



FACULTAD DE DERECHO

**Las ETVE como vehículos para la planificación fiscal a
través de los convenios para evitar la doble imposición.
El caso de América Latina.**

AUTOR: Daniel Cano Coronado.

5º Curso de Derecho y Administración y Dirección de Empresas (E-3)

Derecho Financiero y Tributario.

Tutor: Ramón Casero Barrón.

Madrid

Junio 2020

Resumen.

En un contexto marcado por una economía globalizada, pero por unos ordenamientos tributarios de base nacional, toda empresa que pretenda operar a escala internacional de manera competitiva debe acometer cierto grado de planificación fiscal. Una forma frecuente de optimizar la tributación global consiste en interponer una sociedad holding en un determinado Estado para conseguir la aplicación de sus convenios para evitar la doble imposición. Las sociedades holding españolas (las ETVE) pueden ser vehículos adecuados para este propósito por dos motivos: en primer lugar, poseen un régimen interno favorable que permite la exención de determinadas rentas; en segundo lugar, España cuenta con una amplia y ventajosa red de convenios con América Latina. En este trabajo analizaremos detenidamente hasta qué punto esto puede ser así.

Abstract.

The current combination of a global interconnected economy and separate national tax systems makes tax planning now more relevant than ever for businesses that want to stay competitive. One frequent way of achieving tax savings consists in creating an intermediary holding company in a country that has a compelling tax treaty network. In this way it is possible to reduce the withholding tax charged by the source country. Spanish holding companies (ETVE) might be appropriate tools for this purpose. First of all, they have an attractive regime: dividends received and distributed are not taxed if some requirements are met. Second Spain has an extensive and beneficial treaty network with the Latin America Countries. In this paper we will thoroughly examine this issue.

Palabras clave: Planificación fiscal, Convenio Doble imposición, Treaty shopping, Holding, ETVE, América Latina.

Key words: Tax planning, Tax treaty, Treaty Shopping, Holding, ETVE, Latin America.

Índice

Introducción	4
Primera Parte.....	7
1. La planificación fiscal.	7
1.2. La planificación fiscal internacional.	8
1.3. Fases de la planificación fiscal internacional.	10
1.4. La planificación fiscal agresiva.....	13
2. La planificación fiscal internacional a través de los convenios para evitar la doble imposición: el treaty shopping.	15
2.1. El concepto de <i>treaty shopping</i>	15
2.2. Medidas antiabuso de los convenios para evitar la doble imposición.	16
Segunda Parte.....	20
Primera Sección: Las sociedades holding y las ETVEs.....	20
1. Delimitación del concepto de sociedad holding.	20
2. Régimen jurídico de las ETVE.	23
3. Las ETVE como vehículos para la planificación fiscal a través de los convenios para evitar la doble imposición.	25
3.1. Comparativa del régimen fiscal de las entidades holding en la Unión Europea.....	26
3.2. La Red de convenios española.....	28
Sección segunda: Planificación fiscal en América Latina.	30
1. El Convenio hispano-colombiano.	31
1.1. Ámbito subjetivo del convenio.....	32
1.2. Distribución de la potestad tributaria.....	32
1.3. La condición de beneficiario efectivo.....	34
2. Otros Convenios.	36
3. La inversión de China en América Latina a través de las ETVE.....	38
4. Las ETVE en el contexto de la competencia fiscal perniciosa.	40
Consideraciones finales.....	43

Introducción.

Si se nos pidiera caracterizar con una palabra el desarrollo de la economía y la sociedad mundial en las últimas décadas, el término elegido por muchos de nosotros sería probablemente “globalización”. En efecto, los avances en las telecomunicaciones y los medios de transporte, la progresiva integración en instituciones supranacionales y la reducción de los conflictos violentos han desembocado en una suerte de sociedad global, vinculada por unos lazos cada vez más estrechos. Estos vínculos son especialmente palpables en el ámbito económico: se han suprimido barreras al comercio y a la inversión internacional, se ha creado un mercado de capital global y se han desarrollado cadenas de producción multinacionales. Así, hoy en día es perfectamente normal que una empresa –ya sea una gran corporación o una PYME– trascienda los límites del Estado donde nació y se plantee la explotación de su negocio en mercados extranjeros.

Obviamente, el derecho tributario no ha sido ajeno a este fenómeno y muchas normas y principios que parecían incuestionables –por ejemplo, la absoluta soberanía del Estado para gravar a sus nacionales– se han visto alterados. Naturalmente, la adaptación de los ordenamientos tributarios a esta nuevo mundo global ha sido compleja y, en muchos casos, contradictoria. Por un lado, los Estados pretendían favorecer la salida de sus empresas a mercados extranjeros, para lo cuál se han esforzado en minimizar los efectos negativos que puede producir la doble imposición internacional. Por otro lado, se ha tratado de hacer frente a la pérdida de bases imponibles y a las nuevas oportunidades que el entorno internacional brinda para la elusión y la evasión fiscal.

La vieja idea de que primero cambia la sociedad y luego lo hace el derecho es especialmente válida en este caso. Desde un primero momento los Estados han reaccionado ante esta nueva realidad internacional de forma unilateral, promulgando normas internas y, como mucho, suscribiendo acuerdos bilaterales con otras naciones. En consecuencia, muchos de los problemas que se pretendían solucionar todavía

permanecen vigentes. Algunas empresas siguen sin poder acceder a mercados extranjeros por cuestiones meramente fiscales, mientras que otras se aprovechan de las lagunas que ofrece un derecho tributario internacional carente de coordinación para incumplir sus obligaciones con el fisco.

En este contexto, la planificación fiscal internacional se ha convertido en una práctica necesaria para muchas empresas. Algunas de ellas han desarrollado estructuras de optimización fiscal verdaderamente complejas que les permiten reducir su tributación global drásticamente sin apartarse de la legalidad. Indudablemente, a este fenómeno ha contribuido de forma determinante una suerte de competencia fiscal internacional. Ciertos Estados han optado por ofrecer al inversor internacional regímenes fiscales extremadamente beneficiosos. En algunos casos, el objetivo que perseguían era poder gravar, aunque fuera mínimamente, aquellas rentas de naturaleza más volátil que, de otro modo, se les habrían escapado. En otros casos, simplemente se trata de su modelo económico. De una forma o de otra, lo cierto es que actualmente existe una suerte de mercado internacional al que las empresas que tienen una entidad suficiente pueden acudir para reducir su tributación.

Los productos que se ofertan en este mercado son muy variados, pero, sin duda alguna, entre los más frecuentes se encuentran los convenios para evitar la doble imposición. Mediante estos tratados los Estados negocian, entre otras cosas, el reparto de la soberanía tributaria (qué rentas pueden ser gravadas por cada uno de los Estados firmantes) así como techos de imposición para determinadas rentas. Son, por lo tanto, buenos mecanismos para evitar la doble imposición internacional y, también, para la planificación fiscal. La forma más habitual de emplear estos convenios para reducir la tributación global es el denominado *treaty shopping*. Mediante esta práctica una empresa pretende obtener la aplicación de un determinado convenio que ofrece una serie de ventajas.

Aunque el Estado español no es, por lo general, un competidor especialmente agresivo en este mercado fiscal internacional, sí que puede ofrecer algunas ventajas para el inversor internacional. La figura de la Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros

(ETVE) junto con la amplia y ventajosa red de convenios española con América Latina puede ser útil para desarrollar estrategias *treaty shopping*. El propósito de este trabajo será comprobar hasta qué punto esto puede ser así.

Para llevar a cabo este análisis hemos dividido el trabajo en dos partes. La Primera Parte tienen un carácter introductorio; su objetivo es establecer una serie de fundamentos donde introduciremos someramente el concepto de planificación fiscal internacional, diferenciándolo claramente de otros supuestos ilícitos y mencionando los últimos acontecimientos en esta materia. Posteriormente nos detendremos en uno de los métodos de planificación fiscal más frecuente: el *treaty shopping*. En la Segunda Parte nos centraremos en el régimen fiscal de la ETVE de valores extranjeros y en cómo se pueden emplear para la planificación fiscal en América Latina.

Primera Parte.

1. Planificación fiscal.

1.1. Delimitación del concepto de planificación fiscal.

En una primera aproximación, podemos definir la planificación fiscal como “un proceso, constituido por una serie de actos o actuaciones lícitas del contribuyente, cuya finalidad es invertir eficientemente los recursos destinados al negocio de que se trata y con la menor carga impositiva que sea legalmente admisible, dentro de las opciones que el ordenamiento jurídico contempla.” (Carpio Rivera, 2012)

Podemos distinguir, por lo tanto, dos notas características de esta práctica:

- Es un conjunto de actuaciones cuya finalidad es, en última instancia, el ahorro fiscal. Las actuaciones no están restringidas a un ámbito concreto, sino que pueden ser de todo tipo: mercantiles (la elección de una figura societaria en detrimento de otra), financieras (la elección de una u otra forma de financiación), tributarias, contables, etcétera. Del mismo modo, el ahorro fiscal, puede producirse de distintas formas: mediante la disminución de la base imponible, mediante la reducción del tipo de gravamen, mediante el diferimiento de la carga tributaria...
- El planificador fiscal actúa dentro del ordenamiento jurídico. El eje central de la planificación fiscal es la elección de la vía menos gravosa prevista por la ley. La ley tributaria permite en muchos casos distintas posibilidades u opciones y el contribuyente puede elegir aquella que le sea menos gravosa. Este es precisamente el concepto de economía de opción: en virtud de los principios de autonomía de la voluntad, libertad de empresa, libertad de contratación... nadie está obligado a elegir el camino más gravoso para el pago de sus impuestos.

Esta figura, la de la planificación fiscal, es fácilmente confundible con otras dos: la elusión y la evasión fiscal. Podemos entender la elusión fiscal como aquella conducta dolosa del contribuyente que tiene como finalidad evitar el nacimiento de una obligación tributaria, valiéndose para ello del fraude de ley, del abuso de derecho o de otros métodos contrarios al ordenamiento jurídico. Por su parte, estaremos ante un supuesto de evasión fiscal cuando el contribuyente reduzca o elimine el pago de una obligación tributaria que ha nacido válidamente, vulnerando así la legislación fiscal.

Como se puede observar el objetivo de estas tres prácticas es el mismo: el ahorro fiscal. Sin embargo, la forma de llegar a él es distinta en cada una de ellas. Mientras que en la planificación fiscal lo que se pretende es aprovechar una oportunidad de elección que otorga explícita o implícitamente el ordenamiento jurídico, en la elusión y en la evasión fiscal el contribuyente trata de evitar la aplicación de la ley o, directamente, la vulnera.

Distinguir oportuna y adecuadamente entre estas tres figuras es extremadamente relevante, pues la calificación legal –e incluso moral –que se hará de la actuación del contribuyente en cada una de ellas será muy distinta. Sin embargo, esta no es una tarea sencilla, pues su encuadre en cada uno de los tres supuestos requiere de una interpretación y un minucioso examen de las circunstancias para comprobar el grado de respeto al ordenamiento jurídico. Cuando la planificación se ajusta plenamente al ordenamiento jurídico deberá ser considerada economía de opción, mientras que si se cae en la utilización indebida de las formas y los negocios jurídicos, aún sin contravenir ley fiscal alguna, se podrá estimar que constituye fraude de ley. En los casos en los que la operativa planteada se construye sobre el falseamiento de la realidad cabrá calificarla de simulación. (Alonso González, 2006)

1.2. La planificación fiscal internacional.

La planificación fiscal es una práctica que puede darse tanto en el ámbito interno – dentro de un determinado ordenamiento jurídico– como en el plano internacional. Sin embargo, lo cierto es que esta última es la que tiene una mayor relevancia jurídica y

económica. Como ya hemos dicho (y seguramente repitamos en más ocasiones), el contexto fiscal actual está marcado por la dicotomía que presenta una economía globalizada y un poder tributario de base nacional. Esta dicotomía genera el perfecto caldo de cultivo para la planificación fiscal internacional y hace de ella un práctica especialmente relevante en el ámbito económico y jurídico.

En este sentido conviene mencionar los numerosos casos en los que grandes corporaciones como Apple, Amazon o, en el caso español Inditex, han sido acusadas por políticos y periodistas de cometer evasión fiscal. Aunque estas acusaciones suelen causar un gran revuelo entre la población, lo cierto es que estas compañías suelen ser muy cautas en sus cuestiones fiscales y rara vez se embarcan en prácticas que vulneren directa y manifiestamente las normas. No obstante, sí que es posible argumentar que estas corporaciones, valiéndose de su poder e influencia, realizan en muchas ocasiones una planificación fiscal demasiado agresiva. (Wilson, 2014)

La esencia de la planificación fiscal en el ámbito interno y en el internacional es fundamentalmente la misma: ahorro fiscal aprovechando la facultad de elección que otorga la ley. Aún así, en el plano internacional se presentan una serie de elementos que, por sus propias características, no aparecen en el ámbito interno y que merecen ser destacados (Lampreave Márquez, 2004):

1. La explotación de las discordancias entre varios ordenamientos jurídicos para obtener una ventaja fiscal. De esta forma se puede conseguir evitar la producción de un determinado hecho imponible u obtener la aplicación de una norma que otorga beneficios fiscales. El ejemplo más claro es el de los mecanismos híbridos, que la OCDE define como aquellos que “se nutren de las asimetrías o divergencias existentes en cuanto al tratamiento fiscal de una entidad o de un instrumento financiero con arreglo a los ordenamientos de dos o más jurisdicciones”
2. La erosión de la base imponible y/o el traslado de los beneficios empresariales hacia un régimen fiscal privilegiado. El primer efecto de este elemento es la generación de una discordancia entre el lugar en el que se genera la riqueza y el

Estado en el que se tributa. Esto suele dar lugar a un aumento de la recaudación de determinados Estados en detrimento de otros y, en general, a una disminución de la recaudación global. Por ejemplo, mediante el conocido como doble irlandés, que implica la constitución de un complejo sistema de sociedades en Irlanda para gestionar los derechos de propiedad intelectual, muchas corporaciones americanas han conseguido la aplicación de un tasa de gravamen comparativamente reducida (del 12,5%).

3. La consecución de una doble no imposición involuntaria.

1.3. Fases de la planificación fiscal internacional.

Aunque la planificación fiscal puede adoptar diversas formas, como queda patente observando los objetivos del BEPS¹, es posible abstraer un esquema general de cómo opera. En toda inversión internacional pueden distinguirse tres escalones de gravamen: el del lugar donde se realiza la inversión, el del lugar de la residencia y el de la transferencia de uno a otro. Así pues, una planificación fiscal eficiente tendrá como objetivo la reducción fiscal en cada uno de estos escalones. A continuación, explicaremos someramente las fases que toda estrategia fiscal debe tener en cuenta para reducir la tributación en cada uno de los escalones. (Vega Borrego, 2003)

Primera Fase.

En el lugar de destino de la inversión lo primero que se deberá tener en cuenta es la elección del vehículo de inversión. En general, la inversión se realizará a través de una filial o de un establecimiento permanente. La filial será una entidad con personalidad jurídica propia y, por lo tanto, tendrá la consideración de residente a efectos fiscales si se ha constituido válidamente. Aunque el establecimiento permanente no tiene personalidad jurídica propia, su condición suele ser similar a la de una sociedad residente de acuerdo con la mayoría de los regímenes internos y de convenios. Así

¹El BEPS (acrónimo de *Base erosion and profit shifting*) es un proyecto iniciado en el marco de la OCDE para hacer frente al fenómeno de la elusión fiscal. (Ver página 13)

pues, en ambos casos, el vehículo de inversión estará sujeto a tributación por obligación personal sobre los beneficios obtenidos por la actividad realizada en el Estado de destino.

La diferencia principal entre ambas alternativas radica en la posibilidad que ofrecen las sucursales (los establecimientos permanentes) de trasladar las pérdidas generadas en el extranjero a la entidad matriz – de tal manera que esta figura será más conveniente cuando no existan expectativas de obtener beneficios en los primeros años– y en la limitación de la responsabilidad que ofrecen la creación de una filial.

Una vez escogido el vehículo inversor se pueden emplear diversos métodos con el objetivo de reducir el gravamen: aprovechamiento de beneficios fiscales previstos en el ordenamiento jurídico del Estado en cuestión o la generación y la atribución de gastos deducibles con el objetivo de minorar la base imponible.

Segunda Fase.

El segundo paso de la planificación fiscal consiste en la transferencia de los rendimientos obtenidos en el lugar de destino de la inversión a otro Estado. En este caso, los rendimientos (por ejemplo, el pago de cánones, intereses o dividendos) tributarán por obligación real en el Estado de la fuente. A este tipo de tributos se les suele denominar *withholding tax*, pues suponen una retención efectuada al pagador. La tasa que se aplica varía enormemente en función de los Estados involucrados, así como del tipo de renta en cuestión. Es en este momento cuando los convenios para evitar la doble imposición tienen mayor relevancia. En general, pueden distinguirse dos formas de emplear los convenios: *el treaty shopping* y *el rule shopping*.

El *treaty shopping*, por constituir un elemento fundamental del presente trabajo, lo trataremos separadamente en un apartado posterior. Aún así, conviene adelantar que mediante esta técnica lo que se busca es la aplicación de un determinado convenio que ofrezca condiciones más ventajosas y que no sería aplicable en condiciones normales.

Una vez que un determinado convenio es aplicable entra en juego el *rule shopping*. A través de esta técnica lo que se pretende es la renta que se transfiere se califique dentro de la categoría que ofrece mayores ventajas. Una técnica frecuentemente utilizada es la del *dividend stripping*, mediante la cuál se busca aprovechar el diferente tratamiento que suelen otorgar los CDIs a los dividendos y las rendimientos del capital. Así, para los dividendos se suele establecer una potestad tributaria compartida, de tal manera que tanto el Estado de la fuente como el de la residencia pueden gravar esta renta, mientras que para los rendimientos del capital la potestad tributaria se asigna en exclusiva al Estado de residencia del beneficiario de la renta. De esta manera, si en lugar de distribuir los dividendos se produce una enajenación de las participaciones sociales que dan derecho a su cobro, se produciría una suerte de transformación, de cambio de categoría y la potestad tributaria quedaría exclusivamente en el Estado de la residencia.

Como es evidente, ambas técnicas (el *rule shopping* y el *treaty shopping*) pueden combinarse para maximizar el ahorro fiscal. Siguiendo el ejemplo del párrafo anterior, la venta de las participaciones patrimoniales puede hacerse a una entidad residente en un Estado con un CDI más favorable con el Estado de la residencia.

Tercera fase.

Por último, el tercer paso en el esquema de la planificación fiscal consiste en la reducción del impuesto en el Estado de residencia del inversor. El objetivo es que el ahorro que se ha conseguido en las dos fases anteriores no se pierda porque la renta sea gravada en el Estado de la residencia. Una estrategia que se suele seguir en este punto es la de conseguir que se aplique una cláusula para eliminar la doble imposición internacional. Estas cláusulas pueden estar previstas tanto en la legislación interna del estado (por ejemplo, el artículo 21 de la LIS española) como en los propios CDIs. Otra estrategia consiste en acumular los beneficios en un Estado de baja tributación. Es decir, se crea una sociedad cuyo principal propósito –si no el único– es recibir las rentas obtenidas en el Estado de la fuente. A esta sociedad se la suele conocer con el nombre de *Base Company* o sociedad base. Obviamente, el ahorro fiscal sólo se

conseguirá durante el tiempo en el que las rentas permanezcan en dicha sociedad, de manera que será más bien un diferimiento de los impuestos.²

1.4. La planificación fiscal agresiva.

La internacionalización de la economía y la preeminencia de grandes multinacionales en la organización de la producción han multiplicado los flujos de rentas internacionales y, por lo tanto, la posibilidad de que se produzcan situaciones de doble imposición. Con el objetivo de evitar que la doble imposición suponga un freno a la competitividad de muchas empresas es imprescindible que las compañías lleven a cabo un determinado grado de planificación fiscal. Ahora bien, esta planificación fiscal ha derivado en muchos casos en prácticas abusivas que no pueden justificarse desde la perspectiva de la eficiencia económica y, muchas veces, se hace uso de estructuras artificiosas que no se corresponden de ninguna manera con las necesidades organizativas legítimas de las empresas. En estos casos estaremos ante un fenómeno que podemos denominar planificación fiscal abusiva.

Aunque las prácticas que pretenden un ahorro fiscal son muy antiguas la forma en la que las autoridades las han encarado en los últimos años sí que constituyen un enfoque novedoso. En el pasado, los Estados hicieron frente a este problema desde la unilateralidad, promulgando normas nacionales que trataban de proteger sus bases imponibles o firmando tratados bilaterales; sin embargo, en vista de que este enfoque carecía de sentido en el nuevo contexto global, tras la crisis económica de 2008 se trató de buscar una respuesta mucho más coordinada. Así nació el proyecto de la OCDE y el G-20 para la lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (OECD/G-20 BEPS por sus siglas en inglés). De esta manera, este proyecto supone un intento por parte de los Estados miembros de la OCDE de formular un marco de acción coordinado para luchar contra la elusión fiscal. Aunque todavía está por ver cuál es su virtualidad práctica, lo cierto es que la participación en el mismo

² Esto será así a menos que se combine con otras técnicas, por ejemplo, destinar las rentas acumuladas a inversiones en otros Estados o repatriar las rentas a través de la concesión de un préstamo. Double Tax Conventions and the Use of Base Companies» en Model Tax Conventions on Income and on Capital, II, OCDE, Paris, 1997

tanto de las grandes potencias desarrolladas (Estados Unidos, Reino Unido o Alemania) como de los BRICSs, el respaldo del G20 y los éxitos recientes de la OCDE en el ámbito fiscal suponen ya un hito.

En el año 2015 la OCDE presentó un paquete definitivo de medidas sobre las siguientes líneas de acción:

1. desarrollar normas que permitan que los Estados graven directa e indirectamente la economía digital (por ejemplo, el comercio electrónico);
2. desarrollar normas que permitan neutralizar los efectos de los productos híbridos;
3. reforzar la normativa sobre CFC (sociedades base);
4. limitar las deducciones en la base imponible por las vías de los intereses y otros pagos financieros;
5. impedir la utilización abusiva de convenios fiscales;
6. impedir la utilización artificiosa del estatuto de establecimiento permanente;
7. asegurar que los precios de transferencia están en línea con la creación de valor;
8. exigir que los contribuyentes revelen sus mecanismos de planificación fiscal agresiva;
9. desarrollar un instrumento multilateral que modifique los convenios fiscales bilaterales.

2. La planificación fiscal internacional a través de los convenios para evitar la doble imposición: el *treaty shopping*.

2.1. El concepto de *treaty shopping*.

El *treaty shopping* es uno de los métodos más empleados para llevar a cabo la planificación fiscal internacional. Como ya hemos visto, lo que se pretende con esta figura es reducir el impuesto que se aplica por trasladar los rendimientos de un Estado a otro a través de la aplicación de un convenio de doble imposición.

Más concretamente, la situación puede ser descrita de la siguiente manera:

- La compañía A residente en el Estado X decide realizar una inversión en el Estado Y, para lo cuál constituye en ese Estado una filial (o un establecimiento permanente).
- De no existir un convenio entre los Estados X e Y o si el convenio no es muy beneficioso, los beneficios que obtenga la filial serán gravados doblemente: por obligación personal (por ejemplo, por el Impuesto de Sociedades) y por obligación real (a través de un withholding tax) cuando posteriormente sean distribuidos a la compañía A no residente.
- Para reducir la tributación, tanto por obligación real como por obligación personal, la compañía A constituye otra sociedad conductora (*conduit company*) residente en el Estado Z, con el que el Estado Y sí que tiene un convenio para evitar la doble imposición. Mediante la aplicación del dicho convenio se consigue minimizar la tributación, bien porque se atribuye la soberanía tributaria exclusivamente al Estado Z, bien porque se establece un techo de imposición.
- Normalmente no se desea que las rentas obtenidas por la sociedad intermedia permanezcan ahí, sino que serán trasladadas al Estado de residencia de la Compañía A o a una sociedad base en un territorio de baja tributación. Por lo tanto, para que la táctica sea efectiva, debe darse también que en el Estado Z la tributación por transferir las rentas al extranjero sea nula o muy reducida.

Aunque en la explicación se ha partido de la base de la creación de una compañía conductora, en algunos casos es posible establecer una estructura *treaty shopping* sin la necesidad de crear una sociedad que reciba las rentas generadas en el Estado de la fuente. Para ello se pueden emplear determinados negocios jurídicos como el contrato de agencia, mandato o comisión o de figuras jurídicas como el trust o la fiducia. Sin embargo, estos no son los métodos más habituales.

Como hemos visto, para que la estrategia sea eficiente no es suficiente con que se consiga la aplicación de un convenio favorable, también es preciso reducir la tributación en el Estado en el que se constituye la sociedad conductora. En función de como se consigue este propósito pueden diferenciarse dos subtipos:

- a) Estrategia directa (*direct conduit*): se constituye la sociedad en un Estado que no grava las rentas obtenidas en el extranjero (por ejemplo, la sociedad no está sujeta al impuesto sobre las personas jurídicas o las rentas están directamente exentas) y que tampoco grava su distribución hacia un tercer Estado. Como veremos más adelante esta situación puede darse en la legislación española en algunos casos.
- b) Estrategia indirecta (*steppingstone conduit*): en este caso la sociedad no se constituye en un Estado en el que las rentas extranjeras están exentas, sino que la ausencia de tributación se produce por compensación de ingresos con gastos. Es decir, las rentas que se obtienen en el extranjero se compensan con gastos –del estado en el que se ha constituido esa sociedad o de terceros– de tal manera que la base imponible es muy reducida o nula.

2.2. Medidas antiabuso en los convenios para evitar la doble imposición.

Los convenios para evitar la doble imposición han tenido una importancia capital a la hora de permitir la internacionalización de muchas empresas y, en general, el desarrollo económico. Ahora bien, también es evidente que en muchas ocasiones se han empleado y se emplean de forma abusiva para reducir injustamente la tributación.

Como indica la OCDE, “los contribuyentes que incurren en prácticas constitutivas de *treaty shopping* u otras estrategias encaminadas al uso abusivo de los convenios fiscales minan la soberanía tributaria de los Estados afectados (...), lo que enfrenta a los países en cuestión a la consiguiente pérdida de ingresos fiscales o de recaudación tributaria. (OCDE, 2015)

Con el objetivo de hacer frente al *treaty shopping*, muchos Estados han decidido incorporar a sus convenios cláusulas antiabuso. El proyecto BEPS ha establecido tres recomendaciones en este sentido:

1. Inclusión en los convenios de una declaración explícita en virtud de la cual los Estados firmantes se comprometen a evitar situaciones que entrañan el riesgo de doble no imposición o de una imposición excesivamente reducida.
2. Inclusión en el Modelo de Convenio de la OCDE de una cláusula de antiabuso específica denominada cláusula de limitación de beneficios, para limitar el acceso a las ventajas concedidas por el convenio a las entidades que reúnen ciertas condiciones.
3. Inclusión en el Modelo de Convenio de la OCDE de una cláusula de antiabuso más genérica basada en los propósitos principales de las operaciones para abordar otras formas de abuso de los convenios, incluidas aquellas no contempladas en la cláusula delimitación de beneficios.

Las cláusulas de limitación de beneficios merecen una especial referencia, pues constituyen la principal arma para combatir las estrategias *treaty shopping* y, como tal, su inclusión en los CDIs es relativamente frecuente. En general, obtener la aplicación de un convenio al que inicialmente no se tiene derecho es relativamente sencillo: basta con tener la consideración de residente en el Estado cuyo CDI pretende usarse. Para una persona jurídica lograr esto no supone un gran esfuerzo. En general, el Derecho mercantil de los Estados no suele imponer grandes trabas para la constitución de sociedades por sujetos no residentes. Habida cuenta de este hecho, cada vez con más frecuencia los Estados incluyen en sus convenios cláusulas que pretenden restringir el ámbito subjetivo de los convenios. (Acosta, Bruzzone, & Nieves, 2015)

Un ejemplo de cláusula de limitación de beneficios lo podemos encontrar en el artículo 17 del Convenio entre España y Estados Unidos. En virtud de dicho artículo “una persona residente de un Estado contratante que obtenga rentas derivadas del otro Estado contratante tendrá derecho a los beneficios fiscales previstos en este Convenio en ese otro Estado contratante solamente”³ si se cumplen una serie de condiciones. Entre ellas que las rentas derivadas del otro Estado contratante hayan sido obtenidas por la realización activa de una actividad empresarial.

Las cláusulas enunciadas más arriba no son las únicas posibles recomendadas; de la misma manera que las prácticas abusivas son muy variadas las políticas para evitarlas también pueden serlo. A continuación mencionamos dos ejemplos de cláusulas que se han venido incluyendo en los convenios:

- Cláusula de transparencia. Se pretende excluir del ámbito de beneficiarios del CDI a aquellas entidades que estén controladas, directa o indirectamente, por sujetos que no sean residentes de ninguno de los Estados contratantes. La OCDE menciona un ejemplo de este tipo de cláusula en los Comentarios al artículo 1º de su Modelo de Convenio de 2017⁴:

“Una sociedad que sea residente de un Estado contratante no tendrá derecho a acogerse a ningún beneficio fiscal de los previstos en este Convenio en relación con renta, ganancia o beneficio alguno, cuando sea propiedad o esté bajo el control, directamente o a través de una o más sociedades, cualquiera que sea el lugar de residencia de estas, de personas que no sean residentes de un Estado contratante.”

- Cláusula de erosión de la base. Se trata de una cláusula diseñada especialmente para hacer frente a las estrategias *stepping stone*. En virtud de ella se podrá negar la aplicación del CDI a aquellas entidades controladas por no residentes

³ INSTRUMENTO de Ratificación del Convenio entre el Reino de España y los Estados Unidos de América para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal respecto de los impuestos sobre la renta, hecho en Madrid el 22 de febrero de 1990. (“Boletín Oficial del Estado” de 22 de diciembre de 1990.)

⁴ OECD (2019), Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio : Versión Abreviada 2017, OECD Publishing, Paris/Instituto de Estudios Fiscales, Madrid,

que destinen una porción importante de rentas para compensar los ingresos.
Un ejemplo, también recogido en el Modelo OCDE de 2017 es el siguiente:

“En los casos en que una renta que se ha generado en un Estado contratante sea percibida por una sociedad residente en otro Estado contratante y una o más personas no residentes en este último

a) tengan directa o indirectamente, o a través de una o más sociedades, ya sean estas residentes o no, un interés sustantivo en dicha sociedad en forma de participación en la misma o de cualquier otra, o

b) ejerzan directa o indirectamente, por sí solas o en compañía de otras, la dirección o el control de dicha sociedad

las disposiciones del Convenio que supongan una exención o una reducción de impuestos no serán de aplicación cuando más del 50 por ciento de dicha renta se utilice para satisfacer pagos debidos a estas personas (en concepto ya sea de intereses, regalías, gastos de desarrollo, de publicidad, costes iniciales y dietas, así como por depreciación de activos empresariales de cualquier tipo, incluyendo los bienes inmateriales y procesos).”

Segunda Parte.

Una de las formas más frecuentes de implementar una estrategia *treaty shopping* consiste en constituir una sociedad holding en el Estado cuyo convenio se pretende aprovechar. De esa manera lo que se busca es minimizar la tributación de los dividendos y las ganancias patrimoniales que resulta de la tenencia de participaciones de sociedades residentes en diferentes Estados.

Es decir, se pretenden conseguir dos efectos: por un lado, la reducción de la tributación por obligación real en la fuente mediante la aplicación de un determinado CDI; por otro, la reducción de la tributación por obligación personal en el Estado de residencia de la sociedad conductora mediante el aprovechamiento de los beneficios fiscales que los Estados otorgan a las sociedad holding.

Así pues, la reducción de la tributación global será el resultado de una combinación acertada de la legislación interna de los Estados con los convenios. En la primera sección de esta parte nos ocuparemos de la primera de las cuestiones y examinaremos el régimen de las ETVEs; en la segunda, nos centraremos en el análisis de algunos Convenios suscritos por España y como se pueden emplear para esta estrategia de planificación fiscal.

Primera Sección: Las sociedades holding y las ETVEs

1. Delimitación del concepto de sociedad holding.

Siguiendo a GARRIDO Y MÜLCHI, podemos definir las sociedades holding (del inglés “to hold”) como “aquellas entidades cuya principal actividad consiste en la tenencia, gestión y dirección de acciones o participaciones poseídas en otras sociedades.” Esta figura se da dentro de los grupos de sociedades, por lo que frecuentemente también

desempeñan otras funciones en su beneficio, tales como la gestión de la tesorería o la coordinación de los servicios administrativos.

En la práctica, la utilización de sociedades holding responde a motivos de distinta índole. Desde el punto de vista empresarial permiten combinar las ventajas de las economías de escala con las de estructurar la organización empresarial en unidades descentralizadas. De esta manera se puede facilitar la optimización de los recursos financieros, el acceso a nuevas fuentes de capital, la creación de sinergias, la reducción de costes mediante la centralización de servicios comunes. Desde el punto de vista legal, un incentivo muy importante para su uso es la limitación de la responsabilidad y la separación de riesgos.

Pero además de todos estos incentivos, son un instrumento muy importante por las ventajas fiscales que pueden proporcionar, tanto desde el punto de vista nacional como desde el internacional. Entre ellas se pueden mencionar las siguientes:

- Aprovechamiento de la seguridad jurídica y de ventajas tributarias por la aplicación de los convenios para evitar la doble imposición.
- Posibilidad de optimización fiscal y contable.
- Posibilidad de obtener bonificaciones y otros incentivos fiscales.
- Reducción o eliminación de las retenciones en la fuente sobre dividendos cánones o intereses.
- Eliminación de la doble imposición y aprovechamiento de ahorros fiscales en las inversiones exteriores canalizadas a través de estas sociedades.

A pesar de que las motivaciones para la constitución de sociedades holding son de naturaleza muy variada, las ventajas fiscales que pueden proporcionar son uno de sus grandes atractivos y uno de sus principales usos. Es pertinente, por lo tanto, preguntarse por qué los legisladores de muchos Estados han incluido en sus sistemas tributarios una figura que facilita una reducción de sus ingresos. La razón ya se ha venido adelantando a lo largo del trabajo: en palabras de ALMUDÍ CID “la mayoría de los países se han visto obligados a modificar sus ordenamientos a fin de evitar que la

globalización traiga consigo una disminución de la competitividad de los contribuyentes residentes que invierten en el exterior y a que, en consecuencia, éstos canalicen sus inversiones a través de territorios con un marco normativo más favorable a la inversión internacional (...) muchos Estados, ante el convencimiento de que una tributación elevada puede dar lugar a una deslocalización del capital, han optado por gravar aquellas fuentes de renta de naturaleza más volátil de forma ventajosa, circunstancia que ha dado lugar a una suerte de subasta fiscal internacional” (Almudí Cid, 2006)

Así pues, muchos Estados europeos han incluido en años recientes disposiciones favorables a este tipo de entidades. A los casos tradicionales de Holanda y Luxemburgo ahora debemos sumar los de Reino Unido, Portugal, Irlanda, Dinamarca, Suecia o España. En el caso de nuestro país, el régimen fiscal de las sociedades holding se introdujo mediante la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, reguladora del Impuesto sobre Sociedades (LIS), que permitía en su articulado la creación de las denominadas como Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVE).

En el momento de su entrada en vigor, el objetivo principal del régimen ETVE era evitar que las empresas españolas canalizaran sus inversiones en el exterior a través de estructuras previstas en ordenamientos extranjeros. (Almudí Cid, 2006) En efecto, en la década de los 90 las empresas españolas comienzan un fuerte proceso de internacionalización –sobre todo dirigido hacia América Latina– que hace de España un país exportador de capital. Así, en el año 1986 la inversión directa en el extranjero representaba sólo 64 miles de millones de pesetas, mientras que la inversión extranjera en España suponía 484 miles de millones de pesetas; en el año 1996 la primera suponía 661, mientras que la segunda 819 miles de millones de pesetas; en el año 1997 (un año después de la entrada en vigor del régimen ETVE) de 1.825 y 935 miles de millones de pesetas respectivamente. En definitiva, España pasó rápidamente de ser un país importador a ser un país exportador de capital, de tal manera que era necesario un régimen fiscal adaptado a los nuevos tiempos y favorecedor de las empresas.

En la actualidad, la existencia del artículo 21 del TRLIS, que contempla una exención para evitar la doble imposición económica internacional sobre dividendos y plusvalías derivadas de la transmisión de participaciones en entidades no residentes, ha hecho del régimen de las ETVE un elemento menos relevante para las empresas españolas. Así pues, las ventajas que otorga este régimen están ahora mismo más encaminadas a incentivar que las empresas no residentes utilicen España como eje de sus operaciones en detrimento de otros países. (Almudí Cid, 2006)

2. Régimen jurídico de las ETVE.

El régimen fiscal de las ETVE se configura como un complemento a las medidas que la LIS contiene para evitar la doble imposición internacional. Estas medidas tratan de evitar tanto la doble imposición jurídica como la económica mediante la aplicación del método de exención o de deducción. Se recogen en los artículos 21, 22, 32 y 32 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (LIS).

A) Método de deducción.

Cuando en la base imponible del contribuyente se integren rentas positivas y gravadas en el extranjero, el artículo 31 de la LIS permite practicar una deducción en la cuota íntegra de la menor de las dos cantidades siguientes:

- El importe efectivo de lo satisfecho en el extranjero por razón de gravamen de naturaleza idéntica o análoga al IS soportado con motivo de la obtención de tales rentas.
- El importe de la cuota íntegra que en España correspondería pagar si se hubieran obtenido en territorio español dichas rentas.

Además, el artículo 32 de la LIS permite deducir de la cuota íntegra el impuesto efectivamente pagado por la entidad no residente cuando distribuye dividendos si se cumplen dos requisitos: que se mantenga una participación sobre la filial no residente

del 5 por 100 –o bien que el valor de adquisición de la participación sea superior a 20 millones de euros– y que dicha participación se haya mantenido de forma ininterrumpida durante el año anterior.

B) Método de Exención.

Como puede observarse, cuando el gravamen que se satisface en el extranjero es menor que el nacional el método de deducción obligará a satisfacer en España la diferencia entre ambos tributos. Esta situación suponía una importante desventaja para las empresas españolas que se pretendían internacional, pues muchas de sus competidoras se beneficiaban en sus respectivos Estados del método de exención. Con el objetivo de que las empresas españolas no se sometan a tributación de forma más gravosa que sus competidoras en el extranjero (neutralidad en la exportación de capitales), el legislador introdujo en la LIS el mencionado régimen de exención.

De acuerdo con el artículo 21 de la LIS los dividendos y los beneficios derivados de la transmisión de participaciones de capital o fondos propios de entidades extranjeras estarán exentos cuando se den una serie de requisitos similares a los de la deducción. El artículo 22 permite practicar la exención cuando las rentas hayan sido obtenidas a través de un establecimiento permanente.

Además de estas previsiones, que son de aplicación para cualquier tipo de entidad, las ETVE gozarán de un tratamiento fiscal favorable en la distribución de los beneficios a sus socios no residentes cuando se cumplan los siguientes requisitos:

1. Objeto social: deberá comprender la actividad de gestión y administración de valores representativos de los fondos propios de entidades no residentes en territorio español, mediante la correspondiente organización de medios materiales y personales. No se excluye, por lo tanto, que la sociedad realice otras actividades (por ejemplo, de índole productiva), ni siquiera se exige que la tenencia de valores sea la actividad principal. Por otro lado, la Administración Tributaria ha mantenido que los medios materiales y humanos requeridos

tienen que ser los adecuados para efectuar la dirección y gestión de las entidades participadas. En este sentido, se ha entendido que la entidad cuenta con dichos medios cuando exista un Consejo de Administración o un Administrador cuya actividad se refiera, total o parcialmente, a la dirección de la gestión de la participación.⁵

2. Grado de participación: Los valores o participaciones representativos de la participación en el capital de la entidad de tenencia de valores extranjeros deberán ser nominativos.
3. Incompatibilidades: no podrán acogerse al mismo las entidades que tengan como actividad principal la gestión de un patrimonio mobiliario o inmobiliario (sociedades patrimoniales, las agrupaciones de interés económico, sean españolas o europeas, las uniones temporales de empresas). Asimismo, se excluye la aplicación de este régimen a una entidad mercantil cuando su filial no residente haya sido una empresa anteriormente española y se haya producido un fenómeno de deslocalización por motivos económicos.

Cuando se cumplen estos requisitos, los dividendos repartidos por la ETVE a sus socios no residente con cargo a rentas exentas en virtud de los artículos 21 y 22 de la LIS no se considerarán obtenidos en el territorio español. (artículo 108 de la LIS). Por consiguiente, no estarán sujetas en España a la retención del 19% (o el tipo reducido que se prevea en el convenio que resulte aplicable). Esto no será de aplicación cuando el receptor de los dividendos sea residente en un país o territorio considerado como paraíso fiscal.

3. Las ETVE como vehículos para la planificación fiscal a través de los convenios para evitar la doble imposición.

El régimen especial del que gozan las ETVE puede hacer de ellas vehículos atractivos para la planificación fiscal y, en concreto, para desarrollar estrategias *treaty shopping*. Aún así, no debemos olvidar que España no es el único país que cuenta con este tipo

⁵ Dirección General de Tributos en la Consulta V1065/2016 de 16 marzo (PROV 2016, 118391)

de figuras. De hecho, no sería muy aventurado decir que actualmente existe una suerte de “mercado fiscal” en el que los Estados compiten por atraer al inversor internacional y que España se ha sumado a él relativamente tarde. Sin ir más lejos, en el entorno europeo algunos países como Luxemburgo, Holanda o Bélgica cuentan con una larga tradición en este ámbito, mientras que otros como Reino Unido, Dinamarca o Suecia –históricamente menos favorables a estas prácticas– han incluido en sus ordenamientos disposiciones similares a las españolas.

Por todo esto, para comprobar la conveniencia de emplear una holding española será preciso determinar cuál es su posición competitiva en el mercado internacional. En la medida en que lo que se pretende analizar es la conveniencia de desarrollar una estrategia treaty shopping a través de las ETVE, el análisis deberá comprender dos aspectos: en primer lugar, una comparación del régimen fiscal de estas entidades con el de sus competidoras más directas (sus homólogas europeas) y, en segundo lugar, un examen de la red de convenios de sus respectivos Estados.

3.1. Comparativa del régimen fiscal de las entidades holding en la Unión Europea.

A) Dividendos distribuidos y percibidos.

Como hablamos de sociedades europeas, el punto de partida para nuestro examen deberá situarse en la normativa comunitaria. En el ámbito fiscal tiene especial relevancia la Directiva 2011/96/UE del Consejo de 30 de noviembre de 2011, relativa al régimen fiscal común aplicable a sociedades matrices y filiales de Estados Miembros diferentes (Directiva matriz-filial). Conviene señalar que esta es una de las pocas medidas relativas a impuestos directos impulsadas con éxito para conseguir cierta armonización fiscal dentro de la Unión Europea.

La Directiva prevé en su artículo 4 la exención o el método de imputación respecto de los beneficios recibidos por sociedades matrices (o establecimientos permanentes de estas) de sus sociedades filiales residentes en otros Estados miembros. Asimismo, se dispone la exención en origen de las sociedades filiales a sus sociedades matrices

(artículo 5). Para que estas dos previsiones sean de aplicación la sociedad matriz deberá controlar al menos el 10% de la participación de la subsidiaria o, si así lo disponen los Estados, del número de votos de la subsidiaria. Los Estados miembros podrán no aplicar la Directiva a aquellas sociedades que no conserven dicha participación durante dos años de forma ininterrumpida (artículo 3).

La directiva no se pronuncia acerca de los beneficios recibidos de sociedades no residentes en la Unión Europea. Por lo tanto, para esta cuestión deberemos remitirnos al régimen interno de cada Estado y a sus convenios bilaterales. En general, la mayoría de los Estados que gozan de un régimen holding atractivo prevén una exención para los dividendos recibidos por estas sociedades con la condición de que se cumplan una serie de requisitos. Los más comunes son la exigencia de una determinada participación en la no residente, un periodo de tenencia mínimo de las participaciones y que la sociedad esté sujeta a impuestos. En este extremo el régimen español es de los más beneficiosos, pues la exención practicada es del 100% y la participación requerida es sólo del 5% o 6 millones de euros. En los Países Bajos se requiere una participación del 5%; en Luxemburgo, del 10% o 1,2 millones de euros; en Dinamarca del 20% y en Austria, del 25%.

Por el contrario, los dividendos distribuidos a entidades no residentes en la Unión Europea no suelen estar exentos en base la normativa interna de los diferentes Estados—aunque si pueden estarlo en base a los Convenios para evitar la doble imposición. Por ejemplo, Alemania, Austria, Bélgica y Holanda practican una retención general del 25%, que se puede reducir al 5 ó el 10% en caso de existir convenio. Luxemburgo impone un *withholding tax* del 15% y Reino Unido e Irlanda no suelen establecer retención alguna cuando se remiten a una matriz. Como hemos visto, en este aspecto las ETVE españolas también presentan ventajas: si se cumplen todos los requisitos (entre los cuales se encuentra que el receptor no sea residente en paraíso fiscal) estas sociedades gozarán de una exención del 100%.

B) Plusvalías y minusvalías patrimoniales.

La Directiva matriz-filial excluye expresamente de su ámbito de aplicación los beneficios distribuidos a la matriz por la enajenación de participaciones en las filiales. Sin embargo, la mayoría de los Estados europeos prevén una exención sobre las ganancias patrimoniales.

C) Otros aspectos.

A la hora de valorar la conveniencia de un régimen u otro se deberán tener en cuenta aspectos que no son estrictamente impositivos. Por ejemplo, los costes administrativos y de mantenimiento de la holding en cada uno de los Estados, las restricciones a las deducciones fiscales o la seguridad jurídica. Con respecto a esta última cuestión el artículo 21 del LIS permite considerar, sin posibilidad de prueba en contrario por parte de la Administración, como “impuestos de naturaleza idéntica o análoga” los soportados por filiales residentes en Estados que hubiesen celebrado un CDI con España que contenga una cláusula de intercambio de información, también contribuye a aumentar el atractivo del régimen español. Además, se prevé la posibilidad de solicitar consultas vinculantes relativas a la aplicación del régimen ETVE a la Dirección General de Tributos.

3.2. La Red de convenios española.

En la actualidad España ha rubricado 103 convenios para evitar la doble imposición, de los cuales 95 están en vigor y el resto se encuentran en distintas fases de la negociación. Este número es similar al de otros Estados europeos. Sin embargo, lo relevante no es tanto el número de tratados como la calidad de los mismos. Como vimos en la primera parte, una de las claves del *treaty shopping* es la limitación o reducción de la tributación por obligación real en el Estado de la fuente. De esta manera, una red de convenios como la holandesa, en la que el *withholding tax* aplicado a los dividendos pagados desde el Estado de la fuente es inexistente en muchas ocasiones, será mucho más atractiva.

En este sentido, España ha firmado un gran número de convenios con los Estados latinoamericanos, algunos de los cuales ofrecen grandes ventajas. En la actualidad se encuentran firmados los siguientes: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Méjico, Panamá, Perú (en fase de negociación), Republica Dominicana, Uruguay y Venezuela.

Además de los Convenios para evitar la doble imposición, España ha suscrito acuerdos para la promoción y la protección recíproca de inversiones (APPRIS) con 18 Estados latinoamericanos (entre ellos con Argentina, Uruguay, Perú, Venezuela, Colombia y México). Los APPRIS son tratados bilaterales que contienen normas destinadas a fomentar la creación de condiciones favorables para la inversión de las Partes Contratantes. En estos acuerdos se incluyen cláusulas relativas a la expropiación, la compensación por daños y pérdidas, muy necesarias para dotar de seguridad jurídica a los inversores.

Sección segunda: Planificación fiscal en América Latina.

América Latina se ha convertido en las últimas décadas en un destino muy popular para el inversor internacional debido a sus vastos recursos naturales, su buena posición geográfica y a una población joven y en muchos casos bien formada. Además, en los últimos tiempos muchos de sus países han realizado reformas que han liberalizado muchos sectores de la economía y han contribuido a mejorar la estabilidad política y la seguridad jurídica. Por todo esto, inversores de todo el mundo han visto la región como un destino que promete altos retorno con un riesgo moderado.

Sin embargo, cuando hablamos de América Latina el inversor internacional debe tener en cuenta dos aspectos que pueden dificultar su entrada en este mercado. Por un lado, esta región esta conformada por Estados que, aunque poseen similitudes culturales, son bastante diversos en los ámbitos político y económico. Este aspecto se hace especialmente patente en sus sistemas tributarios. A título de ejemplo, países como Bolivia, Costa Rica, Panamá o Uruguay gravan a sus contribuyentes por su renta territorial; mientras que otros como Colombia, Argentina o Brasil lo hacen por su renta mundial. Los sistemas tributarios también difieren mucho en su nivel de complejidad, de tal manera que aquellos países con economías más grandes y desarrolladas tienen sistemas más sofisticados. (Espinosa Sepúlveda, 2014)

Por otro lado, los países latinoamericanos tienen casi todos ellos la consideración de emergentes y, como tal, son importadores netos de capital. En sus ordenamientos tributarios este extremo se manifiesta en normas para evitar la doble imposición poco desarrolladas y en retenciones altas a la distribución de capital al extranjero. En relación con este aspecto conviene mencionar que la red de convenios para evitar la doble imposición con la que cuentan estos países es sumamente limitada. Es más, en los últimos años, los Estados del Pacto Andino han tratado de impulsar un modelo de

convenio para evitar la doble imposición que pretende ser más beneficioso para su posición que el Modelo de la OCDE.

Estos dos inconvenientes pueden mitigarse mediante una planificación fiscal adecuada. Como hemos visto, las ETVE presentan una serie de ventajas respecto de sus competidores que las pueden convertir en vehículos atractivos para este menester. En esta sección examinaremos hasta qué punto esto es así. Para ello, estudiaremos algunos aspectos fiscales que pueden ser de relevancia para el inversor internacional interesado en entrar en el mercado latinoamericano, enfatizando las ventajas que resultarían de emplear España como plataforma para la inversión. Habida cuenta de la multitud de Estados en América Latina, nos centraremos en aquellos para los que el uso de una ETVE española puede ser más beneficiosa.

1. El Convenio hispano-colombiano.

Colombia es uno de los países de América Latina más atractivos para el inversor internacional. Se trata de uno de los países de la región con mayor estabilidad económica (en el periodo 2010-2017 creció un promedio del 3,8% anual), creciendo por encima del promedio de América Latina y el Caribe. Por otro lado, su economía esta plenamente integrada en el mercado global, contando con Acuerdos Comerciales con Estados Unidos y la Unión Europea.

Actualmente en Colombia solo se encuentran vigentes convenios para evitar la doble imposición con España, Chile, Canadá, Reino Unido, República Checa, Portugal, Suiza, Méjico, Corea e India. De esta manera, cuando una empresa residente en cualquier otro Estado adquiera participaciones de una entidad colombiana o cree una filial en Colombia, las rentas procedentes de este país en principio se someterán a imposición tanto en Colombia como en el Estado desde el que se invierta.

En Colombia estarán gravadas por el impuesto sobre sociedades (Impuesto Sobre la Renta y Ganancias Ocasionales), que establece un tipo único del 32% – que se reducirá al 31% en 2021 y al 30% a partir de 2022. Además, se practicará una retención sobre los dividendos distribuidos al extranjero del 10%; una retención sobre pagos por royalties, interés gravables, servicios de consultoría o asistencia técnica del 20% y una retención par pagos por gastos administrativos del 33%.⁶

La tributación por estos conceptos se puede reducir considerablemente mediante la aplicación del Convenio para evitar la doble imposición suscrito entre España y Colombia.

1.1. Ámbito subjetivo del convenio.

Como primer paso de nuestro análisis será necesario determinar si las ETVE están dentro del ámbito subjetivo de aplicación del Convenio. De acuerdo con el artículo 1, el Convenio se aplicará a las personas residentes en uno u otro Estado y, con base en el artículo 4, será residente de un Estado “toda persona que, en virtud de la legislación de ese Estado, esté sujeta a imposición en el mismo por razón de su domicilio, residencia, sede de dirección o cualquier otro criterio de naturaleza análoga.” Es decir, no se exige que se produzca tributación efectiva en el Estado de la residencia, de tal manera que, por la mera realización del hecho imponible – y aunque posteriormente se practique una exención– se aplicará el Convenio.

1.2. Distribución de la potestad tributaria.

De acuerdo con el artículo 7 los beneficios empresariales tributarán por el Impuesto sobre la Renta y Ganancias Ocasionales a un tipo del 32%:

⁶ https://www.garrigues.com/en_GB/tax-developments-latin-america/new-tax-developments-and-outlook-colombia.

“Los beneficios de una empresa de un Estado contratante solamente pueden someterse a imposición en ese Estado, a no ser que la empresa realice su actividad en el otro Estado contratante por medio de un establecimiento permanente situado en él.”

De acuerdo con el artículo 8 los dividendos pagados a la ETVE que tenga la consideración de beneficiaria efectiva estarán sujetos a una retención en Colombia del 0 o del 5% según el grado de participación en la filial:

“1. Los dividendos pagados por una sociedad residente de un Estado contratante a un residente del otro Estado contratante pueden someterse a imposición en ese otro Estado.

2. Sin embargo, dichos dividendos pueden someterse también a imposición en el Estado contratante en que resida la sociedad que paga los dividendos y según la legislación de ese Estado, pero si el beneficiario efectivo de los dividendos es un residente del otro Estado contratante, el impuesto así exigido no podrá exceder del:

a) 5 por 100 del importe bruto de los dividendos.

b) 0 por 100 del importe bruto de los dividendos si el beneficiario efectivo es una sociedad que posea directa o indirectamente al menos el 20 por 100 del capital de la sociedad que paga los dividendos”.

De acuerdo con el artículo 11 los intereses estarán sujetos a una retención en Colombia del 10%:

“1. Los intereses procedentes de un Estado contratante y pagados a un residente del otro Estado contratante pueden someterse a imposición en ese otro Estado.

2. Sin embargo, dichos intereses pueden someterse también a imposición en el Estado contratante del que procedan y según la legislación de ese Estado, pero si el beneficiario efectivo de los intereses es un residente del otro Estado contratante, el impuesto así exigido no podrá exceder del 10 por 100 del importe bruto de los intereses.”

De acuerdo con el artículo 12, los cánones o regalías pagados a la ETVE que tenga la consideración de beneficiaria efectiva estarán sujetos a una retención en Colombia del 10%:

“1. Los cánones o regalías procedentes de un Estado contratante y cuyo beneficiario efectivo sea un residente del otro Estado contratante pueden someterse a imposición en ese otro Estado.

2. No obstante, dichos cánones o regalías también podrán estar sometidos a imposición en el Estado contratante de donde procedan y de acuerdo con la legislación de ese Estado, pero si el beneficiario efectivo de los cánones o regalías es un residente del otro Estado contratante, el impuesto así exigido no podrá exceder del 10 por 100 del importe bruto de los cánones o regalías.”

En relación con el concepto de canon cabe decir que se ha producido un intenso debate sobre su alcance. La razón es que muchas rentas que se derivan de transacciones que podrían subsumirse bajo el concepto de canon, también podrían hacerlo bajo los conceptos de beneficio empresarial (art. 7), ganancias del capital (art. 13), rendimiento profesional (art. 14) u otras rentas (art. 22). Como hemos visto, la calificación de una determinada renta como canon determina una importante limitación en la capacidad del Estado de la fuente para someterla a gravamen, mientras que, si se considera beneficio empresarial, la potestad tributaria recaerá exclusivamente en este Estado. Así pues, es perfectamente comprensible que los Estados hayan efectuado numerosas reservas al concepto autónomo de canon contenido en el Modelo de convenio de la OCDE. (Vega Borrego, 2003)

1.3. La condición de beneficiario efectivo.

A partir de la lectura de los preceptos anteriores se puede concluir que para que Colombia deba limitar la tributación sobre los cánones, intereses y dividendos es preciso que el receptor de estas rentas tenga la consideración de beneficiario efectivo de los mismos. La inclusión de esta cláusula no es casual: la mayor parte de la doctrina afirma que su objetivo es combatir el *treaty shopping*. De hecho, así parece inferirse

de los comentarios al artículo 10 del Modelo de Convenio de la OCDE cuando se dice que “debe más bien interpretarse en su contexto y a la luz de los objetivos e intenciones del Convenio, incluyendo la voluntad de evitar la doble imposición y de prevenir la evasión y la elusión fiscales.” De esta manera, será esencial para nuestro análisis delimitar el alcance de este concepto.

Lo primero que debe decirse es que el concepto de beneficiario efectivo no se encuentra definido en el Capítulo II del Convenio relativo a las definiciones, por lo que tendremos que remitirnos al artículo 3.2 del Convenio:

“Para la aplicación del Convenio en cualquier momento por un Estado contratante, todo término o expresión no definida en el mismo tendrá, a menos que de su contexto se infiera una interpretación diferente, el significado que en ese momento le atribuya la legislación de ese Estado relativa a los impuestos que son objeto del Convenio, prevaleciendo el significado atribuido por la legislación fiscal sobre el que resultaría de otras ramas del Derecho de ese Estado.”

La interpretación de este precepto es compleja: por un lado, se establece una clara preferencia por la legislación interna de los Estados para darle sentido; por otro, se nos indica que habrá que atender al contexto. Lo cierto es que el concepto de beneficiario efectivo, al menos desde un punto de vista formal, no suele aparecer en los ordenamientos de los Estados con un sistema jurídico de Derecho Civil. Además, la mayoría de la doctrina considera que del contexto de los convenios se deriva la necesidad de interpretar autónomamente el concepto de beneficiario efectivo. De otra modo, si los Estados interpretasen de forma distinta el concepto, podrían darse situaciones de doble imposición—por ejemplo, Colombia no reconoce a la ETVE española como beneficiaria efectiva de los dividendos, pero España sí lo hace— o de no doble imposición. (Vega Borrego, 2003)

Una vez que se ha dejado claro que el concepto de beneficiario efectivo debe interpretarse de forma autónoma debe dirimirse cuál es el significado que le corresponde en virtud del derecho tributario internacional. En general, la doctrina

suele definir al beneficiario efectivo como aquella persona que, teniendo derecho a obtener unas rentas, puede disponer de ellas libremente.⁷ En este sentido deberían verificarse las posibles situaciones de vinculación económica entre la ETVE y sus socios residentes en terceros estados para comprobar si la sociedad holding tiene la autonomía suficiente para disponer libremente de las rentas recibidas. También se deberá examinar si la ETVE tiene como único o principal propósito aprovecharse de los beneficios que del convenio. (Ceballos Morales, 2009)

A pesar de todo lo dicho, lo cierto es que la cláusula del beneficiario efectivo no se ha mostrado especialmente útil a la hora de limitar la efectividad del *treaty shopping*. De hecho, ante su manifiesta insuficiencia, Estados como Brasil o Argentina han tratado de combatir esta práctica por otros medios ante su manifiesta, como tendremos la oportunidad de ver más adelante. Lo cierto es que las cláusulas de limitación de beneficios que hemos analizado en la primera parte pueden ser mucho más efectivas. (Vega Borrego, 2003)

2. Otros Convenios.

El Convenio hispano-colombiano no es el único que contiene disposiciones ventajosas sobre las rentas distribuidas a sociedades no residentes. Aquellos firmados con México, Brasil o Cuba también establecen importantes reducciones en las retenciones por el pago de dividendos, intereses y cánones. Como en todos ellos se toma como referencia el Modelo de Convenio de la OCDE, la estructura y las disposiciones de los convenios suelen ser las mismas: se comienza por establecer cuál es el ámbito subjetivo del Convenio (artículo 1), se formulan unas definiciones generales (artículo 3), se delimita el concepto de residente (artículo 4) y se distribuye la potestad tributaria sobre diferentes clases de rentas (artículos 6 a 22). Por este motivo, el análisis que se ha hecho sobre el CDI suscrito entre España y Colombia –incluidas las consideraciones sobre la cláusula de beneficiario efectivo– es perfectamente

⁷ Esta es la definición que da, por ejemplo, el International Bureau of Fiscal Documentation (IBFD). IBFD, “Further attacks on treaty shopping” ET, núm. 5/6, 1981, p. 143

extrapolable a estos Convenios, de tal manera que en este apartado nos limitaremos a señalar aquellas cuestiones más relevantes.

A) Convenio hispano-mexicano.

El Convenio entre España y México (modificado en el 2015 por un Protocolo) es también especialmente propicio para desarrollar estrategias *treaty shopping*. Contiene las siguientes especialidades en relación con las retenciones sobre pagos a no residentes:

- Dividendos: el Estado de la fuente podrá practicar un retención máxima del 10% cuando el beneficiario efectivo sea residente en el otro Estado contratante. No obstante, los dividendos estarán exentos cuando el beneficiario efectivo sea una sociedad de capital esté que posea directamente al menos el 10 por ciento del capital de la sociedad que paga los dividendos o un fondo de pensiones residente.
- Intereses: cuando el beneficiario efectivo sea residente en el otro Estado contratante, el Estado de la fuente podrá practicar un retención máxima del 4,9%, en el caso de préstamo concedido por entidad financiera, o del 10% en los demás casos.
- Cánones y regalías: el Estado de la fuente podrá practicar un retención máxima del 10% cuando el beneficiario efectivo sea residente en el otro Estado contratante. Se exceptúan aquellos pagados en virtud de derechos de autor y otras remuneraciones similares por la producción o reproducción de una obra literaria, dramática, musical o artística.

B) Convenio Hispano-argentino.

El convenio entre la República de Argentina y el Reino de España contiene las siguientes disposiciones:

- Dividendos: el Estado de la fuente podrá practicar un retención máxima del 10% (en caso de que la participación en el capital sea del 25%) o del 15% cuando el beneficiario efectivo sea residente en el otro Estado contratante.
- Intereses: cuando el beneficiario efectivo sea residente en el otro Estado contratante, el Estado de la fuente podrá practicar un retención máxima del 12%.
- Cánones y regalías: el Estado de la fuente podrá practicar un retención máxima del 3%, el 5%, el 10% o 15% cuando el beneficiario efectivo sea residente en el otro Estado contratante.

El CDI entre España y Argentina no es especialmente favorable para desarrollar estrategias *treaty shopping*. En primer lugar, el *withholding tax* previsto en la legislación interna Argentina es del 7%, considerablemente menor que el previsto en el Convenio (aunque en el caso de que los rendimientos tengan la consideración de intereses, cánones o regalías sí que puede reducir considerablemente la tributación). En segundo lugar, el Memorando de Entendimiento relativo a la Aplicación del Convenio contiene una cláusula específicamente diseñada para evitar estas estrategias:

“Las disposiciones de los artículos 10, 11, 12 Y 13 no se aplicarán cuando el fin primordial o uno de los fines primordiales de cualquier persona relacionada con la creación o cesión de las acciones u otros derechos que generan los dividendos, la creación o cesión del crédito que genera los intereses, o la creación o cesión del derecho que genera los cánones o regalías, sea el de conseguir el beneficio de dichos artículos mediante dicha creación o cesión. “

3. La inversión de China en América Latina a través de las ETVE.

La emergencia de China como una potencia global y su rápido desarrollo económico ha provocado que en la última década muchos inversores chinos se hayan lanzado al

mercado internacional. Una de las regiones que más se ha beneficiado de esta nueva situación ha sido América Latina. Las razones no son difíciles de entender: la economía latinoamericana ha crecido a buen ritmo en los últimos años y sus vastos recursos naturales son muy apreciados por un sector industrial necesitado de materias primas.

Desde una perspectiva fiscal, la estructuración de las inversiones chinas en Sudamérica es complicada. Por un lado, la legislación china no prevé un tratamiento fiscal muy favorable para los rendimientos procedentes del exterior, de tal manera que muchas empresas han optado por canalizar sus inversiones desde lugares como Hong Kong, las Islas Vírgenes Británicas o las Islas Caimán. Sin embargo, estos países suelen ser considerados como paraísos fiscales por los Estados latinoamericanos. (Durán, 2012) Por otro, aunque en los últimos años las autoridades chinas se han esforzado en ampliarla, la red de convenios de China con los Estado de la América Latina no es todavía excesivamente extensa.

Ambos impedimentos pueden solucionarse mediante la constitución de una sociedad holding intermedia en España. En primer lugar, España suscribió en 2011 un CDI con Hong Kong, de tal manera que esta región ya no tiene la consideración de paraíso fiscal a efectos de la legislación española. La consecuencia directa de esto es que los residentes en Hong Kong se podrán beneficiar de lo dispuesto en el artículo 108 de la LIS y los dividendos distribuidos por la ETVE no estarán sujetos por obligación real.

Además, el inversor chino se podrá beneficiar de la amplia red de convenios española con América Latina. Por ejemplo, China y Hong Kong no tienen actualmente Convenios suscritos, por ejemplo, con Colombia y Argentina. Además, el Convenio suscrito por Méjico con España es ligeramente más beneficioso que el suscrito con China (la retención por la distribución de dividendos es del 5% en el caso de China, mientras que en el de España pueden estar exentos).

4. Las ETVE en el contexto de la competencia fiscal perjudicial.

Habida cuenta de lo dicho hasta este punto es evidente que las ETVE se articulan como un claro incentivo para inversor internacional. Su régimen legal hace de ellas vehículos muy útiles para llevar a cabo estrategias *treaty shopping*. En consecuencia, algunos Estados pueden ver sus ingresos tributarios reducidos considerablemente de forma involuntaria. De hecho, este fue el argumento esgrimido por el grupo parlamentario Izquierda Unida en el año 2012 para presentar una Proposición No de Ley en el Congreso en la que se pedía su eliminación.

Por lo tanto, es pertinente preguntarse hasta qué punto el régimen de las ETVE puede considerarse una práctica de competencia fiscal perniciosa. Pues bien, a este respecto cabe decir que la evaluación llevada a cabo por el Grupo del Código de Conducta de la Unión Europea en el denominado "Informe Primarolo"⁸ excluyó expresamente el régimen ETVE de aquellos regímenes fiscales potencialmente perniciosos para un correcto desarrollo del mercado interior. La OCDE también se ha pronunciado en un sentido similar, pues interpreta que su objetivo principal es evitar la doble imposición y que, además, se incluyen límites suficientes a su utilización (por ejemplo, la negativa a aplicarlo en el supuesto de rendimientos procedentes de o distribuidos a paraísos fiscales).

Por el contrario, el régimen fiscal de las holding holandesas sí que fue objeto de crítica por parte del Grupo de trabajo del Código de conducta. En concreto su régimen de *participation exemption*, que no exigía que la no residente estuviera sometida a gravamen o que llevase a cabo actividades empresariales, fue considerado especialmente dañino. En consecuencia, las condiciones para la aplicación del régimen fueron drásticamente modificadas en 2007 y se impuso un férreo control de difícil aplicación práctica que llevó a muchas multinacionales a considerar su traslado a otras

⁸ Dictamen del Comité Económico y Social sobre el tema "La competencia fiscal y sus efectos en la competitividad de las empresas" Diario Oficial nº C 149, 21.6.2002, p. 73–78

jurisdicciones. Con el objetivo de volver a recuperar su competitividad en el mercado internacional, Holanda volvió a flexibilizar los controles en el año 2010.

Aunque el régimen de las ETVE haya pasado el examen de los organismos internacionales encargados de reaccionar frente a la competencia fiscal, la controversia permanece. Así, Brasil ha decidido unilateralmente no considerar a las ETVE sujetos residentes en España a efectos de los Convenios de Doble Imposición. Además, como hemos visto, se ha introducido en el Convenio entre España y Argentina una disposición encaminada a negar la aplicación del convenio cuando las ETVE tengan la única finalidad de beneficiarse de las ventajas de este.

También en el ámbito internacional, aunque de fecha mucho más reciente, las sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea dictadas el 26 de febrero de 2019, conocidas como sentencias de las sociedades danesas, pueden suponer trabas al uso de las ETVE para la planificación fiscal. Las Sentencias, tras examinar las Directivas 2003/121/CE (Directiva matriz-filial) y 2003/49/CE (Directiva sobre intereses y cánones) parece avalar la práctica de las autoridades danesas de denegar la aplicación de las ventajas fiscales de las Directivas cuando se considera que la holding es una mera sociedad instrumental sin facultades reales o sin la posibilidad de adoptar decisiones en cuanto a la disposición de los importes transferidos. Es decir, se negaría a estas sociedades la condición de beneficiarias efectivas de las rentas. Como expresa GARCÍA NOVOA, “existe el temor latente de que la Agencia Tributaria pudiera comprar esta doctrina y considerar que las ETVE intercaladas en una cadena de sociedades de un grupo empresarial o de una sociedad de inversión no tienen la condición de beneficiarias efectivas si no acreditan que ostentan facultades reales sobre la toma de decisiones, control, uso y disfrute de los dividendos percibidos.” (García Novoa, 2019) Como hemos visto, actualmente, todo lo que se requiere por la administración tributaria es que la entidad cuente con los medios materiales y humanos requeridos tienen que ser los adecuados para efectuar la dirección y gestión de las entidades participadas.⁹

⁹ Dirección General de Tributos en la Consulta V1065/2016 de 16 marzo (PROV 2016, 118391)

Dentro del ámbito nacional la doctrina administrativa ha avalado la estrategia descrita en los apartados anteriores. Por ejemplo, la Dirección General de Tributos examinó una situación muy similar: un residente belga pretendía constituir una compañía ETVE en España para la tenencia de participaciones en una sociedad cubana dedicada a la transformación y distribución de acero. La administración respondió que, en la medida en que “la ETVE española, tal como se indica en el escrito de consulta, se constituye con el objeto de gestionar y administrar los valores representativos de los fondos propios en entidades no residentes en territorio español y cuenta con la correspondiente organización de medios materiales y personales para realizar esa gestión, debe considerarse el beneficiario efectivo de los rendimientos” y, por lo tanto será de aplicación el convenio para evitar la doble imposición entre España y Cuba¹⁰.

¹⁰ Dirección General de Tributos en la Consulta vinculante num. V4402-16 de 14 octubre 2016

Consideraciones finales.

Habida cuenta de todo lo dicho, sería redundante volver a afirmar aquí que las ETVE son vehículos adecuados para la planificación fiscal internacional y, en concreto, para el *treaty shopping*. Indudablemente, nuestro análisis llega a esa conclusión; y claro que dirimir esta cuestión era el objetivo principal de nuestro trabajo. Pero también ha servido para suscitar una serie de cuestiones que, aunque ya han sido esbozadas, merecen una reflexión más detenida.

Como hemos visto, el atractivo de las ETVE resulta de la apropiada combinación de dos factores: un régimen legal beneficioso y una red de convenios amplia y ventajosa. En relación con el primero de ellos, hemos comprobado que España no está sola; de hecho, es un competidor reciente en el mercado fiscal internacional. Pero ¿por qué existe este mercado en primer lugar? La respuesta es compleja, pues esta cuestión pone de manifiesto muchas de las contradicciones del sistema tributario internacional.

La fiscalidad es quizá el reducto de poder más importante de los Estados, de tal manera que estos son muy reticentes a cedérsela a entes superiores –ni siquiera la Unión Europea ha conseguido avances relevantes. Sin la vigilancia de un ente superior los Estados compiten entre ellos por atraer las rentas internacionales, pero esto no se trata siquiera de un juego suma cero: lo que uno pierde no lo gana el otro. Sin ir más lejos, el régimen de la ETVE practica una exención en los dividendos recibidos y en los distribuidos, de tal manera que las ganancias finales para el fisco español son muy limitadas.

A la natural competencia entre Estados debemos añadirle un sistema tributario desfasado, diseñado para un orden político y económico que ya no existe. El reparto de la soberanía tributaria siguiendo los criterios de la fuente y la residencia genera en la actualidad multitud de problemas. Por un lado, las sociedades pueden cambiar su residencia libremente con unos simples trámites. Por otro lado, muchas rentas ya no tienen un componente estrictamente territorial. El clima geopolítico dificulta la actualización de este sistema, al menos a nivel global, en el futuro inmediato.

No es ningún secreto que este contexto es aprovechado frecuentemente por las grandes corporaciones para obtener ahorros fiscales. Es evidente que esto suscita un debate ético. De una parte, se puede argumentar que sus prácticas son injustas en la medida en que impiden un reparto justo de las cargas tributarias: aquellas que tienen el tamaño para operar a escala global pueden beneficiarse de las contradicciones del sistema tributario internacional. De otra parte, se puede argumentar, como hace Milton Friedman, que las empresas sólo tienen dos obligaciones: cumplir la ley y obtener beneficios. La planificación fiscal respeta ambas. Es más, puede contribuir a la optimización de los sistemas tributarios.

Bibliografía

- Acosta, N., Bruzzone, L., & Nieves, G. (2015). El Abuso de Convenios: Modalidades y formas de evitarlo desde la perspectiva uruguaya. *Revista tributaria, ISSN 0797-3489, N.º. 245*, 197-222.
- Almudí Cid, J. M. (2006). Planificación fiscal internacional a través de sociedades holding. *I Jornada de Derecho Tributario Global*. Instituto de Estudios Fiscales.
- Alonso González, L. M. (2006). Planificación fiscal y economía de opción. *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi num.6*.
- Carpio Rivera, R. (2012). La planificación tributaria internacional. *Revista Retos, Año 2, Núm. 3*, 53-67.
- Ceballos Morales, A. (2009). *El concepto de beneficiario efectivo y su jurisprudencia*. Instituto de Estudios Fiscales.
- Durán, C. (2012). The Spanish Advantage. *International Financial Law Review*.
- Espinosa Sepúlveda, J. (2014). Los sistemas de impuesto a la renta de América Latina y los convenios de doble imposición vigentes. *Derecho PUCP*, 203-222.
- Fernández Villoslada, M. P. (2008). *Análisis comparado del régimen fiscal de las entidades holdings en la Unión Europea*. Instituto de Estudios Fiscales.
- García Novoa, C. (28 de Mayo de 2019). *Taxlandia*. Obtenido de <https://www.politicafiscal.es/cesar-garcia-novoa/sentencia-del-tribunal-de-justicia-de-la-union-europea-sobre-las-sociedades-danesas-las-etve-en-el-punto-de-mira>
- Lampreave Márquez, P. (2004). Planificación Fiscal Internacional. *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi num.19/2004 parte Estudio*.
- OCDE. (2015). *Proyecto OCDE/G20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios. Informes Finales 2015*.
- Pachón Luna, A. (2009). El Treaty Shopping como fenómeno de elusión fiscal internacional en los convenios de doble imposición suscritos por Colombia. *Revista de Derecho Fiscal. 5*, 101-130.
- Pistone, P. (2016). La planificación fiscal agresiva y las categorías conceptuales del Derecho tributario global. *Revista española de Derecho Financiero num.170/2016 parte Estudios*.

- Rodríguez Ondarza, J. A., & Fernández Prieto, Á. (2003). *Fiscalidad y Planificación Fiscal Internacional*. Madrid: Instituto de Estudios Económicos.
- Sanz Gadea, E. (2015). *Medidas Antielusión Fiscal*. Instituto de Estudios Fiscales.
- Urquizu Cavallé, A. (2013). Beneficios empresariales y rentas pasivas en el convenio para evitar la doble imposición internacional entre España y Hong Kong. *Revista Quincena Fiscal num.4/2013 parte Estudios*.
- Urquizu Cavallé., A. (2011). La red de convenios bilaterales suscritos por España como plataforma de inversión entre América Latina y terceros países: el caso de China y la delimitación jurídica del beneficiario efectivo de las rentas. *Revista Quincena Fiscal num.num.15/201116/2011 parte Estudios*.
- Vega Borrego, F. A. (2003). *Las Medidas Contra el Treaty Shopping. Las Cláusulas de Limitación de Beneficios en los Convenios de Doble Imposición*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- Wilson, B. J. (2014). AGGRESSIVE INTERNATIONAL TAX PLANNING BY MULTINATIONAL CORPORATIONS: THE CANADIAN CONTEXT AND POSSIBLE RESPONSES. *The School of Public Policy, Vol 7, Issue 29. University of Calgary*.