



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE)

ANÁLISIS CRÍTICO DEL USO DE LOS PARAÍOS FISCALES POR PARTE DE LAS MULTINACIONALES

Autor: Claudia Álvarez Sánchez
Director: Francisco Borrás Pala

MADRID | Abril 2019

Resumen

En su intento por aprovecharse de los vacíos legales que existen en algunas jurisdicciones, las empresas multinacionales escogen vías de baja tributación y escasa transparencia que son conocidas como paraísos fiscales. Estas jurisdicciones se han recogido en diversas *Listas Negras* publicadas por varias organizaciones internacionales. Por otro lado, los *Paradise Papers* señalan a personalidades y grandes grupos corporativos, que precisamente, han hecho uso de estos paraísos. Una vez analizados estos aspectos, en este trabajo se ha profundizado sobre el marco normativo actual que intenta regular y determinar cuáles son los límites y obligaciones de estas empresas. Por último, se hace hincapié en cómo dichas prácticas ponen en duda la responsabilidad social corporativa, aunque en muchos casos sean totalmente legales.

Palabras clave: empresas multinacionales, elusión fiscal, paraísos fiscales, Proyecto BEPS, *Paradise Papers*, responsabilidad social corporativa, OCDE, G-20...

Abstract

In an attempt to take advantage of the legal loopholes that exist in some jurisdictions, multinational companies choose low taxation and low transparency countries that are known as tax havens. These jurisdictions have been collected in several *Black Lists* published by various international organizations. On the other hand, the *Paradise Papers* point out personalities and large corporations, that precisely, have made use of these paradises. Once these aspects have been analyzed, this work has deepened in the current regulatory framework that attempts to control and determine what the limits and obligations of these companies are. Finally, it is emphasized that these practices call into question corporate social responsibility, although in many cases they are totally legal.

Keywords: multinational corporations, tax elusion, tax havens, BEPS Project, *Paradise Papers*, corporate social responsibility, OECD, G-20...

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	4
1.1 Justificación y estado de la cuestión	4
1.2 Objetivos	5
1.3 Metodología	6
1.4 Estructura del trabajo	7
2. MARCO TEÓRICO	8
2.1 Contextualización de los paraísos fiscales	8
2.1.1 <i>Conceptos y características generales</i>	8
2.1.2 <i>Evolución histórica</i>	10
2.2 Las Listas Negras, evolución y análisis actual	11
2.2.1 <i>La Lista Negra de la OCDE</i>	11
2.2.2 <i>La Lista Negra de la Unión Europea</i>	13
2.2.3 <i>La Lista Negra de Oxfam Intermon</i>	14
3. ANÁLISIS. UN NUEVO PROTAGONISTA, LAS MULTINACIONALES	16
3.1 Los <i>Paradise Papers</i> ¿Qué son y quién participa?	16
3.2 El <i>transfer pricing</i> y otras operaciones	18
3.2.1 <i>Operación I. Cesión de explotación de una marca</i>	19
3.2.2 <i>Operación II. Uso de deuda entre filiales</i>	19
3.2.3 <i>Operación III. Cargos por servicios</i>	20
3.3 Consecuencias externas derivadas del uso de paraísos fiscales por las multinacionales	21
3.3.1 <i>Consecuencias externas positivas</i>	21
3.3.2 <i>Consecuencias externas negativas</i>	22
4. REGULACIÓN Y RESPUESTA INTERNACIONAL	24
4.1 ¿Qué es la normativa BEPS?	24
4.2 Los objetivos y acciones del proyecto BEPS	24
4.2.1 <i>Acción 1. Economía digital</i>	25
4.2.2 <i>Acción 2. Neutralizar los efectos de los sistemas híbridos</i>	26
4.2.3 <i>Acción 3. Fortalecimiento o refuerzo de las reglas CFC</i>	26
4.2.4 <i>Acción 4. Limitaciones a la deducibilidad de intereses</i>	27
4.2.5 <i>Acción 5.1 y 5.2. Regímenes fiscales preferenciales e intercambio de información</i> .	27
4.2.6 <i>Acción 6. Treaty shopping o abuso de tratados</i>	28
4.2.7 <i>Acción 7. Establecimientos permanentes</i>	29
4.2.8 <i>Acción 8 – 10. Transfer pricing</i>	29
4.2.9 <i>Acción 11. Análisis de datos</i>	30
4.2.10 <i>Acción 12. Divulgación de mecanismos de planificación fiscal agresiva</i>	30
4.2.11 <i>Acción 13. Informe país por país</i>	31
4.2.12 <i>Acción 14. Solución de diferencias</i>	31
4.2.13 <i>Acción 15. Convención y mecanismo multilateral o MLI</i>	32
5. CUESTIÓN MORAL: RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA	33
5.1 Teoría de la cultura corporativa	33
5.2 Teoría de gestión del riesgo	34
6. CONCLUSIONES Y POSIBLES FUTURAS VÍAS DE INVESTIGACIÓN	37
7. BIBLIOGRAFÍA	41

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Justificación y estado de la cuestión

La motivación por la cual se realiza este análisis del uso de los paraísos fiscales por parte de las multinacionales viene determinada por varios factores. En primer lugar, esta cuestión ha adquirido una creciente importancia a escala internacional y se encuentra en el centro de muchos debates. En segundo lugar, dada su complejidad, hay una gran necesidad de encontrar soluciones de forma inminente. En tercer y último lugar, el funcionamiento de los paraísos fiscales ha sido durante muchos años un tema de gran interés a nivel personal, y dada la importancia que adquieren las multinacionales en el entorno económico, el punto de vista empresarial es sumamente interesante.

El cumplimiento de las normas fiscales internacionales supone un factor vital para la estabilidad mundial y el bienestar social. Sin embargo, dado que llevan en vigor casi 100 años, existen lagunas y agujeros que no se están regulados (Drummond & Casnati, 2016). Así, no solo personalidades, sino también empresas multinacionales, transfieren sus ingresos a paraísos fiscales, lugares con tributación muy baja o nula, que permiten un menor pago de impuestos (Allen & Morse, 2013). A pesar de los crecientes esfuerzos a nivel internacional para regular estas prácticas, en 2017 y gracias a millones de documentos difundidos por el *International Consortium of Investigative Journalists* o ICIJ, las multinacionales están en el punto de mira más que nunca. Estas filtraciones fueron denominadas como los *Paradise Papers*, en los cuales se revelaban los secretos fiscales de algunas de las multinacionales más poderosas del mundo (ICIJ, 2017). Aunque estas prácticas son perfectamente legales, la sociedad civil y los medios han criticado muy duramente este fenómeno; y muchos expertos han asegurado que la elusión fiscal supone un detrimento de la responsabilidad social corporativa o RSC por sus efectos en el bienestar social mundial (Col & Patel, 2019; Drummond & Casnati, 2016).

En vista de las lagunas del sistema e incluso antes de las filtraciones de los *Paradise Papers*, la OCDE y el G-20 desarrollaron en 2013 un marco normativo que delimitase las acciones de estas multinacionales en los paraísos fiscales bajo un proyecto conocido como BEPS – *Base Erosion and Profit Shifting* – que vela por mejorar la coherencia, la sustancia y la transparencia de las actividades cometidas por estas empresas. Se organizó en 15 acciones con el objetivo de disminuir las diferencias impositivas entre el país en el que se produce el valor y los beneficios y el país en los que éstos tributan, eliminando así la elusión y evasión fiscal. Si bien han pasado muchos años desde su creación, el éxito

del programa se ha puesto, por su evolución irregular y poco homogénea, en duda (ESADE, 2015; OECD, 2018b).

1.2 Objetivos

El trabajo de investigación presentado tiene como objetivo estudiar las actividades realizadas por los grandes grupos corporativos en los territorios catalogados como paraísos fiscales, analizando la regulación internacional impuesta y la posible relación de estas operaciones con la responsabilidad social corporativa.

El punto de partida del estudio consistirá en contextualizar, definir y delimitar las bases de los paraísos fiscales, estudiando su evolución histórica, así como sus características principales. Seguidamente y como parte del marco teórico, se analizarán las *Listas Negras* construidas por tres organismos internacionales, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico u OCDE, la Unión Europea o UE y Oxfam Intermon.

Mientras que los paraísos fiscales han sido comúnmente relacionados con personalidades adineradas, el foco principal de este trabajo pone el acento en el rol que juegan las empresas multinacionales en estos territorios. Para ello, se analizarán las generalidades de los *Paradise Papers*. A continuación, se proponen los modos de actuación u operaciones más comunes utilizadas por estas corporaciones y las consecuencias externas provocadas por el uso de estas jurisdicciones en los países de origen y de destino.

Otro de los objetivos planteados en este estudio, el cual supone una parte sustancial del mismo, será conocer la regulación proporcionada por la OCDE con respecto al control de estas actuaciones, incluyendo, en la medida de lo posible, los avances conseguidos en cada uno de los objetivos del proyecto de dicha organización.

Una vez aclarada la normativa propuesta y como parte final del estudio, el último objetivo persigue conocer la cuestión moral que surge con respecto a estas prácticas, investigando sobre la posible relación entre la elusión fiscal y la responsabilidad social corporativa o RSC. Aunque en la mayoría de los casos estas actividades son totalmente legales y haya claros defensores de los paraísos fiscales, suponen una fuerte crítica por parte de otros colectivos, asegurando que estas prácticas actúan en detrimento de la RSC.

1.3 Metodología

Con el fin de alcanzar los objetivos descritos previamente, se llevará a cabo una investigación o revisión de literatura; ya que se trata de la metodología más idónea y proporcionará la información necesaria para entender hasta qué punto se han estudiado las actividades u operaciones de las corporaciones multinacionales en los paraísos fiscales; y dado que se trata de un tema que presenta cierto grado de complejidad, se seguirá un enfoque de investigación deductivo.

Para completar la búsqueda y encontrar información académica de peso, se ha acudido a páginas oficiales de organismos internacionales como la OCDE o la Unión Europea, dos de las entidades que más han analizado estas cuestiones y que han realizado de forma continuada informes al respecto. Además, conviene conocer otra visión y acudir a otros organismos internacionales no gubernamentales como Oxfam Intermon, quien posee en sus bases de datos artículos y publicaciones de relevancia para este trabajo en los que proponen problemas, soluciones y desafíos. Así mismo, se han encontrado publicaciones académicas en webs como *EBSCOHost* o *Google Scholar* y otras revistas especializadas en tributación empresarial internacional como la *International Tax Review*. Otra fuente que ha sido de gran ayuda para el desarrollo de este análisis han sido algunas tesis doctorales que analizaban en profundidad el tema tratado, lo que ha permitido una mejor comprensión de esta compleja cuestión. Finalmente, para completar y ampliar el campo de búsqueda, se han analizado varios artículos de opinión de periódicos de relevancia como *El Confidencial*, quien ha dedicado un análisis completo y específico a los *Paradise Papers* en 2017.

Si bien es cierto que podemos considerar que la información encontrada es válida y de peso; que multinacionales hagan uso de los paraísos fiscales para eludir impuestos es una cuestión que presenta un cierto grado de opacidad como ya se ha mencionado. Es lógico que ninguna empresa de gran tamaño e influencia a nivel global esté interesada en que sus prácticas inmorales salgan a la luz. No obstante, este análisis pretende convertirse en un documento completo, que analice en la medida de lo posible las cuestiones más relevantes en cuanto a las prácticas y consecuencias provocadas a causa de las operaciones realizadas por los grandes grupos corporativos en estas jurisdicciones.

1.4 Estructura del trabajo

Para una mejor comprensión de este trabajo de investigación, se dividirá en cuatro bloques principales que seguirán la estructura propuesta a continuación.

En la primera parte del trabajo se comentarán las cuestiones esenciales del tema, haciendo referencia a definiciones y características de los paraísos fiscales, así como una breve, pero completa evolución histórica de los mismos. En esta parte introductoria y una vez que se aclaren las ideas principales de los paraísos fiscales, se comentaran los cambios y modificaciones que las *Listas Negras* de la OCDE han sufrido en contraste con otros organismos como la Unión Europea y Oxfam Intermon. Estas dos primeras partes del trabajo constituyen el **primer bloque** o marco teórico; que serán esenciales para enmarcar, introducir el tema y sobretodo sentar las bases claves del resto del análisis.

Las primeras páginas del **segundo bloque** serán destinadas a realizar un análisis profundo de la filtración de los *Paradise Papers* aclarando qué son, cómo han surgido y quiénes son los protagonistas. Para completar este apartado se procederá a explicar las operaciones más clásicas que las multinacionales practican cuando trasladan beneficios, así como las consecuencias externas, tanto positivas como negativas, que éstas provocan en los países de origen y de destino.

En el **tercer bloque** se hará un estudio detallado del proyecto implantado y propuesto por la OCDE y el G-20 en 2013, planteando una normativa específica para aquellas empresas multinacionales que traspasan sus beneficios a jurisdicciones de baja o nula tributación y escasa transparencia. Si bien es cierto que la implantación del mismo es irregular, en la medida de lo posible se incluirán los avances más llamativos del proyecto.

El **cuarto y último bloque** parte de este escrito se dedicará a exponer la posible relación, tanto positiva, como negativa, que plantea la literatura entre la elusión fiscal, con una de las tendencias con mayor relevancia a nivel moral empresarial, la responsabilidad social corporativa.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Contextualización de los paraísos fiscales

2.1.1 *Conceptos y características generales*

Desde su creación, los paraísos fiscales se han considerado como agujeros legales en los que empresas y personalidades han podido disfrutar de numerosas ventajas en materia fiscal. Sin embargo, antes de analizar su evolución y dado que algunos de los conceptos a tratar presentan cierto grado de complejidad, conviene comprender las definiciones que se proponen a continuación.

Según los primeros documentos publicados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos u OCDE de ahora en adelante, cuatro características son las que categorizan a un país como paraíso fiscal: que tenga una tributación baja o nula, poco intercambio de información con los organismos correspondientes, escasa transparencia y falta de actividad económica (OECD, 1998)¹. Otros autores argumentan que también se podría condenar como paraíso fiscal a aquellas jurisdicciones que no proporcionen las mismas ventajas fiscales a clientes extranjeros y a su población local (Afschrift, 2008).

Uno de los rasgos más característicos de los paraísos fiscales son las numerosas similitudes a nivel geográfico. Muchas de estas jurisdicciones son islas con poblaciones reducidas, cerca de otros exportadores más potentes. Por ejemplo, las Islas Caimán, las Islas Vírgenes Británicas o las Islas Turcas y Caicos se encuentran próximas a América Latina y Norte América. Además, se ha observado una tendencia que determina que los paraísos fiscales han tenido orígenes británicos antes que franceses; siendo el idioma principal el inglés. En cuanto a su sistema político, el parlamentarismo prevalece antes que el presidencialismo y la mayoría de ellos se constituyen como territorios dependientes y no soberanos (Dharmapala, 2008). Ciertos autores aseguran que otras características de un paraíso fiscal son aspectos determinantes como la confidencialidad, un sector financiero de gran tamaño, flexibilidad en la legislación mercantil, eficientes sistemas de comunicación o estabilidad política, entre otros (Chiarella, 2003).

¹ Se trata de un informe en inglés de la *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD) que de ahora en adelante en el texto figurará como OCDE.

Otro término ligado a “paraíso fiscal” es el concepto *offshore*, que fue acuñado por el historiador Eric Hobsbawm y el geógrafo David Harvey en los años 60. Se hacía referencia al proceso por el cual una empresa registraba su sede legal en jurisdicciones de tributación baja o inexistente que, de nuevo, permitía a la misma disfrutar de increíbles ventajas fiscales (Drummond & Casnati, 2016). De hecho, por efectos de la globalización estos dos conceptos son muy similares, y, en muchas ocasiones, se utilizan indistintamente de forma errónea. No obstante, si bien el concepto de *offshore* hace referencia a un “*centro activo*” para operaciones a escala internacional, los paraísos fiscales se entienden bajo una concepción más “anticuada” en la que la jurisdicción actúa como un simple refugio para acumular ganancias (Gutiérrez de Pablo, 2015).

Así es como nace el término de *sociedades offshore*, empresas o entidades que no realizan ningún tipo de actividad económica o sustancial en el país en cuestión, sino que actúan como una sociedad ficticia o fantasma con numerosos privilegios como la libertad absoluta para el movimiento de capitales, ventajas fiscales más que favorables y una falta notable de supervisión internacional (Hernández, 2013). Con todas estas características, los paraísos fiscales y las *sociedades offshore* se presentan como opciones idóneas para aquellas multinacionales que buscan que sus ingresos aumenten aprovechando la baja tributación, trasladando parte de sus operaciones a estas jurisdicciones. Dadas las grandes consecuencias que provocan estas actividades, ha sido un tema muy controvertido que ha estado en los más importantes debates a escala internacional, y, desde el primer instante, la OCDE los clasificó como perjudiciales y otros expertos como parásitos (Chu, Lai, & Cheng, 2015; Dharmapala, 2008; OECD, 1998).

A modo de nota aclaratoria, hay otros dos conceptos que son habitualmente confundidos y se hace un uso incorrecto de los mismos; estos son la elusión y evasión fiscal. Desde un punto de vista técnico, mientras que la elusión fiscal hace referencia al diseño de estructuras para aprovechar las lagunas fiscales y pagar menos impuestos sin quebrantar la ley; la evasión fiscal se considera como un fraude dado que el impago de impuestos supone traspasar los límites de la ley. Si bien es cierto que, a nivel técnico, la evasión fiscal es más grave que la elusión fiscal, a nivel moral, ninguna de las dos opciones cumple con estándares éticos mínimos (Reyes, 2014).

2.1.2 Evolución histórica

Una vez aclaradas las definiciones principales, conviene analizar su evolución; y es que, aunque parezca un fenómeno de actualidad, algunas fuentes aseguran que el paraíso fiscal más antiguo fue establecido por los romanos en el siglo II a.C. en la Isla de Delos, en el Mar Egeo; lo que proporcionó al Imperio Romano gran estabilidad y crecimiento (BBC Mundo, 2016a).

Aunque el término se empieza a utilizar con más frecuencia en los años 50 y 60, la concepción de paraíso fiscal tal y como se conoce actualmente data del siglo XIX. Estos primeros paraísos fiscales estuvieron ubicados en los estados de Nueva Jersey y Delaware en los Estados Unidos de América; modelos que pronto llegaron a Europa dada su popularidad. Las primeras jurisdicciones que se encontraron aquí en los años 20 fueron el triángulo de Zúrich, Zug y Liechtenstein (BBC Mundo, 2016a).

En la mitad del siglo XX, su uso se intensificó por las innumerables ventajas que ofrecían. De hecho, según el artículo *Todo lo que necesitas saber sobre los paraísos fiscales* (2018), hacia los años 60, regiones que quisieron pasar de la pobreza a la riqueza vieron la constitución de un paraíso fiscal como algo verdaderamente atractivo. Por ejemplo, Singapur comenzó a lanzar ventajas fiscales muy atractivas al exterior con el fin de lucrarse en la mayor brevedad posible; tanto, que muchos bancos internacionales comenzaron a abrir oficinas en esta región (Gutiérrez de Pablo, 2015). Otro de los grandes beneficios es que, al ser los propios gobiernos quienes diseñan el marco normativo, son capaces de asegurar el secreto bancario, la baja o nula tributación, un rápido acceso a depósitos bancarios y garantías contra una posible inestabilidad política o financiera (Radu, 2012). Esta tendencia se ha traducido en la actualidad en un desplazamiento de los centros *offshore* hacia la región asiática, no solo a Singapur sino también a Hong Kong, por ejemplo (Gutiérrez de Pablo, 2015).

Más adelante, con la crisis económica y la crisis del petróleo de 1973, se produjo un cambio global que vino determinado por el surgimiento de numerosas empresas multinacionales, modificaciones de los modelos productivos y un aumento sin precedentes de la financiación vía sociedades *offshore* (Drummond & Casnati, 2016).

Actualmente, la tecnología también ha tenido un impacto considerable en el establecimiento de sociedades *offshore*. Estos avances permiten a usuarios y empresas construir este tipo de estructuras con un solo *click*, son muy fáciles de establecer y extremadamente difíciles de encontrar y rastrear (Vidal, 2002).

Su rápida evolución y su frecuente uso es lo que puso en sobre aviso a los medios y a la sociedad civil, que veía injusto que aquellos que más tenían estuvieran gozando de unas facilidades que eran directamente perjudiciales para el crecimiento económico y que ponían como prioridad los intereses corporativos antes que el bienestar social (Drummond & Casnati, 2016).

2.2 Las *Listas Negras*, evolución y análisis actual

En vista de las consecuencias que podrían producirse y a la creciente popularidad de estas jurisdicciones, la comunidad internacional se ha visto forzada a regularizar este campo mediante la redacción de las famosas *Listas Negras*. En los próximos párrafos se realizará una comparativa entre las *Listas Negras* publicadas por organismos como la OCDE, La Unión Europea o la ONG Oxfam Intermon. Si bien es cierto que tanto la OCDE como la Unión Europea son dos de los organismos por excelencia que más han estudiado esta cuestión, resulta interesante incluir la opinión de una organización no gubernamental con altísima relevancia a nivel mundial, lo que aportará una visión más ética y moral al análisis.

2.2.1 La Lista Negra de la OCDE

Se podría afirmar que la OCDE ha sido quien más se ha preocupado por esta cuestión. Comenzó su trabajo hacia 1998 con un informe llamado *Harmful Tax Practices*². La intención de este informe fue poner sobre la mesa las irregularidades cometidas en materia fiscal por empresas multinacionales y personalidades, aclamando a un mayor intercambio de información mediante la redacción de detallados informes de las actividades realizadas en estas jurisdicciones (Dharmapala, 2008).

A raíz de esta primera toma de contacto, en el año 2000 la OCDE redactó el primer documento conocido como la *Lista Negra*. Este informe hizo referencia a tres grupos de países distintos: los que cumplían con la descripción exacta de paraíso fiscal, aquellos con regímenes preferenciales, y los no miembros (OECD, 2000). A modo de aclaración, hay una sutil diferencia entre paraíso fiscal y país con régimen preferencial. Un paraíso fiscal proporciona ventajas fiscales en cualquier ámbito, mientras que un país con régimen preferencial restringe estas ventajas a ciertos campos (Del Giudice, 2000).

² El informe *Harmful Tax Practices* corresponde al informe de Prácticas Fiscales Perjudiciales en su traducción al español.

Para la redacción de la *Lista*, solo se incluyeron los países que cumplían con las características de paraíso fiscal, dejando a un lado aquellos catalogados como regímenes preferenciales. Éstos, previo a la publicación este informe, realizaron un compromiso político público al más alto nivel en el que prometían mejorar sus regímenes fiscales y cumplir con los principios del Informe de 1998 (OECD, 2000). De este modo, la OCDE condenó a casi 40 países basando su análisis en criterios de transparencia, intercambio de información, regulación interna o nacional y voluntad para cooperar a nivel internacional (Owens & Saint-Amans, 2009).

Tabla 1. Lista Negra de paraísos fiscales por la OCDE (2000)	
Andorra	Islas Vírgenes Británicas
Anguila	Islas Vírgenes de Estados Unidos
Antigua y Barbuda	Jersey
Antillas Neerlandesas	Liberia
Aruba	Liechtenstein
Bahamas	Mancomunidad de Dominica
Bahréin	Mónaco
Barbados	Montserrat
Belice	Nauru
Gibraltar	Niue
Granada	Panamá
Isla de Man	San Cristóbal y Nieves
Islas Cook	San Vicente y las Granadinas
Islas del Canal	Samoa
Islas Maldivas	Santa Lucía
Islas Marshall	Tonga
Islas Seychelles	Vanuatu
Islas Turcas y Caicos	

Fuente: Elaboración propia, basado en (OECD, 2000)

En 2004, la OCDE, volvió a redactar otro documento con el objetivo de comprobar si los paraísos fiscales se habían esmerado por mejorar los campos destacados en el pasado informe y si éstos habían sido aplicados a nivel interno en cada jurisdicción; los avances fueron sorprendentes. De todos ellos, 18 mejoraron sus regímenes de política fiscal, 14 se comprometieron a llevar a cabo considerables avances y finalmente 13 de ellos fueron reclasificados y catalogados como no dañinos (OECD, 2004). Si en 1998 abogaban por una mayor colaboración para un mayor intercambio de información y transparencia, en 2004 la cifra creció de 11 a 33 países comprometidos, siendo Vanuatu y la República de Nauru las últimas incorporaciones (OECD, 2004). La balanza era positiva y el trabajo realizado estaba dando sus frutos, al menos en el papel.

Pocos años más tarde, en 2007, la gran mayoría de los países habían cumplido con los estándares sugeridos por la OCDE, mientras que Andorra, Mónaco y Liechtenstein todavía eran considerados como paraísos fiscales no cooperativos. No obstante, en 2009 el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE eliminó estas jurisdicciones de la *Lista Negra* dado que se comprometieron a implementar rápidamente los estándares internacionales propuestos (Owens & Saint-Amans, 2009). Los logros conseguidos se evidenciaron en el informe *Promoting Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes*³ de 2010; en el que la *Lista Negra* fue complementada con otras dos. En primer lugar, se construyó una *Lista Blanca* en la que se incluyeron los países que habían aplicado eficientemente las directrices marcadas por la OCDE. En segundo lugar, desarrollaron una *Lista Gris* compuesta por aquellos países que habían prometido cambiar sus sistemas fiscales, aunque no hubieran sido aplicados. Por último, la *Lista Negra* del informe especificaba aquellos países que se habían negado o no habían cumplido con las obligaciones marcadas por la OCDE, pero afortunadamente y como se menciona en líneas superiores, para el año 2010, no figuraba ninguna jurisdicción en esta última clasificación (Gutiérrez de Pablo, 2015; Owens & Saint-Amans, 2010). El único país no cooperante para 2018 fue Trinidad y Tobago según la OCDE (Perez, 2018).

2.2.2 La Lista Negra de la Unión Europea

Así como la OCDE ha sido la organización por excelencia en esta materia, la colaboración de la Unión Europea ha sido esencial, y aunque la UE no tenga un rol directo sobre el establecimiento de impuestos a nivel nacional, debe controlar que la normativa de los países miembros sea compatible con las políticas europeas (Unión Europea, 2016). Su lucha en este campo ha venido determinada por tres criterios o frentes: la relocalización o traspaso de bases tributarias, el aumento de la economía sumergida y la capacidad de recaudación impositiva del estado (Gutiérrez de Pablo, 2015).

En diciembre de 2017, el Consejo de Asuntos Económicos y Financieros de la Unión Europea o ECOFIN decidió que países como Samoa Americana, Barbados, Bahrein, Bahamas, Guam, Corea del Sur, Macao, Islas Marshall, Mongolia, Namibia, Palaos, Panamá, Santa Lucía, Samoa, Trinidad y Tobago, Túnez y Emiratos Árabes Unidos serían los elegidos para formar parte de la primera *Lista Negra* jamás construida en el seno de la Unión Europea. Además, con el fin de revisar otros regímenes fiscales, y en línea con

³ Su traducción al español podría ser: Informe sobre la Promoción de transparencia y el intercambio de información con fines tributarios

lo que realizó la OCDE en el informe de 2010, la UE elaboró una *Lista Gris* en la que se incluirían casi 50 jurisdicciones más (Rodríguez, 2017). No se puede pasar por alto el mencionar que la UE es la primera interesada en controlar este fenómeno dado que incluso dentro de sus propias fronteras encontramos paraísos fiscales como Irlanda, Luxemburgo, Malta y los Países Bajos (Chardonnet & Langerock, 2017).

Para 2018 y bajo criterios de transparencia, imposición justa e implementación de normas internacionales contra la erosión de la base imponible, el documento se redujo a Samoa Americana, Guam, Namibia, Palaos, Samoa, Trinidad y Tobago y las Islas Vírgenes de los Estados Unidos (Pérez, 2018). Las últimas noticias publicadas en 2019 con respecto a esta cuestión aseguran que, si bien éste se había simplificado, durante el mes de marzo jurisdicciones como Samoa Americana, Barbados, Guam, Samoa, Trinidad y Tobago, Islas Vírgenes Americanas, Aruba, Belice, Bermuda, Dominica, Fiji, Islas Marshall, Omán, Emiratos Árabes Unidos y Vanuatu fueron incluidas (Alarcón, 2019).

2.2.3 *La Lista Negra de Oxfam Intermon*

A medida que han pasado los años, y posiblemente por intereses diversos y motivos políticos, la OCDE ha sido muy cuidadosa con qué país condenaba como paraíso fiscal; actitud que ha sido severamente juzgada por otros organismos quienes afirmaban que las numerosas *Listas Negras* propuestas tanto por la OCDE como por la Unión Europea no reflejaban correctamente la realidad y no eran objetivas en su totalidad (Chardonnet & Langerock, 2017).

Por estas razones, en el año 2017 la ONG Oxfam Intermon decidió construir su propia *Lista Negra*, documento que teóricamente sería más objetivo en comparación con las ya mencionadas. Para su desarrollo, Oxfam Intermon basó el estudio en tres variables esenciales mediante las cuales podrían determinar si un país podría ser clasificado como paraíso fiscal o no. Estas variables pretendían analizar la transparencia del país, la existencia de una fiscalidad justa y la participación del mismo en foros internacionales sobre fiscalidad (Chardonnet & Langerock, 2017).

En la siguiente tabla se muestran las conclusiones obtenidas por este organismo; como se puede apreciar la *Lista* es bastante más extensa datándose del año 2017, en comparación con las propuestas por la OCDE y la UE.

Tabla 2. Lista Negra de paraísos fiscales por Oxfam Intermon (2017)	
Albania	Islas Feroe
Anguilla	Islas Marshall
Antigua y Barbuda	Islas Vírgenes Británicas
Aruba	Islas Vírgenes Estadounidenses
Bahamas	Jersey
Bahréin	Mauricio
Bermudas	Montenegro
Bosnia y Herzegovina	Nauru
Curasao	Niue
Emiratos Árabes Unidos	Nueva Caledonia
Macedonia	Omán
Gibraltar	Palao
Groenlandia	Serbia
Guam	Singapur
Hong Kong	Taiwán
Islas Caimán	Trinidad y Tobado
Islas Cook	Vanuatu

Fuente: Elaboración propia, basado en (Chardonnet & Langerock, 2017).

Llegados a este punto, se hace evidente que hay un problema de base. Si el objetivo de la comunidad internacional es erradicar las actuaciones y operaciones que los grandes grupos corporativos cometen en este tipo de jurisdicciones, no es ni lógico ni eficiente que haya tal falta de compenetración y cooperación entre ellos. Independientemente de la naturaleza de las organizaciones, de los intereses corporativos y otros motivos políticos, el trabajar conjuntamente para redactar una *Lista Negra* homogénea, resulta vital para mostrar al exterior unanimidad y unidad y así, asegurar que las practicas inmorales cometidas por las multinacionales en estos paraísos se erradiquen lo antes posible.

3. ANALÍISIS. UN NUEVO PROTAGONISTA, LAS MULTINACIONALES

3.1 Los *Paradise Papers* ¿Qué son y quién participa?

La globalización de la economía mundial y las diferencias en el sistema tributario internacional han creado un clima propicio para el desarrollo de jurisdicciones con baja o nula tributación y escasa transparencia, es decir, paraísos fiscales. De esta forma, personalidades y multinacionales han sido capaces de encontrar estos agujeros para aprovecharse de la brecha fiscal y aumentar considerablemente sus beneficios (Radu, 2012).

Si las filtraciones de los Papeles de Panamá o *Panama Papers* de 2015 fueron todo un escándalo señalando a ricos y poderosos, jefes de estado entre ellos, los *Paradise Papers* han provocado un revuelo similar (BBC Mundo, 2016b). Fueron una serie de filtraciones que salieron a la luz el 5 de noviembre de 2017 gracias al diario alemán *Süddeutsche Zeitung* y al Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación o ICIJ, por sus siglas en inglés. En ellos se documentaban 13.4 millones de archivos que no solo exponían a personalidades adineradas, políticos e incluso a la monarquía británica, sino también a numerosas empresas multinacionales que se han visto involucradas en la búsqueda de jurisdicciones con ventajas fiscales; la cifra aumentaba a un total de 19 paraísos (Crabb, 2017). La mecánica era simple, se elaboraban complejas estructuras y sistemas que les permitían rebajar la carga fiscal por los beneficios obtenidos. En el siguiente mapa, se localizan las 19 jurisdicciones involucradas en las filtraciones de los *Paradise Papers* (El Confidencial, 2017).

Las 19 jurisdicciones de los *Paradise Papers*



(El Confidencial, 2017)

El gran problema y crítica en torno a estas jurisdicciones, fue la opacidad y escasa transparencia, ya que tal y como afirma el *Open Company Data Index*⁴, ninguna de las 19 jurisdicciones de los *Paradise Papers* cumplía con los requisitos mínimos de transparencia establecidos en colaboración con el Banco Mundial (Open Company Data Index, s.f.). La cuestión de la transparencia supone un pilar vital para la erradicación de las actividades ilegales o inmorales, y su lucha es constante. Por ejemplo, en el marco de la Unión Europea y desde 2017, se exige una publicación transparente y obligatoria de los registros mercantiles de los grupos empresariales asentados en cualquiera de los países miembros (European Justice, 2019).

El difícil rastreo de estas 19 jurisdicciones fue posible gracias a las estructuras fiscales creadas por los despachos protagonistas involucrados en este escándalo, que fueron Appleby con sede Bermudas y Asiaciti Trust en Singapur. Por un lado, el despacho de abogados de Appleby, desde su creación a finales del siglo XIX, ha ofrecido servicios *offshore* a personalidades y grandes compañías. Junto con otras empresas que ofrecen servicios similares forman lo denominado como el “círculo mágico *offshore*”. Por otro lado, Asiaciti Trust también se dedica a la gestión de operaciones fiscales opacas. Dada la relevancia y revuelo que causó, otros medios se esmeraron por indagar y conseguir información sobre tales filtraciones; El Confidencial, *The New York Times*, *The Guardian* o *Le Monde*, entre otros, investigaron durante casi un año los documentos filtrados (El Confidencial, 2017).

Si bien se han producido numerosas filtraciones a lo largo de la historia con características similares, los *Paradise Papers* presentaron interesantes novedades. Gerard Ryle, actual director del ICIJ, señaló en una entrevista para el *International Tax Review* lo que estos nuevos documentos tenían de “especial”, y es que, aunque los *Panama Papers* o Papeles de Panamá dejaron mucho que desear del sistema fiscal, lo llamativo de los *Paradise Papers* fueron las confesiones acerca de la evasión de impuestos corporativos; el entrevistado aseguraba que el mayor hallazgo encontrado en estas filtraciones fueron precisamente las numerosas multinacionales que aparecían como sospechosas por presuntas elusiones de impuestos (Global Tax 50 2017, 2018).

⁴ El *Open Company Data Index* ha sido elaborado por la compañía *OpenCorporates* en colaboración con el Instituto del Banco Mundial (Open Company Data Index, 2019).

Otro punto a destacar fue la magnitud y envergadura de la investigación, ya que ha sido mucho mayor en comparación con los Papeles de Panamá. Mientras que Mossack Fonseca, bufete de abogados de los Papeles de Panamá, permitió conocer el verdadero funcionamiento del mundo de los paraísos fiscales y las sociedades *offshore* en una única jurisdicción, los *Paradise Papers* han revelado grandes lagunas del sistema fiscal internacional, no en una, sino en 19 jurisdicciones, en las cuales ha entrado un nuevo protagonista en la historia, las corporaciones multinacionales (El Confidencial, 2017; Global Tax 50 2017, 2018).

De acuerdo con la voz de muchos expertos, el verdadero problema detrás de estas filtraciones no ha sido el hecho de quebrantar la legalidad, sino que más bien estas filtraciones y la astuta búsqueda de paraísos fiscales ponen en duda la moralidad y ética de los grandes grupos corporativos (Green, 2018).

3.2 El *transfer pricing* y otras operaciones

Las normas que rigen la tributación empresarial internacional llevan décadas en vigor, por lo que actualmente están obsoletas, y esto es precisamente lo que facilita las transferencias de beneficios de una jurisdicción a otra para pagar tipos impositivos muy bajos (Drummond & Casnati, 2016). Sin embargo, mientras que el movimiento de capitales no podría llegar a considerarse como un delito, estas estructuras fiscales son un perfecto incentivo para la evasión o elusión de impuestos, el fraude y la corrupción (Crabb, 2017). Esta cuestión ha adquirido mayor importancia en los últimos años teniendo en cuenta que más de un 60% de los intercambios comerciales se realiza por multinacionales y sus filiales, y un 40% de los beneficios que los grandes grupos empresariales consiguen, terminan en paraísos fiscales (Esnaola, 2018; Tax Justice Network, 2019).

La preocupación en el ámbito internacional ha sido creciente con respecto a las operaciones vinculadas entre matriz y filial, y por ello la regulación de los denominados *transfer pricing* ha sido vital. Esto sucede cuando dos empresas que forman parte del mismo grupo multinacional comercian entre sí, siendo hasta este punto todo legal. No obstante, los problemas se producen cuando los precios de estos intercambios se manipulan, lo que se denomina como *mispricing* (Tax Justice Network, 2019). Con el fin de evitar esta situación, se pone en práctica lo llamado como el *Arm's Length Principle* o ALP, que dota de una situación de igualdad a ambas partes de la operación marcando un

precio justo e idéntico como si fueran dos compañías distintas o independientes; esto mismo es lo que se menciona en el artículo IX del informe de *Model Tax Convention*⁵ de la OCDE (Neighbour, 2008; OECD, 2017). La amplia literatura del *transfer pricing* revela dos caras de la misma moneda. Por un lado, permite coordinar las decisiones de producción y ventas de diferentes filiales de la empresa, entendiendo cuáles son los costes y los ingresos que se producen con cada una de las filiales de la compañía para trabajar de una forma mucho más eficiente, sobre todo cuando se tratan de corporaciones multinacionales. Por otro lado, la literatura orientada a la planificación fiscal alega que un manejo “astuto” del *transfer pricing* puede resultar en un menor pago de impuestos aprovechando esos agujeros fiscales en lugares de baja tributación, hecho que va en contra del Artículo IX del informe de la OCDE mencionado anteriormente (Aditya, 2015). Dentro del *transfer pricing*, las empresas multinacionales recurren a varias operaciones y algunas de las más frecuentes serán descritas a continuación.

3.2.1 Operación I. Cesión de explotación de una marca

Uno de los casos más comunes sucede con lo denominado como la cesión de explotación de una marca, que suele ocurrir con empresas cuyo valor de la misma tiene un peso considerable para las ganancias del grupo, como Apple, por ejemplo. El procedimiento habitual es la domiciliación de patentes o marcas en paraísos fiscales, de modo de que la multinacional pedirá a sus filiales el pago de cánones por el uso de estos activos intangibles. De esta manera, todos los cánones pagados por las filiales del grupo tendrán como destino un posible paraíso fiscal, aumentando los ingresos de la empresa de forma considerable gracias a los bajos tipos impositivos (Esnaola, 2018).

3.2.2 Operación II. Uso de deuda entre filiales

El uso de deuda entre filiales del mismo grupo corporativo es otro mecanismo que permite un ahorro considerable en el pago de impuestos, también denominado en inglés como *interest stripping*. Los intereses que surgen por la petición de un préstamo entre filiales suponen un gasto deducible, es decir, se descuentan de los beneficios, obteniendo una menor base imponible sobre la que aplicar el impuesto. Para que esta operación fuera beneficiosa en términos fiscales, la multinacional desvía los gastos deducibles a jurisdicciones de alta tributación para minimizar la base imponible y los intereses creados

⁵ *Model Tax Convention* podría ser traducido como Convención o Acuerdo de Modelos Impositivos. Es la base para la realización de tratados bilaterales entre países miembros y países que no forman parte de la OCDE (OECD, 2017).

por el préstamo a lugares de baja tributación. En vista de su repetido uso, las administraciones públicas han marcado límites a estos gastos financieros. En el caso de las limitaciones impuestas en España, por ejemplo, la deducibilidad de los gastos financieros tendría un límite del 30% del beneficio operativo⁶ (Agencia Tributaria, 2015; Esnaola, 2018).

3.2.3 Operación III. Cargos por servicios

El último caso recurrente de operaciones vinculadas o *transfer pricing* sucede por el intercambio de servicios entre matriz y filial en conceptos de servicios de gestión o administración o como se conocen por su denominación en inglés, *management fees*. Para que estos gastos por servicios pudieran considerarse deducibles, sería necesario aportar un informe a la administración fiscal incluyendo información concreta, certera y veraz de los costes generados, de los servicios intercambiados, una justificación de medios materiales y personales, etc. Este fue uno de los objetivos especificados en un proyecto del Foro Europeo sobre Precios de Transferencia que finalizó hacia 2010; aclarar la información obligatoria que se debía proporcionar para evitar los conflictos entre multinacionales y administraciones y que la comprobación de esos servicios se viera facilitada por esta documentación. En definitiva, la idea es evitar un fraude por una prestación de servicios que nunca ha ocurrido y que permitiría a la empresa deducirse unos gastos que no ha tenido (Trapé, 2010).

Estos tres casos hacen referencia a los mecanismos u operaciones más comunes que las grandes corporaciones hacen de los paraísos fiscales, aun así, recordamos que en las filtraciones de los *Paradise Papers*, adineradas personalidades también se vieron involucradas haciendo uso de los conocidos fideicomisos o *trust*, que son operaciones desarrolladas por personas físicas y no jurídicas. No son conceptos iguales sino homólogos y dado que el *trust* no está regulado en España a nivel fiscal, se ha buscado el concepto que más se asimilaba al termino anglosajón. En este caso, el fideicomiso se basa en la redacción de un contrato, en el que una persona denominada fideicomitente, hace entrega de unos bienes a otra que se denomina fideicomisario o fiduciario, quien adquiere la propiedad de los mismos a favor de un tercero que sería el beneficiario, que, en ocasiones, puede coincidir con el fideicomitente. La idea detrás de este enrevesado

⁶ El beneficio operativo se obtiene mediante el beneficio de explotación menos las amortizaciones, subvenciones del inmovilizado no financiero y el deterioro, más los dividendos (Martín, 2019).

sistema es que el fideicomisario realice operaciones que lleven a aumentar las ganancias para el beneficiario; para ello, se produce una gran opacidad de los movimientos de capitales y en la mayor parte de las ocasiones se escogen jurisdicciones con baja o nula tributación (Hernández, 2005; Martos, 2012).

3.3 Consecuencias externas derivadas del uso de paraísos fiscales por las multinacionales

La literatura con respecto a las consecuencias que el uso de los paraísos fiscales provoca en los países de origen y destino es amplia y diversa. Algunos expertos confirman que el traspaso de los beneficios obtenidos no supone un problema, mientras que la gran mayoría vislumbran numerosas y serias consecuencias (Dharmapala, 2008). Precisamente, para aclarar estas diferencias, este punto se subdividirá en dos apartados, en el primero se expondrán los efectos positivos y en el siguiente los negativos.

3.3.1 Consecuencias externas positivas

Muchos expertos advierten que la elusión de impuestos no es ningún delito; simplemente se trata de una operación en la que la empresa multinacional organizaría el patrimonio y los beneficios respetando la ley, poniendo en práctica lo que se denomina como planificación fiscal internacional (Green, 2018).

Uno de los argumentos a favor más clásicos es el hecho de que los paraísos fiscales y las sociedades *offshore* sean capaces de proporcionar mayores servicios, libertades y oportunidades para una mejor movilidad del dinero. Estos autores defienden que las jurisdicciones con tipos impositivos altos no hacen más que limitar y ralentizar el movimiento de capitales, algo que resulta perjudicial para el crecimiento económico (Radu, 2012). Así mismo, a nivel interno, los paraísos fiscales y jurisdicciones con regímenes favorables disfrutan de altos niveles de estabilidad económica, un buen y sólido sistema legal, gobiernos democráticos y un eficiente sistema burocrático; lo que se traduce en alta seguridad a la hora de hacer inversiones o intercambios financieros (Schjelderup, 2009). De hecho, países europeos como Suiza, Luxemburgo o Irlanda se rigen por sistemas más flexibles y gozan de un mayor crecimiento y protección social (Afschrift, 2008).

Otra ventaja defiende que el uso de los paraísos fiscales fomenta la competencia fiscal internacional. A medida que los sistemas son más flexibles y atractivos a nivel financiero, la inversión directa extranjera o IDE⁷ fuerza indirectamente a los países no paraísos a reducir sus tipos impositivos (Dharmapala, 2008). Empezando por los gobiernos de Margaret Thatcher y Ronald Reagan, los esfuerzos han sido constantes por el miedo a que las inversiones y el empleo buscaran en el exterior las ventajas que no les proporcionaban a nivel doméstico (Mitchell, 2008). La IDE, también supone una forma de incentivar y mejorar el desarrollo económico de un país. Gutiérrez de Pablo (2015), menciona como gracias al uso que las multinacionales hacen de estas regiones, las Islas Vírgenes Británicas con una población que no llega a los 35.000 habitantes, se posicionó como el quinto receptor de IDE del mundo recibiendo en 2012 65.000 millones de dólares.

3.3.2 Consecuencias externas negativas

El uso que las multinacionales efectúan de los paraísos fiscales no presenta únicamente ventajas, y la literatura en torno a los efectos negativos es más extensa. Los expertos aseguran que estas prácticas, aun sin ser ilegales no distan del incumplimiento de la ley, el fraude o la corrupción (Crabb, 2017).

Una de las críticas más comunes gira en torno a los daños provocados a nivel económico, ya que los paraísos fiscales afectan negativamente a la capacidad de recaudación impositiva de los gobiernos. Esta capacidad resulta esencial ya que gran parte de los impuestos obtenidos se reinvierte en servicios, por lo que cuanto menos recauden, menores serán las mejoras a realizar por una falta de recursos. Con esto, el crecimiento económico del país se frena causando inestabilidad e inseguridad financiera, una competencia fiscal desleal, graves consecuencias en los mercados nacionales y, en último término, una posible situación de crisis. Mientras que aparentemente el primer perjudicado es el estado, en último término, las verdaderas víctimas son las PYMES y los ciudadanos. Poco a poco se acentúa y polariza la brecha de desigualdad, en la que aproximadamente 10 individuos podrían tener las mismas ganancias que 3.600 millones de personas con recursos limitados. Mientras que la comunidad internacional está intentando poner límites a la elusión fiscal, todavía son muchas las multinacionales que intentan favorecerse de las debilidades del entramado de la tributación empresarial

⁷ Es más conocido por sus siglas en inglés, *FDI* o *foreign direct investment* (Gutierrez de Pablo, 2015).

internacional. De hecho, en 2015 se produjo un aumento del 44% de empresas del IBEX35 que establecieron su presencia en paraísos fiscales (Radu, 2012; Oxfam Intermon, 2015; Oxfam Intermon, 2017).

Esta brecha de desigualdad es mucho más notoria en los países en desarrollo y dado que éstos diseñan políticas fiscales ventajosas para atraer IDE, un correcto funcionamiento del sistema fiscal es vital teniendo en cuenta que estas inversiones suponen la principal fuente de supervivencia y desarrollo. En el caso de África, se pierden casi 50.000 millones de dólares al año, y un 65% de las pérdidas están asociadas a la evasión y elusión fiscal, un 30% a actividades criminales y únicamente un 5% se pierde por corrupción (Oxfam Intermon, 2015). Por esta razón, la comunidad internacional debería velar por un sistema fiscal que proteja la economía, fomente la cohesión social, incentive la capacidad productiva mediante *know how* y la construcción de infraestructura y cree puestos de empleo (Fitzgerald, 2001). El objetivo es asegurar que el sistema fiscal este alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible u ODS propuestos por las Naciones Unidas en 2015, que advierten que un eficiente entramado fiscal, no solo ayuda a fomentar la inversión y el crecimiento, sino que hace que los países en desarrollo sean menos dependientes del exterior y sean más capaces de implementar sus recursos a nivel nacional, también se protege el medioambiente con impuestos sobre ciertos productos como el carbono, y el rol de la mujer y sus derechos se ven reforzados (Walliser, 2018).

La gran ventaja que se propone en el apartado anterior en torno a la competitividad fiscal tiene dos contrapartidas negativas. Por un lado, es importante aclarar las limitaciones que presenta la competencia fiscal, ya que si un régimen ofrece a sus clientes extranjeros unas ventajas a las que las compañías nacionales y residentes no pueden acceder, se pone en práctica lo denominado como competencia fiscal perjudicial (Afschrift, 2008). Por otro lado, algunos autores argumentan que se está produciendo una carrera hacia el impuesto más bajo, lo que supondría enormes recortes y un empeoramiento considerable del sistema de bienestar global (Schjelderup, 2009).

Por último, a causa de la falta de supervisión internacional, en muchas ocasiones estos paraísos son considerados como refugios para la delincuencia financiera internacional, la corrupción, el terrorismo o incluso el blanqueo de capitales que proviene de actividades ilegales (Marulanda & Heredia, 2016).

4. REGULACIÓN Y RESPUESTA INTERNACIONAL

4.1 ¿Qué es la normativa BEPS?

El escenario actual ha cambiado radicalmente en materia de tributación empresarial, si tradicionalmente la normativa fiscal iba encaminada a evitar los sistemas de doble imposición, ahora, el objetivo es acabar con las dobles no imposiciones (ESADE, 2015).

En vista de estos problemas, la OCDE y el G-20 desarrollaron el programa BEPS – *Base Erosion and Profit Shifting*⁸ – que se remonta a la crisis económica de 2008, cuando se plantea por primera vez la necesidad de acabar con los abusos en materia fiscal a nivel corporativo. No obstante, los esfuerzos no se materializan hasta 2015 con el objetivo de armonizar la normativa fiscal internacional para disminuir las diferencias que surgen entre el país en el que se producen los beneficios y el país en los que éstos tributan, eliminando la elusión y evasión fiscal por parte de los grandes grupos empresariales. Este programa ha tenido gran acogida a nivel mundial, ya que según un documento de la OCDE publicado a inicios del 2019, BEPS cuenta con 127 países apoyando la causa; no solo países miembros de la OCDE, sino que muchas jurisdicciones de baja o nula tributación como Barbados, Antigua y Barbuda o la Isla de Man han querido formar parte del mismo. Tristemente y a pesar de esta acogida, los avances son bastante irregulares y poco homogéneos (ESADE, 2015; IDOnline, 2017; OECD, 2019b).

4.2 Los objetivos y acciones del proyecto BEPS

El programa BEPS se encuentra organizado en 15 metas divididas en tres objetivos primordiales que persiguen la coherencia, la sustancia y la transparencia. La OCDE y el G-20 consideran que estos tres pilares son más que vitales para la construcción de un programa que persiga el bienestar común, así como la eliminación de las prácticas inmorales que las corporaciones realizan erosionando su base imponible (OECD, 2018b).

Con el fin de obtener un mejor entendimiento de este programa, así como comprender sus peculiaridades, en los siguientes puntos se describirán las quince acciones de BEPS con sus correspondientes avances hasta la fecha. Es necesario aclarar que el control y el alcance de los avances resulta complicado de analizar dado que no todas las acciones han avanzado al mismo nivel.

⁸ BEPS se traduce al español como *Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios*.

La tabla que se muestra a continuación hace referencia de una forma más visual, a la división que realiza la comunidad internacional con respecto a las 15 acciones de BEPS.

Tabla 3. Las acciones del Proyecto BEPS			
Coherencia	Sustancia	Transparencia	Retos
Acción 2	Acción 5.1	Acción 5.2	Acción 1
Acción 3	Acción 6	Acción 11	Acción 15
Acción 4	Acción 7	Acción 12	
	Acción 8-10	Acción 13	
		Acción 14	

Fuente: Elaboración propia, basado en (OECD, 2018b).

4.2.1 Acción 1. Economía digital

Con la llegada de la tecnología y de internet las posibilidades en la red se han multiplicado, y un ejemplo de estos avances es el comercio digital o *e-commerce*. Uno de los problemas más graves para tomar acción en este campo es que resulta especialmente complejo limitar, evidenciar y sustanciar la actividad realizada, y es que los avances tecnológicos han transformado totalmente los modelos económicos más tradicionales (OECD, 2018b).

En vista de la complejidad del asunto, la acción 1 es la que avanza de forma más paulatina, los avances de la misma se han recogido en la *Policy Note* en enero de 2019 pero tampoco son concluyentes. Este documento especifica dos puntos principales: el desarrollo de sistemas que determinen dónde se produce el valor y, por tanto, dónde tributan las empresas digitalizadas, y la necesidad de ejercer un mayor control para que no se produzcan trasposos de beneficios gracias a los medios tecnológicos. Realmente, esta *Policy Note* no aporta información novedosa, aunque por suerte, algunas jurisdicciones ya están aplicando a nivel nacional las sugerencias de BEPS y Nueva Zelanda es uno de los casos en los que, en mayo de 2019, se abrirá una consulta para revisar cómo deberían tributar estas empresas. La OCDE queda a la espera de llegar a un acuerdo para el 2020 en el que se hayan mejorado las reglas en relación con acción 1 (Palacín & Calderón, 2019; Prodecon, 2019).

En relación con la economía digital y el amplio mundo de internet, a nivel nacional se han tomado medidas que están en línea con esta acción. La Fundación *Knowcosters*⁹ ha diseñado un distintivo para las empresas digitales en el que se determina en qué país éstas pagan el IVA y el Impuesto de Sociedades y se conoce como la Huella Fiscal. Se trata de una forma de obtener mayor información como consumidor y para una empresa supone mostrar más transparencia y compromiso (Fundación Knowcosters, 2013).

4.2.2 Acción 2. Neutralizar los efectos de los sistemas híbridos

Una de las críticas realizadas al sistema fiscal internacional gira en torno a los problemas causados por las asimetrías híbridas, las cuales se producen por las diferencias que existen entre una jurisdicción y otra con respecto a la tributación de ciertos instrumentos o activos que causan la doble no tributación (ESADE, 2015). Esta se produce, por ejemplo, cuando en una jurisdicción A, los dividendos están exentos del pago de impuestos y en una jurisdicción B constituyen una deducción de la base imponible. Gracias a los esfuerzos conjuntos entre la OCDE y el G-20, la acción 2 es una de las medidas de mejor acogida y aceptación, en parte por el largo recorrido que tiene a nivel mundial. Los países miembros de la Unión Europea adoptaron una Directiva publicada en 2017 en torno a la regulación de las asimetrías híbridas entre jurisdicciones. Así mismo, en los Estados Unidos, Australia o Nueva Zelanda los avances también han sido considerables y la acción 2 ha sido incorporada en la normativa nacional con éxito (IDConline, 2017; OECD, 2018b).

4.2.3 Acción 3. Fortalecimiento o refuerzo de las reglas CFC

Las CFC hacen referencia a *Controlled Foreign Company*, definidas por la OCDE como empresas extranjeras controladas por el país en el que se encuentra la matriz o la sede – incluyéndose los establecimientos permanentes, los cuáles serán posteriormente analizados – siempre y cuando la matriz tenga un control sobre la filial de al menos, un 50%. La preocupación a nivel internacional es creciente y dado que se ejerce poder suficiente sobre la filial, estas estructuras resultan idóneas para el traspaso de beneficios y otras operaciones vinculadas que favorecen la elusión fiscal. Desde el proyecto BEPS se recomienda un mayor control en este tipo de sistemas con el fin de evitar que se produzcan erosiones en la base imponible a tributar (OCDE, 2016b). Datos de febrero de

⁹ Fundada en 2013, la Fundación Knowcosters es una entidad sin ánimo de lucro que tiene como fin el asegurar que las empresas proporcionen toda la información necesaria y relevante para los consumidores (Fundación Knowcosters, 2013).

2018 revelan que, por ejemplo, el Ministro de Finanzas austriaco, emitió un comunicado asegurando que implantaría las reglas CFC a las multinacionales correspondientes (Prodecon, 2019).

4.2.4 Acción 4. Limitaciones a la deducibilidad de intereses

Algunos gastos incurridos por multinacionales son deducibles; esto quiere decir que supondrían una disminución de la base imponible y en consecuencia un menor pago de impuestos. No obstante, la comunidad internacional ha propuesto establecer un límite a la deducibilidad de los gastos entre el 10% y el 30% (Grant Thornton, 2014). Se trata de una acción que presenta enormes asimetrías y los avances, como ocurre con la acción 1, son bastantes lentos e irregulares. En el panorama europeo, algunos países como Alemania o Italia establecieron incluso antes de BEPS, en 2008, un límite de deducibilidad de gastos financieros del 30%. Así mismo, otras jurisdicciones como Bulgaria o Grecia han aplicado parcialmente las recomendaciones de BEPS. No obstante, países como Chipre o Estonia, siquiera han planteado ningún tipo de límite para una posible deducción de los gastos financieros (Artamendi, Durán, Fuster, & Villalón, 2016).

4.2.5 Acción 5.1 y 5.2. Regímenes fiscales preferenciales e intercambio de información

La acción 5 es una de las acciones por excelencia que velan por un aumento y mejora de la transparencia en dos frentes. En primer lugar, se defiende la necesidad de que exista una actividad sustancial en cualquier régimen fiscal preferencial y, en segundo lugar, se demanda y exige un mayor intercambio de información por parte de los grandes grupos empresariales. La OCDE confirma que, la aplicación paralela de estos dos objetivos, es la mejor forma de preservar una competitividad fiscal internacional justa evitando la creación de sociedades pantalla a nivel corporativo (OECD, 2018b).

En materia de regímenes preferenciales la OCDE asegura que es necesario cumplir con numerosos criterios de actividad sustancial, de modo que, tanto la creación de valor como el pago de impuestos tienen que darse en la misma jurisdicción y los beneficios obtenidos no podrían ser trasladados fuera del país en el que se produce el valor únicamente por motivos fiscales. En el caso de no acatarse esta normativa, la OCDE cataloga a estos regímenes como perjudiciales o perniciosos (OCDE, 2016a; OECD, 2018b). Los avances más recientes se recogieron en el *Harmful Tax Practices - Progress Report on*

*Preferential Regimes*¹⁰ de 2018. Según el informe de la OCDE todos los países revisados mejoraron su situación desde el lanzamiento de BEPS en 2015; San Vicente y las Granadinas o Antigua y Barbuda son algunos ejemplos, y otros como Aruba siguen en el proceso de eliminar sus sistemas fiscales perjudiciales. La organización asegura que los siguientes pasos y esfuerzos se localizan y siguen enfocados en evidenciar actividades sustanciales y monitorizar los avances (OECD, 2019a).

En cuanto al intercambio efectivo de información también se están vislumbrando resultados positivos, y la colaboración entre jurisdicciones y administraciones fiscales está mejorando considerablemente. Estos avances se evidenciaron durante 2017 y parte de 2018 cuando se identificaron más de 17.000 *tax rulings*, definidos como compromisos o consultas vinculantes que las autoridades fiscales aportan a las multinacionales especificando las normas de conducta fiscal que se deben cumplir, que son en muchos casos beneficiosas para estas corporaciones. El *Peer Review Report on the Exchange of Information on Tax Rulings*¹¹ de 2017, amplió su foco de investigación aumentando de 44 a 92 las revisiones de jurisdicciones con el fin de analizar si verdaderamente todos los países habían aplicado la acción 5 en su totalidad ya que supone un estándar mínimo de aplicación del plan BEPS (Arribas, López & Sánchez, 2017a; OECD, 2018a; OECD, 2018b).

4.2.6 Acción 6. *Treaty shopping o abuso de tratados*

Como se ha mencionado durante el análisis, los grandes grupos corporativos han sido capaces de encontrar agujeros negros en la tributación empresarial internacional y es que, una de las formas más comunes del aprovechamiento de estos resquicios, también viene determinado por un abuso excesivo de tratados o convenios, lo que se denomina como *treaty shopping*. El *treaty shopping* ocurre entre filiales del mismo grupo empresarial donde un país A bajo la condición de paraíso fiscal (Ejemplo: Las Islas Caimán) desea realizar operaciones favorables con un país B (Ejemplo: Sudáfrica), pero carecen de un tratado o convenio. Para solucionar esta situación se recurre a un país C (cualquier país europeo) con el que el país B sí que mantiene un convenio, aplicando las condiciones favorables que guardan B y C, a los países A y B (OECD, 2015).

¹⁰ Informe de Progreso sobre Regímenes Preferenciales y Prácticas Tributarias Perjudiciales.

¹¹ Informe sobre el Intercambio de Información en *Tax Rulings*

El proyecto BEPS continua su lucha para evitar que precisamente se produzcan estos abusos incontrolados y divide esta acción en 3 sub-apartados: proposición de medidas para evitar el *treaty shopping*, eliminación de la doble tributación sin crear oportunidades a la doble no tributación y sugerencias en materia fiscal para que los países entiendan cómo deben negociar o ratificar un tratado o convenio (Arribas, López, & Sánchez, 2017b).

4.2.7 Acción 7. Establecimientos permanentes

La expresión de establecimiento permanente o EP se define como “aquel lugar fijo de negocios en donde se realizan de una forma ya sea parcial o total una actividad empresarial” (COEM.MX, 2016). Por la definición proporcionada, se entiende que el EP determina el lugar de tributación de una empresa, sin embargo, se han identificado tres casos en los que las multinacionales los evitan y, por tanto, no tributan. Las operaciones más recurrentes son el uso de comisionistas y la fragmentación de la cadena de valor de la empresa o de las operaciones. En el primer caso, la multinacional contrata y paga a un tercero que vende en su nombre los productos en el paraíso fiscal. De esta forma, el nombre de la empresa no figura en ningún documento y no se puede constatar el EP; posteriormente, las ganancias obtenidas por el comisionista se trasladan a la multinacional. En el segundo supuesto, las actividades de la empresa se diseminan hasta tal punto que el EP no puede llegar a darse al no haber suficiente actividad sustancial. En tercer lugar, las modificaciones de alguna operación para caer en una excepción han cobrado popularidad, por lo que toda actividad auxiliar como el almacenamiento de bienes o el mantenimiento de un depósito de productos se excluiría de la constitución de un EP. Con el fin de evitar que las multinacionales abusen de esta cuestión, la OCDE sugiere la revisión y control de una supuesta actividad auxiliar, así como el diseño de una regla de anti-fragmentación de la cadena de valor (COEM.MX, 2016; Deloitte, 2015).

4.2.8 Acción 8 – 10. Transfer pricing

Este paquete se compone por tres acciones que giran en torno a las operaciones que mantienen las filiales de un mismo grupo corporativo, creando un marco normativo que evite lo que se ha denominado en apartados anteriores como *mispricing*. Según la consultora EY (2017) estas acciones giran en torno a los siguientes ejes:

- ~ Acción 8. Operaciones Intangibles: el proyecto BEPS intenta evitar modificaciones del *transfer pricing* (*mispricing*) por la cesión de intangibles entre filiales de los grupos, siendo el caso más común la cesión de las marcas.

- ~ Acción 9. Riesgos y Capital: cada filial de la empresa asumirá los beneficios y riesgos que ella misma cree. BEPS vela porque no se pueda transferir beneficios o una excesiva asignación de capital de forma intencionada por un exceso de riesgo.
- ~ Acción 10. Otras transacciones de alto riesgo: entre otros, BEPS adopta normas para evitar situaciones en las que, por ejemplo, las empresas multinacionales aprovechen servicios generales o *management fees* para erosionar la base imponible.

Las últimas noticias aseguran que algunas jurisdicciones con regímenes favorables están intentando alinear sus políticas nacionales con los estándares de la OCDE; este ha sido el caso de Irlanda. Así mismo, Ucrania, por ejemplo, ha redactado una carta en la que se explican las condiciones que las multinacionales deben cumplir para hacer un buen uso del *transfer pricing* (Prodecon, 2019).

4.2.9 Acción 11. Análisis de datos

Desde el primer momento durante el desarrollo del proyecto BEPS, la propia OCDE aseguró que el mayor reto vendría determinado no solo por la implementación efectiva de las 15 acciones sino también por el complicado y tedioso proceso de monitorización. Precisamente para cubrir esa necesidad se diseñó la acción 11, la cual pretende analizar, monitorizar y estudiar el alcance y los progresos realizados del proyecto BEPS mediante nuevos mecanismos e instrumentos. Estos avances se materializaron en lo denominado como el *Corporate Tax Statistic*, que se trata de un formato homogéneo y consistente de datos a nivel internacional que revela la tributación de las multinacionales mejorando la calidad y exactitud de la información (OECD, 2018b).

4.2.10 Acción 12. Divulgación de mecanismos de planificación fiscal agresiva

De la mano de la acción 5, la acción 12 también pretende fomentar la transparencia. En esta acción se defiende y se propone la necesidad de aportar información verídica, contrastada y anticipada a las administraciones tributarias. En 2017 la Comisión Europea advirtió públicamente la necesidad de incrementar la transparencia de las operaciones multinacionales para evitar las diferencias en materia fiscal; por lo que cualquier operación de planificación fiscal internacional tendría que ser comunicada en la mayor brevedad posible a las autoridades. Un año más tarde los esfuerzos se materializaron y el

Consejo de Asuntos Económicos y Financieros de la Unión Europea o ECOFIN impuso de forma obligatoria el cumplir con las reglas acordadas en la acción 12. Aunque el próximo informe tendrá lugar en 2020, algunas jurisdicciones como Polonia ya han empezado a incorporar un régimen obligatorio en línea con la acción 12, que entró en vigor el 1 de enero de 2019 (OECD, 2018b; PwC, 2018).

4.2.11 Acción 13. Informe país por país

En cierto modo, la acción 13 se encuentra vinculada con las acciones 8, 9 y 10 ya que vela por una mejor obtención de información para el control del *transfer pricing* y se conoce por sus siglas en inglés *CbC* o *Country by Country Report*. El objetivo es comprender a la perfección las actividades realizadas en cada jurisdicción entre filial y matriz incluyendo documentación detallada con respecto al número de empleados, cantidad de activos tangibles, ingresos antes y después de impuestos, etc. Gracias a esta medida, en el año 2018, un total de casi 40 jurisdicciones entregaron a las administraciones correspondientes informes acerca de la efectividad del uso del *CbC Report*. Durante el año 2019, algunos paraísos fiscales como San Marino ya han implementado esta iniciativa a nivel interno, la cual está dirigida a empresas multinacionales cuyos ingresos totales como grupo superen los 750 millones de euros. En el caso de que la entrega del informe no fuese efectiva, la administración de San Marino impondrá multas entre los 10.000€ y los 50.000€. El objetivo de la comunidad internacional es que al igual que San Marino, el resto de jurisdicciones se sumen a fomentar los informes país por país (OECD, 2018b; Prodecon, 2019).

4.2.12 Acción 14. Solución de diferencias

La acción 14 también se conoce por sus siglas en inglés MAP o *Mutual Agreement Procedures*, que junto con las acciones 5, 6 y 13 constituyen los estándares mínimos para la correcta implementación del proyecto BEPS. El MAP pretende facilitar que los países sean capaces de solucionar sus diferencias mediante procedimientos amistosos gracias a los numerosos recursos de los que dispone el proyecto BEPS. La OCDE ha exigido que estos procedimientos se realicen de forma eficiente, eficaz, evitando el conflicto y en los tiempos marcados. Según la organización, las consultas más comunes giran en torno a la revisión de algunos acuerdos impositivos, a sugerencias para un mejor funcionamiento del MAP y a la resolución de los casos en menos de 24 meses. En el entorno de la OCDE/G-20, se sigue trabajando para hacer lo más rápida, imparcial y justa la solución proporcionada por el MAP (OECD, 2018b).

4.2.13 Acción 15. Convención y mecanismo multilateral o MLI

Junto con la acción 1, la acción 15 constituye una de las novedades más rompedoras de BEPS dado que son los mayores y más complejos retos a los que se enfrenta la comunidad internacional. Por primera vez en la historia, en 2017, 70 ministros y otras personalidades de alto nivel se reunieron en París para la firma del *Multilateral Instrument* o MLI por sus siglas en inglés. En un principio, fue ratificado por 67 países y desde entonces cuenta casi con 100 jurisdicciones; la última incorporación fue Papúa Nueva Guinea y otros países como Argelia, Kenia o Tailandia han expresado su deseo de formar parte de esta acción. El proceso comienza cuando los miembros del tratado bilateral se ponen de acuerdo para revisar el mismo y una vez que se ha llegado a un consenso, el tratado pasa a las manos del MLI. El objetivo de este instrumento es modificar los tratados bilaterales cubriendo cuestiones de doble tributación, desajustes por instrumentos híbridos, abusos excesivos de tratados, otras cuestiones en relación con los EP o una mejora en el mecanismo de solución de diferencias. Es decir, actúa de forma transversal al resto de acciones de forma que los tratados serán más justos y transparentes y evitarán el fraude fiscal (OECD, 2016; OECD, 2018b; OECD, 2019c).

Resulta interesante observar que mientras que este documento se hizo público en 2013, cuatro años más tarde, los *Paradise Papers* dejaron entrever las enormes ineficiencias y escasa efectividad del proyecto. Además, como se demuestra en estas 15 acciones, las diferencias son notables y los niveles de implantación entre cada acción propuesta son abismales. La única solución es fomentar la cooperación y apoyo entre empresas multinacionales y administraciones para lograr los objetivos últimos de la transparencia, coherencia y sustancia. Así mismo, todo esto incentivará un establecimiento de impuestos más justos que sean capaces de equilibrar todas las pérdidas registradas hasta el momento, sobre todo, favoreciendo a las regiones en desarrollo, quienes por desgracia, sufren con más fuerza las consecuencias de la elusión de impuestos por parte de los grandes grupos corporativos (Walliser, 2018).

5. CUESTIÓN MORAL: RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Durante el estudio, se ha comentado como las grandes corporaciones se benefician de la existencia de paraísos fiscales para trasladar sus beneficios. Estas actuaciones no solo proponen grandes retos para el proyecto BEPS presentado en el apartado anterior, sino también hacia lo que se conoce en el ámbito empresarial como responsabilidad social corporativa o RSC (Ciprian, 2012). Y es que, el concepto de RSC ha adquirido especial importancia en los últimos años, ya que no solo la sociedad, sino también las propias empresas, se han podido dar cuenta de la vital relevancia que tiene el ser una “empresa responsable” (Kaptein, 2004).

Aunque muchos autores afirmen que, a pesar de la creciente importancia del mundo *offshore*, la literatura con respecto a la relación entre el uso de paraísos fiscales y la RSC es bastante limitada, se han propuesto varias teorías con respecto a esta cuestión (Col & Patel, 2019). Pero antes de comentar las peculiaridades de éstas, conviene delimitar el campo y la definición de la RSC como una manera de “crear valor económico, medioambiental y social a corto y largo plazo, contribuyendo de esta forma al aumento del bienestar de las generaciones presentes y futuras, tanto en su entorno inmediato como en el planeta en general” (Nieto & Fernández, 2004).

5.1 Teoría de la cultura corporativa

La *Corporate Culture Theory* o Teoría de la Cultura Corporativa, añade a esa definición básica y universal de RSC, la elusión de impuestos como un componente específico a causa de la repercusión que provoca sobre el bienestar social mundial. La teoría defiende que no hay compatibilidad posible entre ambos conceptos, por lo que el uso de paraísos fiscales actuaría en detrimento de la RSC (Stephenson & Vracheva, 2015).

Con el fin de analizar esta correlación negativa muchos autores hacen referencia a la legitimidad corporativa como punto de partida. Este concepto explica que tanto la organización como los empleados, están comprometidos a ofrecer servicios y oportunidades de valor a la sociedad y a sus *stakeholders* en todos los ámbitos y niveles de la corporación evitando las externalidades negativas; por lo que, a mayor divergencia entre los valores sociales y las prácticas de la empresa, mayor será el riesgo de perder esa legitimidad (Ciprian, 2012).

Siguiendo este planteamiento y entendiendo que esta teoría pone el acento en los *stakeholders*, se asume que la empresa no debería llevar a cabo actividades que tuvieran efectos dañinos para la sociedad. Si tomamos como parte de esos *stakeholders* a la administración pública, un menor pago de impuestos mediante jurisdicciones de baja o nula tributación y escasa transparencia, actuaría en contra de la RSC. Se recuerda que una menor recaudación de impuestos supone un empeoramiento en la oferta de servicios e infraestructuras proporcionadas a nivel estatal que, sin duda, afectan y dañan al bienestar social. Este comportamiento ha sido también catalogado como oportunista, a causa de que la empresa estaría aprovechando un “contrato implícito” en el que la sociedad deposita su confianza, efectuando estas inmorales prácticas desde el máximo secretismo y confidencialidad (Col & Patel, 2019; Hoi, Wu & Zhang, 2013).

Si bien es cierto que como se ha mencionado, los avances en este campo resultan bastante limitados, la tendencia general que se concluye en las publicaciones académicas es que aquellas empresas con alta reputación, buena imagen y alta RSC, tienen menos probabilidades de cometer elusión fiscal. Por el contrario, aquellas empresas que hacen un uso excesivo e inadecuado de prácticas irresponsables son más proclives a recurrir a métodos fiscales inmorales y poco éticos (Col & Patel, 2019; Hoi, Wu & Zhang, 2013).

5.2 Teoría de gestión del riesgo

Mientras que la teoría anterior pone el acento en los *stakeholders*, los protagonistas en esta segunda teoría son únicamente los *shareholders*, es decir, aquellos quienes proporcionan el capital y, por tanto, son los dueños de la corporación. Esta teoría defiende que el objetivo último de la empresa es satisfacer y maximizar los intereses de estos accionistas por encima de todo, y que las actividades de RSC son voluntarias en su aplicación. Por tanto, se establece una relación “positiva” o compatible entre el uso de los paraísos fiscales y las actividades de RSC (Stephenson & Vranceva, 2015).

Son numerosos los ejemplos de multinacionales como Apple, Amazon, Starbucks o Google las que han sido fuertemente criticadas por los medios y la sociedad por la realización de actividades de dudosa moralidad en su propio beneficio, dejando la RSC en un segundo plano. La filosofía de esta teoría se centra en cumplir en primer lugar los objetivos de los *shareholders*, y para suplir la mala imagen mediática obtenida por la satisfacción de intereses únicamente motivados por razones fiscales y económicas, estas corporaciones intentan mejorar su reputación mediante la realización de actividades

éticas y responsables en otros ámbitos empresariales no fiscales. Esta reacción se debe en parte al cambio de mentalidad que ha experimentado el consumidor, quien se ha mostrado mucho más reticente con respecto a estas prácticas, siendo cada vez más responsable con su entorno y mostrando una mayor preocupación y compromiso con la sociedad y el medioambiente (Col & Patel, 2019).

Esta visión o segunda teoría ha sido muy impopular, dado que, para una correcta aplicación de la RSC, es necesario cubrir todos los ámbitos y niveles de la empresa. Tanto es así que algunos autores condenan a estas actuaciones como hipócritas o falsas, y es que, si bien estas compañías se esmeran y hacen eco de sus resultados económicos positivos y crecientes, pocas son las empresas que publican con transparencia sus estructuras y sistemas impositivos (Ciprian, 2012). Este falso compromiso se ha evidenciado con las publicaciones de numerosos documentos y otros estudios que han analizado los estándares, niveles y profundidad con la que se aplica la responsabilidad social corporativa; los resultados son desafortunadamente sorprendentes. En primer lugar, en un informe publicado por la OCDE en el año 2000, en el que se investigaban casi 120 compañías distribuidas por 24 países, apenas se hacía referencia a información en materia fiscal. Cuatro años más tarde, en un estudio a las 200 corporaciones multinacionales de mayor tamaño, una única referencia arrojaba luz sobre la tributación de estos grupos empresariales (Kaptein, 2004; Stephenson & Vranceva, 2015). Por último, un estudio de Lutz Preuss (2010), profesor de la Universidad de Sussex, centrado en Bermudas y las Islas Caimán, analizó las conclusiones del código de conducta aplicado en estos territorios, en los que las empresas involucradas aseguraban cumplir con estándares éticos, sin hacer referencia ni mención al pago de impuestos o a la forma de tributación.

Como se puede observar, las opiniones son variadas y las complicaciones que propone esta relación entre la elusión fiscal y la RSC, incluso después de numerosos estudios empíricos, son notables ya que no se ha llegado a una conclusión concreta. No obstante, es necesario mencionar una serie de limitaciones que ya de por sí presentan un problema de base. Kaptein (2004) afirma cuan necesario es el desarrollo de un código de conducta que determine cuáles son las responsabilidades, la visión, las normas o los principios de la corporación; aunque tristemente, en un estudio realizado a las 200 multinacionales de mayor tamaño, se pudo observar como únicamente un 58% de ellas implantaron estos códigos, ya que son voluntarios. Como solución a esta problemática, sería necesario que los grupos corporativos dejaran de ver a los informes de RSC y a los códigos de conducta

como una carta de presentación o un escaparate en el que plasmen con orgullo las actividades que estos mismos consideren responsables; al fin y al cabo, las buenas prácticas de la RSC, se han de implantar a todos los niveles y escalas dentro de un negocio, no solo para la satisfacción y beneficio de los *shareholders*, sino para la sociedad en su totalidad, incluyendo aquellos en relación con el pago de impuestos y tributación de estos grandes grupos corporativos. Los expertos aseguran que incluso el hecho de que una multinacional no crease este tipo de informes, podría llegar a suscitar serias dudas en cuanto a la transparencia y confianza percibida por el consumidor y la imagen proyectada a los medios (Kaptein, 2004).

6. CONCLUSIONES Y POSIBLES FUTURAS VÍAS DE INVESTIGACIÓN

En este último apartado y a modo de conclusión, conviene hacer un rápido recorrido por cada uno de los puntos discutidos con el fin de poder recapitular, en pocas páginas, las cuestiones de mayor relevancia y que convienen ser recordadas en este análisis crítico del uso de los paraísos fiscales por parte de las empresas multinacionales. Para complementar este análisis se comentarán, de forma paralela, posibles y futuras vías de investigación.

Como se ha podido observar, el concepto de paraísos fiscales cuenta con largos de historia, aunque adquiere especial relevancia a partir de los años 60. Según la OCDE, como normal general, un paraíso fiscal es un lugar de tributación baja o nula, con escaso intercambio de información, insuficiente transparencia y falta de actividad económica o sustancia. A raíz de su frecuente uso, ha sido un concepto especialmente complicado de definir y de delimitar, la gran complejidad y opacidad que el mismo término presenta ha provocado que éste fuera confundido con el concepto de *offshore*. Si bien la diferencia es sutil, se recuerda que paraíso fiscal hace más referencia a un refugio para acumular beneficios, mientras que el término *offshore* intenta explicar cómo los capitales son continuamente trasladados de una jurisdicción a otra. Igualmente conviene subrayar las divergencias que surgen entre los conceptos de elusión y evasión fiscal. En el primer caso se busca la eficiencia económica sin traspasar los límites legales, y el segundo sugiere el impago de impuestos, lo cual quebranta la ley. Esta diferencia resulta esencial para aclarar el enfoque de este estudio dado que este análisis crítico no pretendía estudiar la evasión fiscal, sino como la moralidad y la responsabilidad social corporativa se pone en duda por un uso astuto de complejas estructuras fiscales.

Con el fin de supervisar estas actividades, la OCDE y la Unión Europea, en menor medida, han intentado controlar al máximo a los países que podrían llegar a ser catalogados como paraísos fiscales; y desde un punto de vista más honesto y moral, Oxfam Intermon también ha pretendido contribuir al campo. No obstante, este punto presenta uno de los mayores problemas del análisis, ya que, por motivos políticos e intereses de diversa índole hay enormes discrepancias entre las *Listas Negras* publicadas; hecho que no hace más que mostrar la vaga coordinación y cooperación entre estas organizaciones y organismos. Si bien todas estas operaciones de dudosa moralidad han surgido por las ineficiencias y agujeros del sistema fiscal, dar una imagen creíble y sólida, no solo a los estados sino también de cara a la sociedad, es vital para erradicar estas prácticas perjudiciales. A raíz de este problema, se plantea la primera sugerencia para una

futura investigación. Se propone comprobar la existencia algún foro o conferencia de carácter más inclusivo, en el que se permita la participación de otros organismos como Oxfam Intermon, quien ha demostrado que una visión más ética y moral puede ser una gran contribución. De esta forma, la comunidad internacional podría armonizar criterios y obtener una única *Lista Negra* de carácter global. En esta misma línea y para fomentar una mejor coordinación, sería interesante estudiar si los países que han ratificado BEPS – *Base Erosion and Profit Shifting* – han realizado un análisis a nivel nacional sobre la evolución de las 15 medidas propuestas, examinando hasta qué punto contribuye cada jurisdicción al proyecto, así como si esa implementación está siendo efectiva.

La parte central del trabajo explica como los *Paradise Papers* han puesto en el punto de mira a las empresas multinacionales a causa de unas filtraciones de 2017. Se trata de un verdadero punto de inflexión ya que nunca se había conseguido tal cantidad de información para cerciorar y señalar las prácticas poco éticas cometidas por los grupos empresariales de gran tamaño. Así mismo, estas filtraciones ponen en evidencia a la comunidad internacional, mostrando que incluso con un extenso proyecto como lo fue BEPS en 2013, los grandes grupos corporativos siguen haciendo uso de paraísos fiscales para erosionar su base imponible. En comparación con los *Panama Papers* o Papeles de Panamá, los *Paradise Papers* son de mayor envergadura, y por tanto la importancia que han tomado a escala mundial es superior. Mientras que los *Panama Papers* pusieron en duda la eficiencia y eficacia del sistema fiscal internacional en una sola jurisdicción, los *Paradise Papers* han culpado a numerosas multinacionales del traslado de sus beneficios en 19 jurisdicciones, concentradas en su mayoría en la región del Caribe.

En estos paraísos, las empresas recurrieron al *mispricing*, que se produce cuando se modifican los precios de transferencia durante las operaciones vinculadas – *transfer pricing* – entre filiales o matriz y filial. Se recuerda que las tres operaciones clásicas son la cesión de explotación de una marca, el uso de deuda entre filiales y los cargos por servicios o *management fees*. Las consecuencias externas que se producen por estas prácticas perjudiciales han de tenerse muy presentes; a fin de cuentas, la elusión fiscal provoca una menor recaudación impositiva y por tanto un deterioro en el bienestar social. De la misma forma, no puede pasarse por alto otra de las más consecuencias más graves, los daños en términos económicos y sociales que se producen en los países en desarrollo. A causa de sus ineficiencias internas, la inversión directa extranjera o IDE es la fuente de supervivencia por excelencia en estas regiones, pero evidentemente, estos países no

pueden competir con las increíbles ventajas fiscales ofrecidas por los paraísos ni con la situación de bonanza y estabilidad en términos políticos y económicos del que gozan estas jurisdicciones.

Mientras que los *Paradise Papers* han puesto a la comunidad internacional en alerta una vez más, la OCDE y el G-20 llevan trabajando en esta cuestión desde 2013 con el lanzamiento proyecto BEPS compuesto por 15 acciones que fueran capaces de fomentar la transparencia, la coherencia y la sustancia de las actividades de las multinacionales. En resumen, con el surgimiento de los *Paradise Papers* y los escasos y heterogéneos avances, se podría decir que no ha sido un proyecto muy exitoso, y que, a pesar de los esfuerzos, la coordinación entre multinacionales y administraciones fiscales es bastante pobre y decadente. Mientras que los grandes grupos corporativos parecen no encontrar dificultades para trasladar sus ingresos a jurisdicciones fiscalmente beneficiosas, a nivel internacional se encuentran numerosas complicaciones para regular estas prácticas, en parte, debido a una rápida globalización, mayor conectividad e incursión de las nuevas tecnologías en los modelos empresariales más tradicionales. Si bien la OCDE y el G-20 hacen eco de los logros obtenidos, como posible vía de investigación y para complementar el proyecto BEPS, se propone un estudio a mayor profundidad con el fin de desarrollar un distintivo que asegure que la empresa cumple y respeta al máximo las obligaciones fiscales impuestas a nivel internacional. La Huella Fiscal, anteriormente explicada, podría ser desarrollada y completada para que fuera aplicable a cualquier empresa y no solo a empresas digitales.

En el último apartado de este análisis, se ha propuesto una relación entre la elusión fiscal y la responsabilidad social corporativa. Después del planteamiento de la teoría de la cultura corporativa, que pone el acento en el respeto absoluto de la RSC y la teoría del riesgo, que prioriza los intereses corporativos, se concluye que no se ha conseguido aportar una respuesta clara. Además, así como se prioriza y se valora el fomentar la diversidad o el respeto al medioambiente, un buen código de conducta también debería arrojar luz sobre las estructuras fiscales y los sistemas de pago de impuestos usados por los grupos empresariales. De este modo, y para complementar este punto, una futura vía de investigación podría consistir en analizar las ventajas y el impacto que estos completos documentos tendrían a nivel interno y de cara a la sociedad. No solo permitiría facilitar y fomentar la relación entre empresas y administraciones, sino que, además, supondría una información relevante y de valor para el consumidor actual.

En vista de las conclusiones obtenidas creemos que se ha logrado dar respuesta a los principales objetivos propuestos. Esperamos que el trabajo presentado pueda ser una fuente completa de información, en el que se analizan de forma clara las cuestiones generales del uso de los paraísos fiscales por parte de las multinacionales. Aunque se trate de un tema especialmente complejo, con grandes lagunas y un alto grado de opacidad y escasa transparencia, la comunidad internacional sigue haciendo esfuerzos día a día para regular estas prácticas poco éticas. Aun así, hay un factor de vital importancia que debe ser recordado, y es que este análisis gira fundamentalmente en torno a una cuestión moral. Así pues, mientras que las prácticas ilegales son punibles, aquellas que son inmorales, pueden ser aparentemente legales y su regulación podría ser cuestionable. En vista de los problemas existentes, solo queda mirar al futuro con esperanza, un futuro que tiene que ser perseguido de forma conjunta sin intereses políticos y económicos, un futuro en el que las empresas luchan con responsabilidad por el bien común, lo que debería ser considerado en último término como el auténtico prestigio empresarial.

7. BIBLIOGRAFÍA

Aditya, K. L. S. (2015). Analysis of transfer pricing as a tax avoidance and proposed suggestion to prevent its disadvantages. *Yuridika*, 30(1), 137-150. doi:10.20473/ydk.v30i1.4902

Afschrift, T. (2008). En defensa de los "paraísos fiscales". *La Ilustración Liberal: Revista Española Y Americana*, 46, 49-54. Obtenido de <https://www.clublibertaddigital.com/ilustracion-liberal/36/en-defensa-de-los-paraisos-fiscales-thierry-afschrift.html> Consultado el 02/03/2019.

Agencia Tributaria. (2015). *Limitación de la deducibilidad de gastos financieros prevista en el artículo 16 de la ley 27/2014 de 27 de noviembre*. Subdirección General de Ordenación Legal y Asistencia Jurídica. Obtenido de <https://www.fiscal-impuestos.com/files-fiscal/nota-1-15.pdf> Consultado el 25/02/2019.

Alarcón, I. (2019). La UE engorda su lista negra de paraísos fiscales y pone a prueba su efectividad. *El Confidencial*. Obtenido el https://www.elconfidencial.com/economia/2019-03-12/la-ue-engorda-su-lista-negra-de-paraisos-fiscales-y-pone-a-prueba-su-efectividad_1877042/ Consultado el 23/03/2019.

Allen, E. J., & Morse, S. C. (2013). Tax-haven incorporation for U.S.-headquartered firms. *National Tax Journal*, 66(2), 395-420. Obtenido de <https://www.ntanet.org/NTJ/66/2/ntj-v66n02p395-420-tax-haven-incorporation-us.pdf?v=%CE%B1&r=19426893815398216> Consultado el 25/02/2019.

Arribas, D., López, M. & Sánchez, A. (2017a). Plan de acción BEPS - Acción 5: Combatir las prácticas tributarias perniciosas, teniendo en cuenta la transparencia y la sustancia. Obtenido de <http://www.fundacionic.com/wp-content/uploads/2017/03/Accion-5-Cuatrecasas.pdf> Consultado el 26/03/2019.

Arribas, D., López, M. & Sánchez, A. (2017b). Plan de acción BEPS - Acción 6: Impedir la utilización abusiva de convenios para evitar la doble imposición. Obtenido de <http://www.fundacionic.com/wp-content/uploads/2017/02/FIC-BEPS-Accion-6-Cuatrecasas.pdf> Consultado el 17/03/2019.

BBC Mundo. (2016a). ¿Cómo y cuándo se inventaron los paraísos fiscales? Obtenido de https://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/04/160408_historia_paraisos_fiscales_offshore_finde Consultado el 27/11/2018.

BBC Mundo. (2016b). Qué es y qué hace Mossack Fonseca, la firma al centro de los Panama Papers. Obtenido de https://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/04/160404_mossack_fonseca_que_es_men Consultado el 21/02/2019.

- Chardonnet, A., & Langerock, J. (2017). Blacklist or whitewash? What a real EU blacklist of tax havens should look like. Obtenido de https://d1tn3vj7xz9fdh.cloudfront.net/s3fs-public/file_attachments/bn-blacklist-whitewash-tax-havens-eu-281117-en_0.pdf Consultado el 03/01/2019.
- Chiarella, J. (2003). Algunos apuntes acerca de los denominados "paraísos fiscales", 260-272. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6083683> Consultado el 02/03/2019.
- Chu, H., Lai, C., & Cheng, C. C. (2015). Tax Havens, Growth, and Welfare. *Journal of Public Economic Theory*, 17(6), 802-823. doi:10.1111/jpet.12118.
- Ciprian, S. (2012). Corporate Social Responsibility versus Tax Avoidance Practices. *Annals of the University of Oradea: Economic Science Series*, 21(1) Obtenido de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=86068867&authtype=shib&lang=es&site=ehost-live&scope=site&authtype=ip,shib> Consultado el 20/03/2019.
- COEM.MX (Producer). (2016). *BEPS - Plan de acción 7*. [Video/DVD] Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=FfdBS3diNdk> Consultado el 06/03/2019.
- Col, B., & Patel, S. (2019). Going to haven? Corporate Social Responsibility and Tax Avoidance. *Journal of Business Ethics*, 154(4), 1033-1050. doi:10.1007/s10551-016-3393-2
- Crabb, J. (2017). Paradise Papers puts pressure on local regulators. *International Financial Law Review*, 7. Obtenido de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=126538604&authtype=shib&lang=es&site=ehost-live&scope=site&authtype=ip,shib> Consultado el 19/02/2019.
- Del Giudice, M. (2000). Los paraísos fiscales y el control del cumplimiento de las obligaciones tributarias. Sicilia, Italia: Obtenido de https://www.ciat.org/Biblioteca/ConferenciasTecnicas/2000/Espanol/Taormina_italia_2000_tema3_4_italia.pdf Consultado el 07/01/2019.
- Deloitte. (2015). Nuevas directrices BEPS (OCDE) Análisis del impacto y administración del riesgo para la función tributaria. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/co/Documents/tax/posteventos/Presentaci%C3%B3n%20BEPS.pdf> Consultado el 05/03/2019.

Dharmapala, D. (2008). What problems and opportunities are created by tax havens? *Oxford Review of Economic Policy*, 661-679. Obtenido de <http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=5&sid=f15b9f54-9679-4bf8-ae54-6bfceccc3f25%40sessionmgr4007> Consultado el 27/11/2018.

Drummond, J., & Casnati, G. (2016). Que las empresas transnacionales paguen lo justo. *Nueva Sociedad*, 99-110. Obtenido de http://nuso.org/media/articles/downloads/6_TC_Drummond_264.pdf Consultado el 27/11/2018.

El Confidencial. (2017). *Paradise Papers - Los Papeles del Paraíso - Investigación de El Confidencial*. Obtenido de <https://www.elconfidencial.com/economia/paradise-papers/especial/> Consultado el 5/02/2019.

ESADE (Producer). (2015). *BEPS, el nuevo paradigma en la fiscalidad internacional*. [Video/DVD] Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=Dsb22S-Loz4> Consultado el 06/03/2019.

Esnaola, I. (2018). El 40 % de los beneficios termina en paraísos fiscales | ATTAC Madrid. Obtenido de <http://www.attacmadrid.org/?p=14914> Consultado el 5/02/2019.

European Justice. (2019). Portal Europeo de E-justicia - Registros Mercantiles. Obtenido de https://e-justice.europa.eu/content_business_registers-104-es.do Consultado el 5/02/2019.

EY. (2017). Base Erosion and Profit Shifting – Planes de acción 8, 9, y 10. Obtenido de [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-beps-planes-accion-precios-transferencia/\\$FILE/ey-beps-planes-accion-precios-transferencia.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-beps-planes-accion-precios-transferencia/$FILE/ey-beps-planes-accion-precios-transferencia.pdf) Consultado el 05/03/2019.

Fitzgerald, V. (2001). La cooperación fiscal internacional y los países en vías de desarrollo. *Ekonomiaz*, 48, 128-155. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=717457> Consultado el 05/03/2019.

Fundación Knowcosters. (2013). Huella fiscal. Obtenido de <http://fundacionknowcosters.org/solicitud-huella-fiscal> Consultado el 26/03/2017.

Fuster, R., Durán, C., Villalón, J. & Artamendi, A. (2016). Acción 4: Limitación de la erosión de la base imponible por vía de deducciones de intereses y otros gastos financieros. Obtenido de <http://www.fundacionic.com/wp-content/uploads/2016/09/ACCION-4-URIA-MENENDEZ-2.pdf> Consultado el 26/03/2019.

- Global Tax 50 2017: International Consortium of Investigative Journalists (ICIJ). (2018). *International Tax Review*, 1. Obtenido de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=127368860&authtype=shib&lang=es&site=ehost-live&scope=site&authtype=ip,shib> Consultado el 19/02/2019.
- Grant Thornton. (2014). Plan de acción BEPS 4. Obtenido de https://www.grantthornton.es/perspectivas/fiscal/plan_de_accion_beps_4/ Consultado el 05/03/2019.
- Green, M. (2018). No trouble in paradise. *Best's Review*, 119(3), 35-36. Obtenido de <http://eds.b.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=3&sid=cae9fac1-1624-42ac-b886-6bfa60e59212%40sessionmgr104> Consultado el 05/03/2019.
- Gutiérrez de Pablo, G. (2015). *Análisis jurídico de los paraísos fiscales y medidas para evitar sus efectos (tesis doctoral)*. Universidad de Málaga. Obtenido de https://riuma.uma.es/xmlui/bitstream/handle/10630/12862/TD_GUTIERREZ_DE_PABLO_Gonzalo.pdf?sequence=1 Consultado el 29/12/2018.
- Hernández, J. (2005). *Los paraísos fiscales*. Madrid, España: Ediciones Akal, S.A. Obtenido de <https://books.google.es/books?id=11frmOZfOsC&printsec=frontcover&dq=los+paraísos+fiscales&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiFiJCi6tbgAhVKRBoKHZcrAuIQ6AEIMTAB#v=onepage&q=los%20paraísos%20fiscales&f=false> Consultado el 19/02/2019.
- Hernández, J. (2013). Los paraísos fiscales, plataformas de los mercados financieros | ATTAC España. Obtenido de <https://www.attac.es/2013/10/05/los-paraísos-fiscales-plataformas-de-los-mercados-financieros/> Consultado el 22/01/2019.
- Hoi, C. K., Wu, Q., & Zhang, H. (2013). Is Corporate Social Responsibility (CSR) associated with tax avoidance? Evidence from irresponsible CSR activities. *The Accounting Review*, 88(6), 2025-2059. doi:10.2308/accr-50544
- ICIJ. (2017). About the Paradise Papers Investigation. Obtenido de <https://www.icij.org/investigations/paradise-papers/about/> Consultado el 27/11/2019.
- IDOnline (Producer). (2017). *¿Qué es el plan BEPS?* [Video/DVD] Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=FR2uYsQNS88> Consultado el 05/03/2019.
- Kaptein, M. (2004). Business Codes of Multinational Firms: What Do They Say? *Journal of Business Ethics*, 50(1), 13-31. doi:10.1023/B:BUSI.0000021051.53460.da

- Martín, J. (2019). Bloque 2: Impuesto sobre Sociedades. Tema 3 y 4: Base imponible. Amortizaciones y otros ajustes. Obtenido de <https://sifo.comillas.edu/course/view.php?id=26889#section-11> Consultado el 12/02/2019.
- Martos, P. (2012). Tratamiento fiscal de un trust discrecional constituido en el extranjero por un residente en España. Derecho comparado y posible aplicación del régimen de atribución de rentas del impuesto sobre la renta de las personas físicas. *Crónica Tributaria*, 142/2012, 77-94. Obtenido de https://www.economistas.es/contenido/REAF/ct/ct142/142_Martos.pdf Consultado el 22/02/2019.
- Marulanda, H., & Heredia, L. (2016). Paraísos fiscales: Una línea de contradicción entre la formalidad y la materialidad. *Revista De Derecho Fiscal*, (8), 131-155. doi:10.18601/16926722.n8.10
- Mitchell, D. J. (2008). Los paraísos fiscales son una bendición. Obtenido de <https://www.elcato.org/los-paraisos-fiscales-son-una-bendicion> Consultado el 05/03/2019.
- Neighbour, J. (2008). Transfer Pricing: Keeping it at Arm's Length. Obtenido de http://oecdobserver.org/news/archivestory.php/aid/670/Transfer_pricing:_Keeping_it_at_arms_length.html Consultado el 12/02/2019.
- Nieto, M., & Fernández, R. (2004). Responsabilidad Social Corporativa: la última innovación en management. *Universia Business Review*, (1), 28-39. Obtenido de <http://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=810187> Consultado el 20/03/2019.
- OCDE. (2016a). *Combatir las prácticas fiscales perniciosas, teniendo en cuenta la transparencia y la sustancia, Acción 5 – Informe final 2015*. París, Francia: Éditions OCDE. doi:10.1787/9789264267107-es
- OCDE. (2016b). *Diseñar normas de transparencia fiscal internacional eficaces, Acción 3 - Informe final 2015*. París, Francia: Éditions OCDE. doi:10.1787/9789264267091-es
- OECD. (1998). Harmful Tax Competition. Obtenido de https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/harmful-tax-competition_9789264162945-en Consultado el 05/01/2019.
- OECD. (2000). Towards Global Tax Co-operation. Report to the 2000 Ministerial Council Meeting and Recommendations by the Committee on Fiscal Affairs. Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practices. Obtenido de <http://www.oecd.org/ctp/harmful/2090192.pdf> Consultado el 05/01/2019.

- OECD. (2004). *The OECD's Project on Harmful Tax Practices*. Paris: OECD Publishing. doi:10.1787/9789264033993-en
- OECD (Producer). (2015). *Eliminating Treaty Shopping*. [Video/DVD] Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=3W4orxYM18k> Consultado el 05/03/2019.
- OECD. (2016). *The Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent Base Erosion and Profit Shifting*. Obtenido de <https://www.oecd.org/tax/treaties/multilateral-instrument-BEPS-tax-treaty-information-brochure.pdf> Consultado el 05/03/2019.
- OECD. (2017). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. doi: 10.1787/tpg-2017-en
- OECD. (2018a). *Harmful Tax Practices – 2017 Peer Review Reports on the exchange of information on tax rulings: Inclusive framework on BEPS: Action 5* París, Francia: OECD Publishing. doi: 10.1787/9789264309586-en
- OECD. (2018b). *OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS*. Buenos Aires, Argentina: OECD Publishing. Obtenido de <http://www.oecd.org/tax/beps/inclusive-framework-on-beps-progress-report-july-2017-june-2018.pdf> Consultado el 05/03/2019.
- OECD. (2019a). *Harmful Tax Practices - 2018 Progress Report on Preferential Regimes: Inclusive Framework on BEPS: Action 5*. París, Francia: OECD Publishing. doi:10.1787/9789264311480-en
- OECD. (2019b). *Members of the Inclusive Framework on BEPS*. Obtenido de <https://www.oecd.org/ctp/beps/inclusive-framework-on-beps-composition.pdf> Consultado el 05/03/2019.
- OECD. (2019c). *Signatories and Parties to the Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent Base Erosion and Profit Shifting*. Obtenido de <http://www.oecd.org/tax/treaties/beps-mli-signatories-and-parties.pdf> Consultado el 05/03/2019.
- Open Company Data Index. (s.f.). *Open Corporate Data*. Obtenido de <http://registries.opencorporates.com/> Consultado el 05/03/2019.
- Owens, J., & Saint-Amans, P. (2009). *Countering offshore Tax Evasion. Some Questions and Answers on the Project*. Obtenido de <http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/42469606.pdf> Consultado el 07/02/2019.
- Owens, J., & Saint-Amans, P. (2010). *Promoting Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes. A Background Information Brief*. Obtenido de <http://www.oecd.org/newsroom/44431965.pdf> Consultado el 07/02/2019.

Oxfam Intermon. (2015). La ilusión fiscal. Demasiadas sombras en la fiscalidad de las grandes empresas. Obtenido de <https://www.oxfamintermon.org/sites/default/files/documentos/files/InformeLailusionFiscal2015.pdf> Consultado el 07/03/2019.

Oxfam Intermon. (2017). Cómo acabar con los escándalos fiscales. Cinco medidas para que los gobiernos pongan fin a la evasión y la elusión fiscal. Obtenido de <https://d1tn3vj7xz9fdh.cloudfront.net/s3fs-public/bn-stopping-the-scandals-government-recommendations-081117-es.pdf> Consultado el 07/03/2019.

Palacín, R., & Calderón, J. M. (2019). *La OCDE impulsa un nuevo consenso fiscal global para adaptar el sistema a una economía digitalizada: ¿hacia BEPS 2.0?* Obtenido de [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-ocde-impulsa-nuevo-consenso-fiscal-global-para-adaptar-sistema-economia-digitigalizada-beps/\\$FILE/ey-ocde-impulsa-nuevo-consenso-fiscal-global-para-adaptar-sistema-economia-digitigalizada-beps.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-ocde-impulsa-nuevo-consenso-fiscal-global-para-adaptar-sistema-economia-digitigalizada-beps/$FILE/ey-ocde-impulsa-nuevo-consenso-fiscal-global-para-adaptar-sistema-economia-digitigalizada-beps.pdf) Consultado el 26/03/2019.

Pérez, R. (2018). Los 8 paraísos fiscales que quedan en el mundo. Obtenido de https://www.cope.es/actualidad/internacional/noticias/los-paraisos-fiscales-repartidos-por-mundo-20180528_219906 Consultado el 22/01/2019.

Preuss, L. (2010). Tax avoidance and Corporate Social Responsibility. *Corporate Governance*, 10(4), 365-374. doi:10.1108/14720701011069605

Prodecon. (2019). *Boletín de noticias internacionales*. Obtenido de https://www.prodecon.gob.mx/Documentos/boletinesinternacionales/2018/febrero/boletin_de_noticias_fiscales_internacionales_del_12_al_16_de_febrero_de_2018.pdf Consultado el 07/03/2019.

PwC. (2018). BEPS Action Plan: Action 12 – Disclosure of Aggressive Tax Planning. Obtenido de <https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/tax-policy-administration/beps/disclosure-of-aggressive-tax-planning.html> Consultado el 07/03/2019.

Radu, D. I. (2012). Tax havens Impact on the World Economy. *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 62, 398 – 402. doi: 10.1016/j.sbspro.2012.09.064.

Reyes, T. (2014). *Los paraísos fiscales: Análisis de su problemática y de sus efectos en el desarrollo (trabajo de fin de Máster)*. Universidad de León. Obtenido de <https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/3871/tfm%20paraisos%20fiscales%20desarrollo%20tomas%20reyes.pdf?sequence=1> Consultado el 29/12/2018.

Rodríguez, P. (2017). La UE aprueba su lista negra de 17 paraísos fiscales. Obtenido de <https://www.elmundo.es/economia/macroeconomia/2017/12/05/5a26a6aaca4741fc3a8b4684.html> Consultado el 29/12/2018.

Schjelderup, G. (2009). Tax havens and development. Status, analyses and measures. Oslo: *Official Norwegian Reports*. Obtenido de <https://www.cmi.no/publications/file/3470-tax-havens-and-development.pdf> Consultado el 06/03/2019.

Stephenson, D., & Vracheva, V. (2015). Corporate Social Responsibility and Tax Avoidance: A literature review and directions for future research. *SSRN Electronic Journal*, doi:10.2139/ssrn.2756640

Tax Justice Network. (2019). Transfer Pricing. Obtenido de <https://www.taxjustice.net/topics/corporate-tax/transfer-pricing/> Consultado el 12/02/2019.

Todo lo que necesitas saber sobre los paraísos fiscales. (2018). *Historia Y Vida. La Vanguardia*, Obtenido de https://www.lavanguardia.com/historiayvida/historia-de-los-paraisos-fiscales_12330_102.html Consultado el 27/11/2018.

Trapé, M. (2010). Servicios de apoyo a la gestión: ¿el fin de una controversia? *Partida Doble - Dossier Operaciones Vinculadas*, 223, 38-47. Obtenido de <http://pdfs.wke.es/1/4/9/1/pd0000051491.pdf> Consultado el 22/02/2019.

Unión Europea. (2016). Fiscalidad - EUROPA. Obtenido de https://europa.eu/european-union/topics/taxation_es Consultado el 05/01/2019.

Vidal, S. (2002). La cruzada contra los paraísos fiscales. *Escritura Pública*, 13, 30-33. Obtenido de http://www.notariado.org/liferay/c/document_library/get_file?folderId=12092&name=DLFE-11505.pdf Consultado el 05/03/2019.

Walliser, J. (2018). Making taxes work for the SDGs. Obtenido de <http://blogs.worldbank.org/governance/making-taxes-work-sdgs> Consultado el 23/03/2019.