorista de muebles y de todo tipo de objetos para el hogar, cuyo atractivo principal son los bajos precios de sus productos. En su página web, se hace referencia al objetivo empresarial de ofrecer calidad a un precio asequible, a través de la optimización de la cadena de valor, de las relaciones con proveedores y la fabricación automatizada en grandes cantidades. Hablan de la búsqueda de un impacto positivo en las personas y el planeta, y de un tipo efectivo del 21,6 en por 100 impuesto de sociedades de 2016 en comparación con el 18.9 por 100 en 2015, que supone 1200 millones de euros.

Estos son los principales datos que IKEA ofrece en su página web, junto a informes anuales y la historia de sus difíciles orígenes. Sin embargo, la concepción de esta empresa por parte de las autoridades europeas difiere bastante, al tener constancia de la utilización de mecanismos para la “optimización” de su carga fiscal que conllevan un impacto altamente negativo en la economía, al tratarse de mecanismos de elusión fiscal y de la estudiada planificación fiscal agresiva.

A través del estudio publicado por el Grupo de los Verdes / Alianza Libre Europea del parlamento europeo, titulado “*IKEA: Flat Pack Tax Avoidance. Taaks Avoyd*”. de febrero de 2016, se podrá observar la compleja estructura de IKEA y los objetivos de ésta, donde se verán los métodos de ATP mencionados en el trabajo.

Fue Ingvar Kamprad quién fundó IKEA en Suecia en 1943, abriendo la primera tienda en 1958. Hoy en día, tiene 172.000 empleados y cuenta con más de 375 tiendas en más de 40 países. Aunque vende mayoritariamente en Europa, también se ha extendido a Norte América, Asia y Australia. Es curioso como teniendo este crecimiento empresarial, la dirección de esta empresa sigue estando a cargo tan solo de Ingvard Kamprad, sus tres hijos y unos pocos asociados. Siguiendo con la evolución de la empresa, en 1973, Ingvar, preocupado por el coste fiscal, trasladó sus compañías a Curaçao (las antiguas Antillas), y sus activos a Luxemburgo. Posteriormente, en 1982, dividió IKEA en dos grupos empresariales:

- *The Inter Ikea Group*, dirigida por una holding en Luxemburgo, *IKEA holding SA*, regida a su vez por la fundación *Interogo Foundation*, creada en 1989 en

Liechtenstein. Este grupo se encarga de la venta al por menor y la marca comercial. Además, maneja las operaciones financieras y es el franquiciador de IKEA, pagándole cada tienda de IKEA en el mundo un 3% en concepto de *royalties*.

- *The IKEA Group*, el único grupo empresarial que se menciona en la página web de IKEA, está dominado por una compañía holandesa, *INGKA Holding BV*, regida a su vez por una fundación holandesa, *The Stichting INGKA*. Este grupo dirige 328 tiendas a través de licencias negociadas con Inter Ikea Group. Las fábricas y redes logísticas son de su propiedad, así como las filiales encargadas del desarrollo de la gama de productos también bajo acuerdos con Inter Ikea Group.

Es decir, las dos compañías se encuentran bajo el mando de dos fundaciones privadas, de lo que veremos a continuación las consecuencias.

Comentar que existe un tercer grupo, *The IKANO Group*, que también pertenece a la familia Kamprad, y que es un grupo que se separó de IKEA en 1988, y que está controlado por otra holding en Curaçao. Este grupo tiene negocios con IKEA dirigiendo cinco tiendas en Asia bajo acuerdos de franquicia con Inter Ikea. Su línea principal de negocio son los servicios financieros. En el informe de los Verdes se habla de los dos primeros grupos por cuestiones de información. De forma gráfica la estructura de IKEA sería la siguiente:

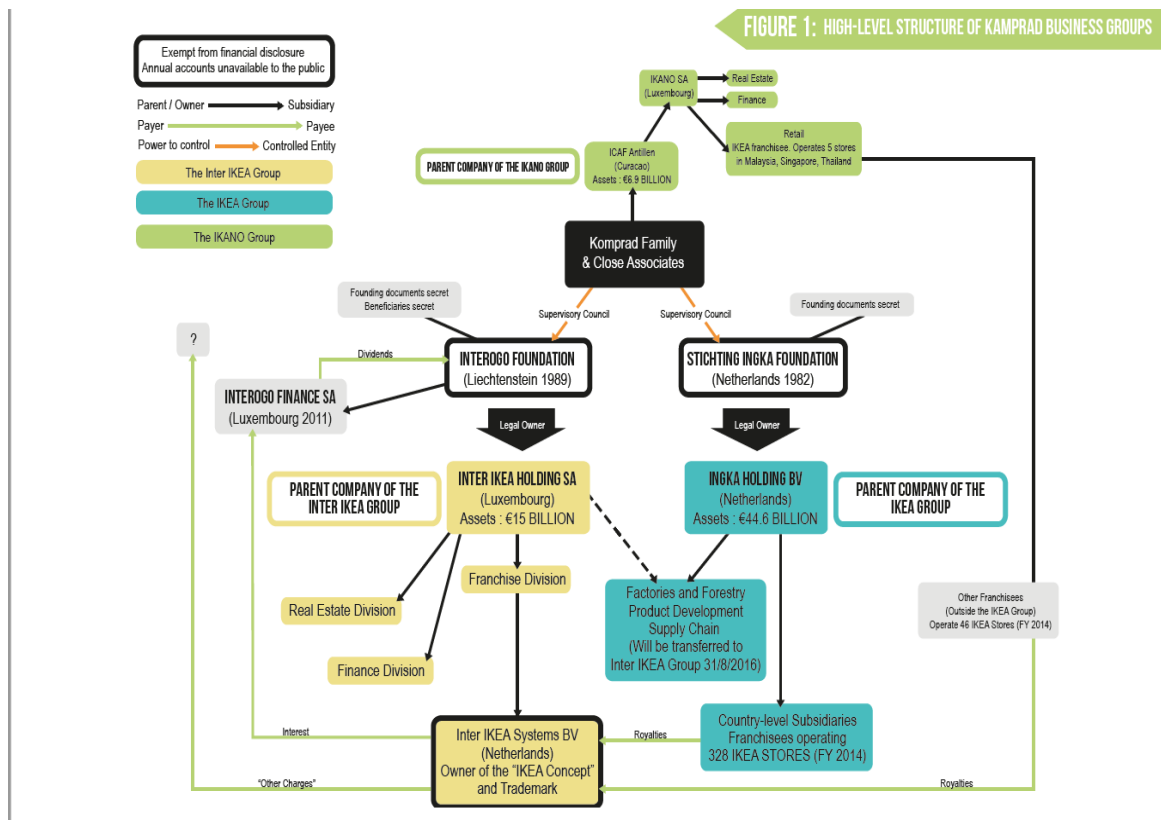


Gráfico 1. Fuente: Estudio publicado por el Grupo de los Verdes / Alianza Libre Europea del parlamento europeo, titulado “IKEA: Flat Pack Tax Avoidance. Taaks Avoyd”

Como se puede observar, se trata de una estructura muy compleja, que da que pensar acerca de los motivos de su existencia. A simple vista ya se pueden observar elementos comentados en el trabajo, como la utilización de las sociedades holding debido a sus numerosas ventajas fiscales, que combinados con sociedades holandesas y de las antiguas Antillas (Curaçao) pueden dar lugar a la utilización del sándwich holandés.

La utilización de fundaciones privadas.

La creación de dos fundaciones que encabezan toda la estructura empresarial de IKEA da que pensar sobre los motivos que han dado lugar a su creación. En el caso de *The Interogo Foundation* situada en Liechtenstein, es difícil conocer algún dato que nos aclare los motivos de su creación. Y es que, allí, las fundaciones pueden estar registradas o no, siendo la información pública mínima y existiendo además restricciones para poder ver esa poca información. No pagan impuesto sobre sociedades sino un 0,2 por 100 del capital invertido, cuyo mínimo son unos 20.000 Euros. Además, aunque son figuras perfectamente legales, hay un grave problema respecto a la elusión

de responsabilidad patrimonial, por la dificultad en la identificación de beneficiarios o efectivos propietarios⁵⁷ y por la falta de impuesto sobre sucesiones se puede utilizar como medio de transferencia de bienes a los herederos. También, en el caso de Stichting INGKA, es difícil conocer el propósito principal de su creación, debido a que la información que permitiría saberlo no es accesible para el público según la ley holandesa.

Royalties en los Países Bajos

Como hemos comentado anteriormente en el trabajo, los intereses y cánones son utilizados por las grandes empresas para la reducción de la carga fiscal, y tanto el plan de acción BEPS como el informe de la Comisión Europea contemplan medidas en este aspecto. Y es que, debemos recordar que el pago de intereses y cánones efectuados entre sociedades asociadas de diferentes Estados miembros están exentos de impuestos en el Estado de origen siempre que el beneficiario efectivo de los intereses o los cánones sea una sociedad de otro Estado miembro o un establecimiento permanente situado en otro Estado miembro de una sociedad de un Estado miembro⁵⁸.

La creación de una filial en los países bajos a la que cada tienda de IKEA pague un 3 por 100 bajo el concepto de royalties, “*Inter Ikea Systems BV*”, supone la aplicación de la ley holandesa que permite a través de convenios de doble imposición eliminar la posibilidad de tributación en el Estado de la fuente de los intereses y cánones enviados a los países bajos; tributándose en Holanda al 5 por 100 frente al 25 por 100 del Impuesto sobre Sociedades. Además, los intereses o cánones enviados fuera no están sujetos a retención, incluso aunque se envíen a un paraíso fiscal.

Cada año las franquicias de IKEA pagan más de un billón de euros en royalties fiscalmente deducibles a *Inter Ikea Systems BV* suponiendo entre 2009 y 2014 un importe de 3.700 millones de euros con un ahorro fiscal mediante este método de 1.032 millones de euros a nivel europeo. En concreto en España en el año 2014 se evitó el pago de 7,7 millones de euros.

⁵⁷ Falcón Tella, R. y Pulido Guerra, E. (2013). *Derecho Fiscal Internacional. Segunda Edición*. Madrid: Marcial Pons. Pág.262.

⁵⁸ VV.AA, & Serrano Antón, F. (Dir.)(2007). *Fiscalidad Internacional*. Centro de Estudios Financieros. Pág 986.

En la contestación que dio posteriormente IKEA a este informe, afirmaba que la franquicia es una opción perfectamente legal y que no se está pagando royalties a sí misma porque Inter Ikea Group e Ikea Group son dos compañías diferentes e independientes. Además, reivindica la legitimidad de la empresa Ikea Systems BV alegando que emplea a más de 1000 personas en un negocio real cuyo objetivo no es el de reducir la carga fiscal. La realidad parece ser otra, ya que por una parte es evidente que la familia Komprad es la que domina los dos grupos empresariales de forma directa o indirecta; y, por otra parte, si bien puede ser cierto que la empresa Ikea Systems puede tener un negocio lícito, la ausencia de cuentas anuales públicas para ver donde destina sus beneficios lleva a concluir por diferentes indicios que estos son trasladados a otras jurisdicciones de baja o nula tributación. La forma más fácil de aclarar esto sería la publicación de las cuentas anuales de forma pública por parte de la empresa.

Endeudamiento intra-grupo y precios de transferencia en Holanda

Una vez recibidos los royalties en *Inter Ikea Systems BV*, IKEA se procede al traslado de dichos beneficios evitando de nuevo la tributación de estos *royalties*. En 2012, la Fundación Interogo de Liechtenstein, vendió la marca IKEA a la filial holandesa por 9.000 millones de euros a través de un préstamo de la fundación a la filial de 5.400 millones de euros y una prima de emisión de 3.600 millones de Euros. Esta operación de transferencia de la propiedad de la marca genera en primer lugar el cuestionamiento de si el precio acordado es el precio de mercado por los comentados anteriormente precios de transferencia; y, en segundo lugar, una deuda a la filial que le permite transferir beneficios a la financiera de la fundación, *Interogo Finance SA*, a través de pagos de intereses deducibles fiscalmente.

Además, la presunción de uso de instrumentos híbridos financieros y de un trato favorable por parte de Luxemburgo explicarían el tan solo 0,09 por 100 de impuestos pagados por este préstamo. A través de estos pagos y otros con el concepto de “Otros gastos” que no pueden ser identificados por la opacidad de sus cuentas, se presume que los royalties terminan en la fundación de Liechtenstein, donde como hemos dicho anteriormente, no se tributa nada por los dividendos recibidos por parte de las filiales. En resumen, de 2012 a 2014 se han trasladado unos 972 millones de euros de dividendos por parte de la financiera que ha recibido los *royalties*, pagando tan solo un 0,09 por 100 de impuestos por ellos. Es difícil concretar el importe que IKEA cada año

reduce pagar fiscalmente porque tanto la fundación como IKEA Systems BV tienen sus cuentas anuales cerradas al público.

En la respuesta al informe de IKEA, esta afirma que la cantidad clasificada como otros cargos, es prácticamente irrelevante en comparación con el volumen de negocio de IKEA, y que se destina a compañías no vinculadas por gastos operativos. La realidad es que estos gastos si son significativos y que casualmente desde 2012 han disminuido tras la compra de la marca a la fundación en Liechtenstein, confirmando la información recibida acerca del pago por parte de Ikea Systems a la fundación cada año en concepto de uso de la marca. A continuación, se muestra una representación gráfica del esquema utilizado por IKEA respecto a los royalties.

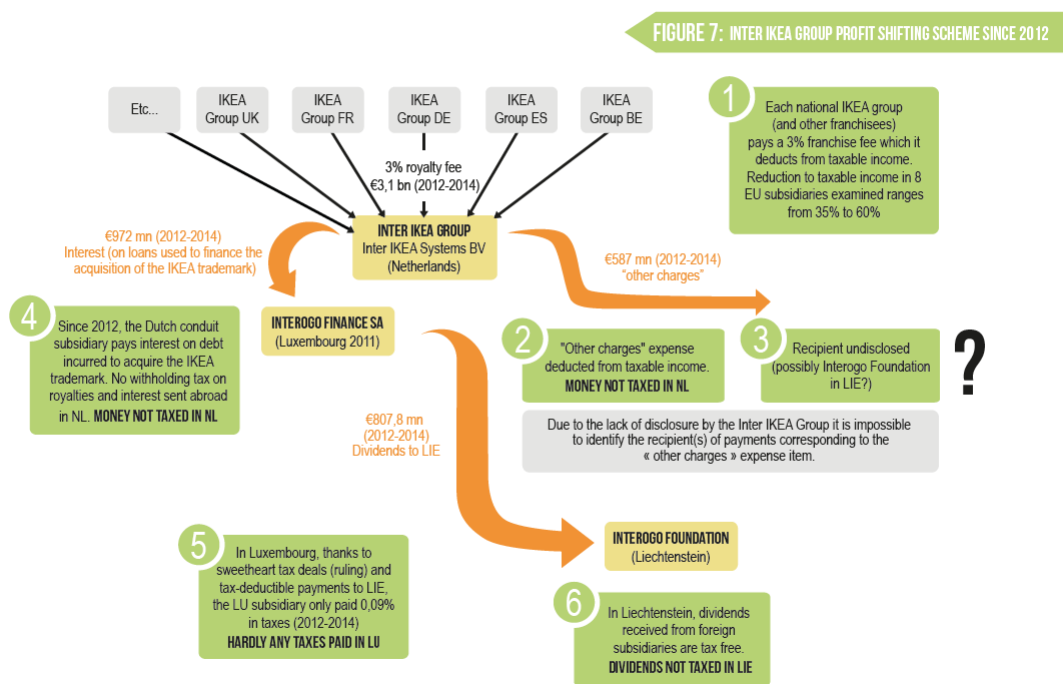


Gráfico 2. Fuente: estudio publicado por el Grupo de los Verdes / Alianza Libre Europea del parlamento europeo, titulado "IKEA: Flat Pack Tax Avoidance. Taaks Avoyd"

Endeudamiento intra-grupo en Bélgica

Los Países Bajos no han sido los únicos en facilitar la planificación fiscal agresiva de IKEA. En Bélgica, la compañía *Inter Ikea Treasury SA*, ha actuado como una financiera interna de *Inter Ikea Group*, generando ingresos procedentes de préstamos ofrecidos a las compañías del grupo y redirigiendo los intereses recibidos a filiales del grupo de donde a su vez *Ikea Treasury* tomó prestado el dinero. Esta

compañía se caracteriza por ser un centro de coordinación, un tipo de entidades que gozan de un trato beneficioso en Bélgica.

Desde 1984, las filiales de las multinacionales encargadas de ofrecer servicios de financiación, contabilidad, etc., a otras filiales del grupo, han estado tributando a un tipo fijo muy bajo basado en el personal operativo y los costes financieros. Además, han disfrutado de la ausencia de retenciones sobre los dividendos, intereses y pagos de royalties a otras compañías del grupo; gastos deducibles en el Estado de origen. Esto ha sido así hasta el año 2003, año en que la Comisión Europea, declaró esta ventaja fiscal como contraria al Derecho y determinó eliminarlo progresivamente hasta desaparecer por completo en 2010. *The Ikea Group* también ha aprovechado esta ventaja fiscal hasta su eliminación con su filial *IKEA Service Centre NV*, tributando a un tipo del 0,04 por 100 en vez del 33 por 100 establecido en Bélgica como tipo general ahorrándose el pago de 647 millones de euros en el periodo de 2005-2009.

En sustitución del régimen que eliminó la Comisión Europea en 2003, en 2007 Bélgica implantó un nuevo régimen denominado *The notional interest deduction* por el que las filiales de las compañías multinacionales pueden compensar los ingresos derivados del otorgamiento de préstamos a otras filiales del grupo, mientras que esas filiales pueden deducirse el gasto de dichos préstamos o servicios en sus beneficios en el Estado de residencia. Esta es una estrategia habitualmente utilizada para trasladar beneficios a jurisdicciones con baja o inexistente tributación. Además, en caso de que el país de origen imponga una retención en origen sobre estos pagos de intereses, la entidad situada en Bélgica puede compensar ese gasto con un crédito sobre impuestos extranjeros. Así de 2010 a 2014 se han podido ahorrar el pago de unos 488 millones de Euros al tributar a un escaso 2,4 por 100. El esquema de esta nueva ventaja fiscal en Bélgica sería el siguiente:

FIGURE 9: THE NOTIONAL INTEREST DEDUCTION SCHEME IN BELGIUM BY IKEA GROUP

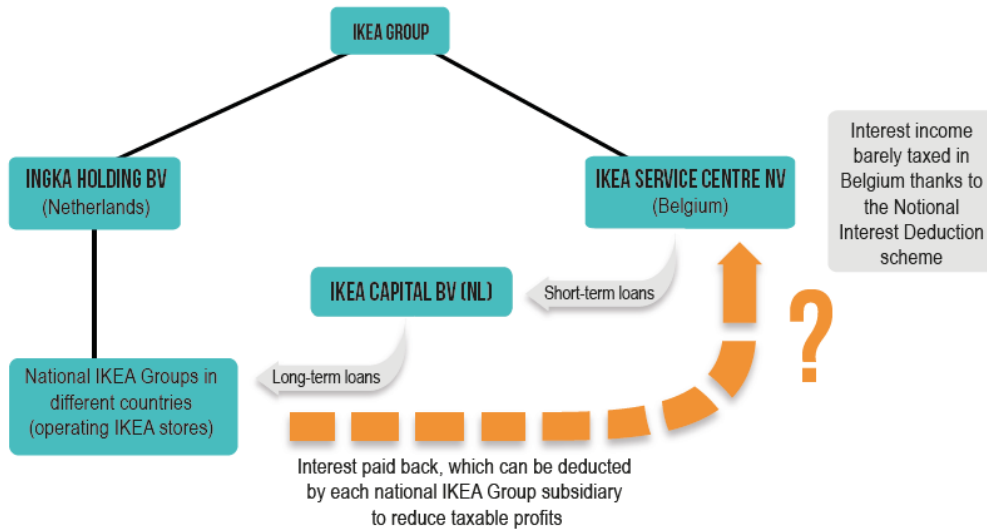
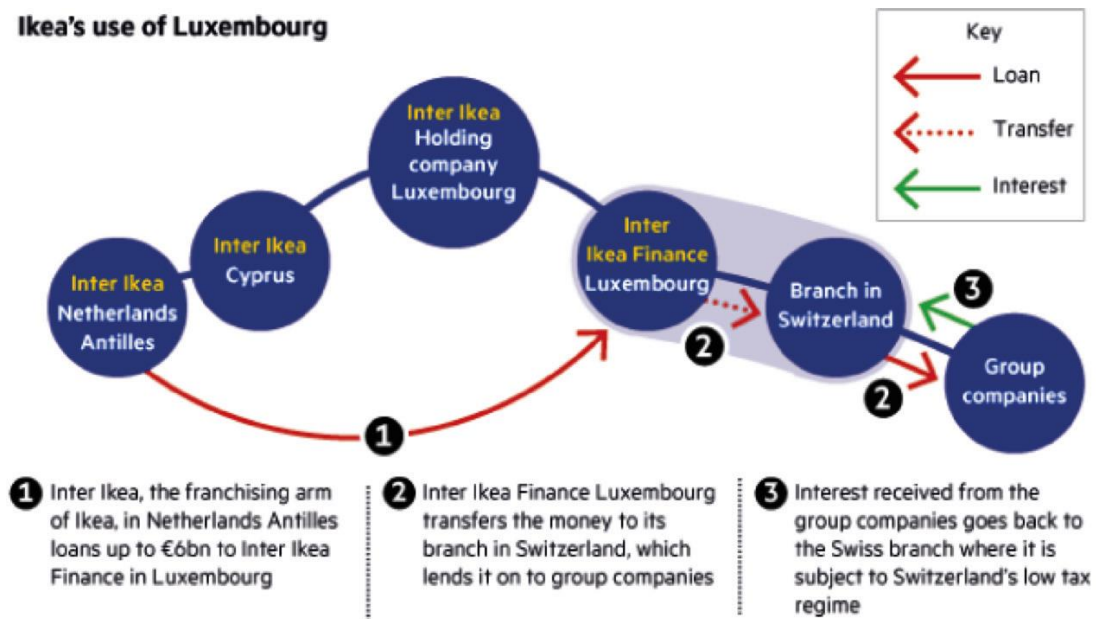


Gráfico 3. Fuente: *Estudio publicado por el Grupo de los Verdes / Alianza Libre Europea del parlamento europeo, titulado “IKEA: Flat Pack Tax Avoidance. Taaks Avoyd”*

Rulings en Luxemburgo

En 2010, IKEA procedió a la reestructuración de su financiación interna en Suiza y Luxemburgo. Se acordó que Luxemburgo garantizaría que una filial del grupo Inter Ikea llamada *Inter Finance SA*, no tributaría de forma general sobre un importe estimado de 6.000 millones de euros en préstamos financiados por filiales en Curaçao y Chipre canalizados a través de una filial suiza recién establecida de *Inter Finance SA*. Así, con una ganancia de 13,6 millones de euros en 2014, tributo al 2,4 por 100 frente al 29,2 por 100 de tipo general en Luxemburgo. El esquema sería el siguiente:

Ikea's use of Luxembourg



Source: Luxembourg Leaks files. International Consortium of Investigative Journalists

FT graphic

Gráfico 4. Fuente: estudio publicado por el Grupo de los Verdes / Alianza Libre Europea del parlamento europeo, titulado "IKEA: Flat Pack Tax Avoidance. Taaks Avoyd"

A modo de resumen, el esquema de planificación fiscal agresiva de IKEA se podría resumir de la siguiente forma:

1. Las filiales del Grupo IKEA reducen sus beneficios pagando una cuota del 3 por cien por royalties en los Países Bajos a Inter Ikea Systems BV, no tributándose estos royalties en ningún sitio.
2. Inter IKEA Systems BV paga en concepto de "otros pagos" a beneficiarios no declarados sin retención alguna de impuestos al tratarse de cánones o intereses enviado al extranjero.
3. La filial holandesa adquiere la marca IKEA obteniendo una deuda con la filial en Luxemburgo, no tributando de nuevo en los países bajos el pago en concepto de intereses.
4. En Luxemburgo, gracias a acuerdos privilegiados o rulings, no se paga más que un simbólico 0,06 por cien.
5. Los dividendos pagados por Interogo Finance SA a la fundación en Liechtenstein están exentos de impuestos, y además no es posible obtener información sobre esta fundación.

6. En conclusión, se estima un ahorro fiscal por parte de IKEA mediante esta estructura de un billón de euros para el periodo comprendido entre 2009 y 2014.

EL CASO INDITEX

A través del estudio publicado por el Grupo de los Verdes / Alianza Libre Europea del parlamento europeo, titulado “*Tax shopping. Exploring Zara’s Tax Avoidance Business*”, el 8 de Diciembre de 2016, se puede observar la compleja estructura de IKEA y los objetivos de esta, donde se verán los métodos de ATP mencionados en el trabajo.

Inditex, es una multinacional muy conocida por sus famosas tiendas: Zara, Bershka, Pull and Bear, Massimo Dutti, Stradivarius, Oysho, Zara Home y Üterque. Según el estudio publicado en diciembre del año pasado el Grupo de los Verdes / Alianza Libre Europea del parlamento europeo, titulado “*Tax Shopping: exploring Zara’s tax avoidance business*” de diciembre de 2016, se estima que ha conseguido minimizar su carga fiscal en al menos 585 millones de Euros entre 2011 y 2014 a través del uso de paraísos fiscales europeos como los Países Bajos, Irlanda y Suiza.

Amancio Ortega abrió en 1975 la primera tienda de Zara estableciendo en A Coruña en 1985 la compañía holding Industrias de Diseño textil (ITX). En los últimos seis años, sus ventas han incrementado en más de un 50 por 100 consiguiendo 20,90 billones en 2015 frente a los 12,53 billones de 2010. Hoy en día hay más de 7000 tiendas con 150.000 empleados en el mundo distribuidas en 88 países, predominando Europa y sobre todo España, como la fuente principal de ingresos. En la distribución de sus ventas se puede ver la gran representación de España:

GRAPH 3: SALES BY GEOGRAPHIC MARKET - 2015 (IN MILLIONS OF €)

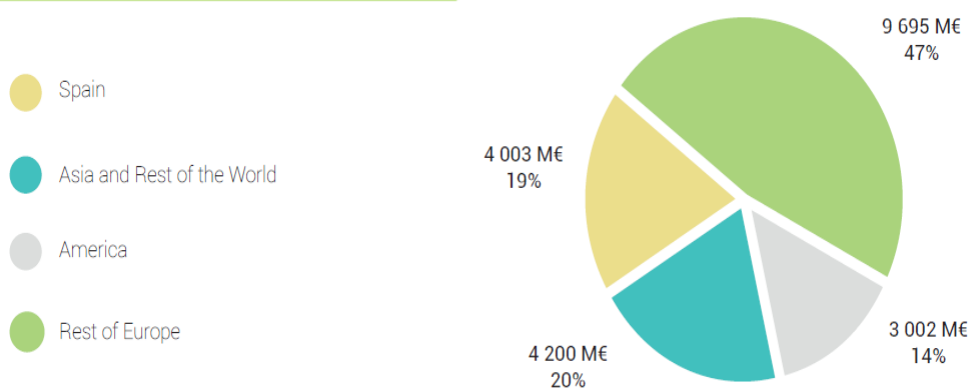


Gráfico 5. Fuente: estudio publicado por el Grupo de los Verdes / Alianza Libre Europea del parlamento europeo, titulado “Tax shopping. Exploring Zara’s Tax Avoidance Business”

Royalties en los Países Bajos

El uso de los royalties como vía para el traslado de beneficios y consecuentemente la menor tributación de estos, es también utilizado por Inditex. De nuevo, nos encontramos en los Países Bajos, donde el grupo ITX tiene una gran presencia ya que utiliza esta jurisdicción para un amplio rango de actividades. Enfocándonos en las filiales más representativas, empezamos con ITX Merken, encargada de proveer los contratos de franquicia con los que cada tienda paga a dicha compañía un 5 por 100. Esto se hace para que ITX pueda trasladar este cinco por cien de sus beneficios a los países bajos, donde solo se tributa por un 15 por 100 en comparación con el 30 por cien que se pagaría en España. Se estima que en los últimos cinco años Inditex ha conseguido con este mecanismo reducir su tributación en 295 millones, si se compara con lo que se hubiese pagado de llevar estos beneficios a España.

Endeudamiento intra-grupo

De nuevo, también aquí es utilizado el endeudamiento entre las empresas del grupo ya que ITX Mergen compra el derecho de uso de la marca a otro grupo de la compañía, a través de préstamos a corto plazo, deduciéndose una amortización por propiedad intelectual que en España no sería posible y que supone unos 84 millones de

euros. Además, esta compañía le trasfiere dinero a su matriz, para que esta a su vez financie a otras empresas del grupo.

Otra empresa del grupo a destacar es Zara Holding BV, que es una de las más antiguas y de mayor volumen y que es el punto de conexión entre las holding holandesa, irlandesa y suiza. Se encarga de gestionar las empresas minoristas de todos los países y de ser la entrada a Europa de los dividendos generados por dichas empresas. No es posible saber por la falta de información pública la reducción fiscal que se genera con este mecanismo de traslado de dividendos, pero es más que curioso saber que esta compañía no ha tributado en absoluto durante los últimos años. Continuando con las empresas del grupo más importantes, llegamos a Zara Holding II BV, encargada de las filiales de venta al por menor y moda, siendo curioso en este caso la ausencia de trabajadores. El informe estima esta reducción de la carga fiscal en cada país para el periodo de 2011 a 2014:

	Sales	Royalties Paid	Legal Tax Rate 2014	Missing Tax
Spain	14 540,1	727,01	30,0%	218,1
Italy	3 607,5	180,38	31,4%	56,6
France	4 542,5	227,12	33,3%	75,7
Greece	1 503,1	75,16	26,0%	19,5
Austria	454,1	22,70	25,0%	5,7
Germany	1 567,2	78,36	32,3%	25,3
United Kingdom	2 059,2	102,96	21,0%	21,6
Belgium	1 062,0	53,10	34,0%	18,1
TOTAL	29 768,1	1 488,40		445,2

In millions of euros (pounds in the case of the United Kingdom). Aggregated data of the 2011-2014 period.

Gráfico 6. Fuente: estudio publicado por el Grupo de los Verdes / Alianza Libre Europea del parlamento europeo, titulado “Tax shopping. Exploring Zara’s Tax Avoidance Business”

Irlanda

Irlanda es conocida por ser un paraíso fiscal dentro de Europa, y es que su tipo impositivo ha pasado del 38 por cien al 6,25 por cien en los últimos años. La estructura de IKEA allí es la siguiente:

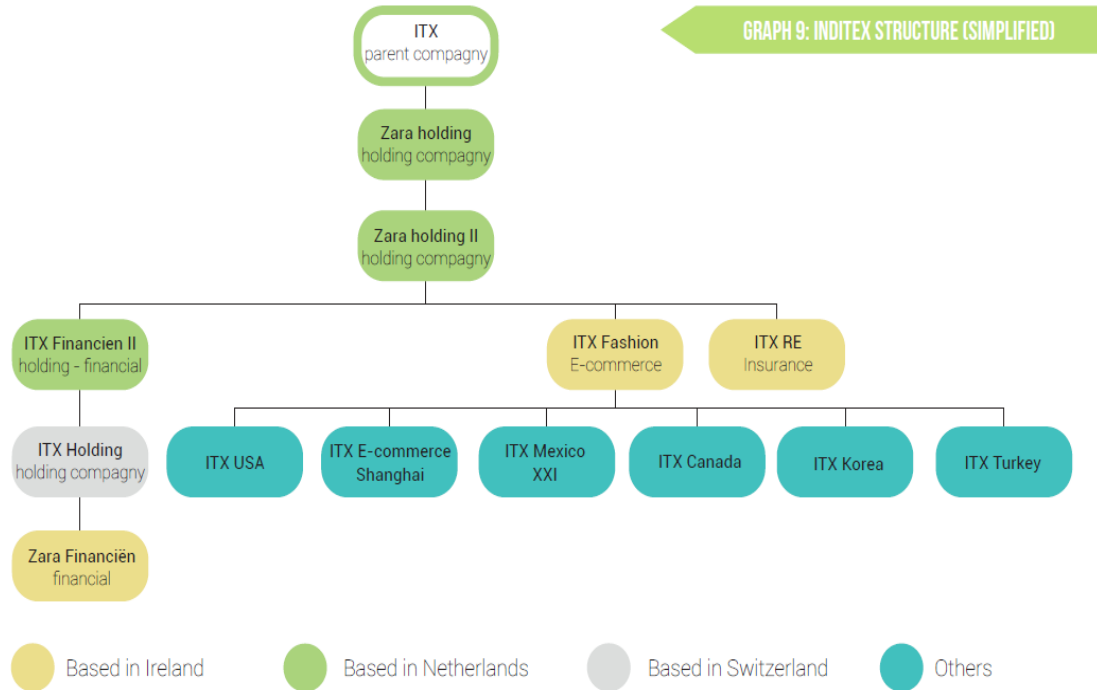


Gráfico 7. Fuente: estudio publicado por el Grupo de los Verdes / Alianza Libre Europea del parlamento europeo, titulado “**Tax shopping. Exploring Zara’s Tax Avoidance Business**”

La empresa ITX Fashion o ITX e-commerce situada en Irlanda adquirió el dominio de todo el comercio online de Inditex, aunque en 2012, hizo una excepción con el comercio online español trasladándole la gestión de este a la filial Fashion Retail española debido a la presión social a la que se vio sometida. En el periodo de 2011 a 2014, esta compañía obtuvo un billón en ventas, con un margen de beneficios del 14,89 por cien, 148 millones de euros. De esta manera se calcula un ahorro de unos 29,84 millones de Euros de ahorro fiscal en comparación con la tributación que se habría aplicado de estar en España.

Otra compañía, ITX RE, encargada de la gestión de los seguros de las empresas ha obtenido un ahorro fiscal de unos 12,25 millones de euros entre 2011 y 2014 al

situarse en Irlanda y no en España. Esta compañía está situada en los Países Bajos, pero el control efectivo se hace desde una oficina registrada en Dublín.

Por último, está la compañía Zara Financien, también situada en Irlanda, cuya razón de ser es recibir los intereses de los préstamos del grupo. Las filiales de las jurisdicciones con alta tributación solicitan préstamos a las filiales situadas en paraísos fiscales para bajar el beneficio de las primeras, calculándose un ahorro fiscal de unos 16,82 millones de euros.

La propiedad intelectual en Suiza

Por último, Suiza es conocida por su baja tributación y su opacidad en la información de sus empresas. Aunque la Unión Europea ha conseguido eliminar los regímenes preferenciales que se dan en esta jurisdicción de forma progresiva hasta 2019, el parlamento suizo ya ha aprobado una reforma fiscal denominada CTRIII, en la que se ofrecen una serie de incentivos fiscales agresivos que buscan mantener el status de Suiza como paraíso fiscal europeo cumpliendo unos mínimos de la OCDE y de la UE. Deducciones de interés nocional, de gastos de investigación y desarrollo y patentes o incentivos al aumento de capital en Suiza.

La estructura empresarial de IKEA en Suiza sería la siguiente:

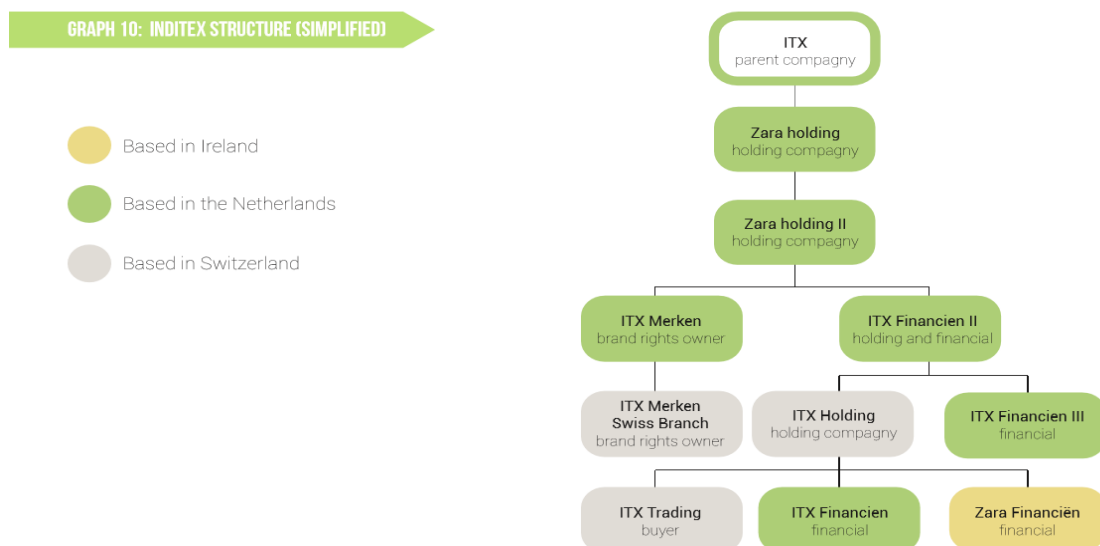


Gráfico 8. Fuente: estudio publicado por el Grupo de los Verdes / Alianza Libre Europea del parlamento europeo, titulado “Tax shopping. Exploring Zara’s Tax Avoidance Business”

La compañía ITX Holding es la encargada de manejar la participación en negocios suizos o extranjeros. Además, tanto ITX Financien BV situada en Ámsterdam como Zara Financien BV, dirigida en Dublín; son de su propiedad. El hecho de que maneje tanto Suiza como los Países Bajos o Irlanda, prueba la interconexión entre los tres pilares fundamentales del esquema estratégico de IKEA. Esta compañía consigue disminuir su tributación en unos 149,03 millones de euros en comparación con lo que se pagaría si la ubicación de esta holding estuviese en España. Otra compañía, ITX Trading, es también clave al ser la encargada de las compras a los proveedores de Bangladesh, Morocco o Turquía; y de reenviar la mercancía a otras filiales. Por último, de Swiss Branch se sabe que se dedica a la franquicia y de ITX Merken new, que se dedica a servicios relacionados con la imagen de la marca Inditex.

A continuación, con el ejemplo de Italia, se puede ver un resumen del esquema utilizado por INDITEX:

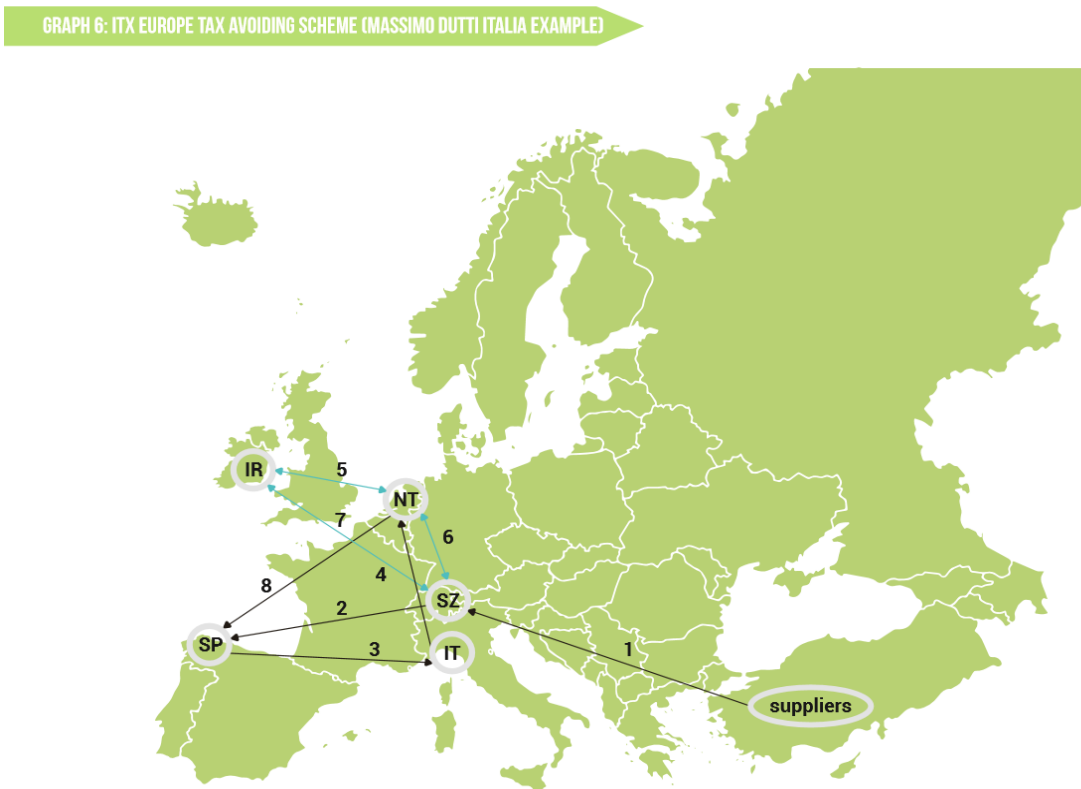


Gráfico 8. Fuente: estudio publicado por el Grupo de los Verdes / Alianza Libre Europea del parlamento europeo, titulado “Tax shopping. Exploring Zara’s Tax Avoidance Business”

1. Una filial suiza, ITX Trading, que pertenece a ITX Financien II BV, compra la ropa a sus proveedores en Bangladesh, por ejemplo, a un bajo precio. Comentar

que esto también ha sido objeto de polémica debido a la escasa responsabilidad corporativa de la empresa en las condiciones de los empleados de estos países.

2. ITX Trading vende la ropa a la compañía matriz española de cada marca, en el ejemplo, Massimo Dutti Italia, con un margen de beneficio y con una tributación de un 7,8 por 100 o incluso más baja debido a los *rulings* fiscales aplicados en los cantones suizos. Esta sería la primera herramienta fiscal.
3. La holding española de cada marca, vende esa ropa a las filiales de un país, en el ejemplo a MA Massimo Dutti Italia, donde se produce la transacción con el consumidor final generándose el beneficio.
4. La filial, paga un 5 por 100 en concepto de royalties a ITX Merken, en los Países Bajos, donde tan solo se paga un 15 por 100 sobre el beneficio, trasladando así el beneficio de Italia a los países bajos. Aquí estaría la segunda estrategia fiscal.
5. ITX tiene una compleja estructura en los Países Bajos, donde dirige más de 60 compañías, que a su vez pertenecen a diferentes compañías irlandesas con un tipo impositivo del 12,5 por 100.
6. La compañía suiza ITX Holding, que pertenece a ITX Trading, paga dividendos a ITX Financien II (que pertenece también a Zara Holdings BV), que han supuesto 620 millones de euros entre 2012 y 2014.
7. Una parte de los beneficios generados en estas actividades se traslada a Industrias de Diseño Textil SA, la compañía matriz, con sede en España, en forma de dividendos, y la otra parte es usada para financiar el crecimiento del grupo. El pago se hace vía Zara Holding BV, es decir, desde Holanda, que es la compañía que une toda la estructura.

VII. CONCLUSIONES

De la primera parte del trabajo donde se ha hablado del fenómeno de la ATP, se puede concluir que el primer problema fundamental que surge a la hora de proceder a la prohibición de estas prácticas es que, en principio, este fenómeno no es contrario a la ley como lo son claramente la evasión y elusión fiscal, sino que se nutre de las lagunas y disparidades que los mismos Estados han provocado por las diferencias en la

configuración de sus leyes, siendo por tanto difícil inculpar a las multinacionales por el aprovechamiento de estas. El objetivo de encontrar un límite en la planificación fiscal internacional que otorgue seguridad jurídica acerca de qué es lícito como estrategia empresarial y qué no lo es, resulta bastante complicado cuando los organismos europeos no son capaces de establecer una definición uniforme para este fenómeno, pudiendo ser muy diferente por parte de los Estados la interpretación de éste. Esto tiene como consecuencia, en primer lugar, el no saber a qué nos enfrentamos, y en segundo lugar, que las razones que se utilicen para explicar la decisión de la eliminación de estas prácticas sean las de consistir en acciones contrarias a la finalidad última de la norma o la obligación por parte de las multinacionales de la aplicación de buenas prácticas fiscales, en referencia a la denominada responsabilidad corporativa. Estas razones, terminan perteneciendo más al ámbito moral que a argumentos jurídicos.

Respecto a la segunda parte del trabajo donde se han comentado las acciones emprendidas por parte de los organismos supranacionales, hemos podido ver como en el caso del plan BEPS, queda mucho camino por recorrer ya que algunas acciones no dejan claro el objetivo a conseguir o las medidas para lograrlo, no conociéndose por tanto ni el ámbito de aplicación ni el horizonte temporal real. A esto hay que añadir el hecho de que la Comisión Europea, con su Directiva Anti Elusión creada con el objetivo de contribuir a la implementación de BEPS, ha provocado en parte el efecto contrario, debido a las ambigüedades en sus definiciones, el establecimiento de un mínimo a cumplir, a partir del cual los Estados son libres de establecer sus propias medidas y un enfoque diferente a BEPS respecto de algunas acciones.

Finalmente, en referencia a la aplicación de estas estrategias de ATP en los casos estudiados, destacar la gran relevancia de la competencia entre los propios Estados, que intentando atraer capital otorgan unos alarmantes incentivos fiscales que erosionan las bases imponibles del resto de jurisdicciones. Es complicado recriminarle algo a las multinacionales si son los propios Estados los primeros que cuando se establecen medidas contra este tipo de prácticas, buscan métodos alternativos en contra de estas. Comentar que en ambos casos las estrategias y localizaciones utilizadas son prácticamente las mismas por lo que en mi opinión, estudiándose este tipo de informes en los que se ven claramente las estructuras utilizadas por las multinacionales, se podrían establecer objetivos claros contra los que luchar.

Desde mi punto de vista, la primera fase de esta lucha debería consistir en sancionar de forma contundente a estados como Luxemburgo, Países Bajos, Bélgica o Irlanda por la aplicación de estos regímenes preferenciales, ya que es normal que existan lagunas y discrepancias al producirse la interacción entre legislaciones diferentes pero lo que no se puede permitir es que mientras unos Estados se encuentran embaucados en constantes litigios con el fin de anular estas prácticas, otros se dediquen a crear leyes con el fin exclusivo de fomentarlas. Este problema también se podría corregir con la armonización a nivel europeo del impuesto sobre beneficios, que después de todo sería un proceso lógico en una economía globalizada y que, aunque a corto plazo generaría problemas por las diferentes características de cada Estado, a largo plazo es muy probable que agilizase la relación entre jurisdicciones y favoreciese el crecimiento económico de la comunidad europea. La planificación fiscal agresiva de las multinacionales constituye, en definitiva, el reverso de la competencia fiscal perniciosa entre Estados, incluso dentro de la propia Unión Europea.

Finalmente, hacer hincapié en que la planificación fiscal agresiva es un fenómeno que afecta a todos los niveles, es decir, a nivel europeo, estatal, empresarial e individual. Erosiona las bases imponibles de unos Estados en favor de otros, reduciendo así significativamente la inversión pública de estos y perjudicando consecuentemente al desarrollo del tejido empresarial nacional que no puede acceder a estas técnicas, y que junto a cada uno de los ciudadanos de dichos estados tienen que soportar una mayor carga fiscal, reduciendo su calidad de vida.

Lejos de la creencia de que el ahorro fiscal derivado de la ATP no es relevante, en los casos expuestos se puede observar como cada multinacional que lo utiliza reduce su carga fiscal en millones de euros en tan solo un año, siendo esa cuantía tan solo una estimación debido a la gran cantidad de información que estas empresas mantienen oculta.

VIII. BIBLIOGRAFÍA

- Calderón Carrero, J. M. (2016). La dimensión Europea del Proyecto BEPS: primeros acuerdos del ECOFIN, la aprobación del mecanismo de intercambio automático de “tax rulings”, y el Paquete Anti-Elusión Fiscal 2016. *Revista Quincena Fiscal número 6*.
- Calderón Carrero, J. M. y Quintas Seara, A.(2016). Una aproximación al concepto de planificación fiscal agresiva. *Revista Contabilidad y Tributación número 394*.
- Carbajo Vasco, D. (2016). Algunas reflexiones sobre la era post-BEPS. *Revista fiscalidad internacional y negocios transnacionales número 2*.
- Carbajo Vasco, D. (2016). El paquete anti-elusión fiscal de la Unión Europea. Descripción y comentarios. *FETTAFFISCAL, edición 1, volumen 5*.
- Consejo de la Unión Europea. (12 de Julio de 2016). *Directiva UE 2016/1164 por la que se establecen normas contra las prácticas de elusión fiscal que inciden directamente en el funcionamiento del Mercado Interior*. Recuperado en Marzo de 2017, de <https://www.boe.es/doue/2016/193/L00001-00014.pdf>
- Consultoría AFI. (2014). Financiación de filiales con deuda corporativa. *Revista AFI informe semanal número 479*.
- Falcón Tella, R. y Pulido Guerra, E. (2013). *Derecho Fiscal Internacional. Segunda Edición*. Madrid: Marcial Pons.
- García-Moncó Martínez, A. y. (2016). Planificación fiscal internacional posible vs indebida : Problemas actuales. *Revista Contabilidad y tributación, número 405*.
- Grant Thornton. (s.f.). *El plan de acción sobre la erosión de la base imponible y la transferencia de beneficios (BEPS): lo que supone para las compañías*. Recuperado el Abril de 2017, de http://www.grantthornton.es/public_beps.html
- Jiménez Martín, A. y y Calderón Carrero, J.M (2014). El plan de acción de la OCDE para eliminar la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios a otras jurisdicciones (BEPS): ¿ El final, el principio del final o el final del principio? *Revista Quincena fiscal num 1*.

- Jiménez Martín, A.y Calderón Carrero, J.M.(2017) La directiva UE 201671164 contra las prácticas de elusión fiscal que inciden en el mercado interior: ¿ El principio del final de un IS nacional o una pieza más de descoordinación en el nuevo orden post-BEPS? *Revista Contabilidad y Tributación*.
- López Pedrosa, J. C. (2016). La cláusula general del establecimiento permanente, la distinción entre el agente dependiente e independiente en el artículo 5MC OCDE y la polémica figura del comisionista. *Revista boliviana de derecho número 22*, 17.
- Martín López, J. (2015). Planificación fiscal agresiva y normas antiabuso en el derecho de la Unión Europea: análisis de las últimas tendencias. *Revista Quincena Fiscal número 8*.
- Nocete Correa, F. J.(2016). ¿Es posible una planificación fiscal lícita y socialmente responsable en la UE?. *Revista Quincena Fiscal número 5*.
- OCDE. (s.f.). Recuperado el Enero de 2017, de <http://www.oecd.org/tax/disenar-normas-de-transparencia-fiscal-internacional-eficaces-accion-3-informe-final-2015-9789264267091-es.htm>
- OCDE. (2015). *Informes finales BEPS 2015*.
- OCDE. (2015). *Proyecto OCDE/G20 sobre la Erosión de la Base imponible y el Traslado de beneficios*. Recuperado el Abril de 2017, de <http://www.oecd.org/ctp/beps-actions.htm>
- Ortega, M. y y Cuenca Miguel, T. (2015). España incorpora recomendaciones sobre precios de transferencia de la OCDE en el marco del proyecto BEPS”. *Revista Actualidad Juridica Aranzandi número 912*.
- Pistone, P. (2016). La planificación fiscal agresiva y las categorías conceptuales del Derecho tributario gobal. *Revista Española de Derecho Financiero num 170 parte Estudios Editorial Civitas, S.A.*
- Sanz Clavijo, A. (2015). La obligación de revelar mecanismos de planificación fiscal agresiva: su posible configuración atendiendo al plan BEPS y a la experiencia de otros estados. *Revista Quincena Fiscal número 20*.

- Sanz Gadea, E. (2016). La directiva antiabuso (I). *Revista Contabilidad y Tributación número 403*.
- Serrano Antón, F. (2015). La influencia del plan de acción BEPS en la tributación española: impacto en la normativa, incremento de la litigiosidad y el papel de los tribunales. *Revista Contabilidad y Tributación número 391*.
- VV.AA, & Barnadas, F. (1997). *Tributación de no residentes y fiscalidad internacional*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000, S.A.
- VV.AA, & Cordón Izquierdo, T.(Dir.).(2007). *Manual de Fiscalidad internacional*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- VV.AA, & Serrano Antón, F.(Dir.).(2007). *Fiscalidad Internacional*. Centro de Estudios Financieros.