



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

# **ANÁLISIS DE LOS PARAÍSO FISCALES Y DE ESTADOS MIEMBROS DE LA UNIÓN EUROPEA QUE OFRECEN BAJA TRIBUTACIÓN: IRLANDA, LUXEMBURGO Y PAÍSES BAJOS**

Autor: Paula Álvarez Andonegui  
Director: Francisco Borrás Palas

MADRID | Abril 2019



## **RESUMEN**

El presente trabajo trata el preocupante tema de la existencia de paraísos fiscales y de otros países de baja tributación. Para ello, el análisis de la materia se ha dividido en tres partes principales. En primer lugar, se han explicado las características de los paraísos fiscales, así como las personas que se benefician de su existencia, la forma en lo que lo hacen y los organismos que tratan de erradicarlos. Por su parte, en la segunda cuestión se habla sobre ciertos estados miembros de la Unión Europea en los que se ofrecen ayudas fiscales a grandes multinacionales. Por último, se han realizado unas reflexiones personales sobre cómo incide la existencia de esta clase de países en la economía, si efectivamente los estados y organismos internacionales están cooperando para erradicarla y, para finalizar, se han propuesto posibles soluciones que podrían poner fin a esta situación.

## **PALABRAS CLAVE**

Ayuda de estado, baja tributación, blanqueo de capitales, Comisión Europea, elusión, evasión, holding, paraíso fiscal, política fiscal, resolución fiscal y secreto bancario.

## **ABSTRACT**

The present work deals with the issue of the existence of tax havens and other countries with low taxation. The analysis of the matter has been divided into three main parts. In the first place, it has been explained the characteristics of tax havens, as well as the people who benefit from their existence, the way they do it and the organizations that try to eradicate them. The second question refers to certain member states of the European Union which offer state aids to large multinationals. Lastly, some personal reflections have been made on how the existence of this kind of countries affects the economy, whether or not states and international organizations are cooperating to eradicate it and, finally, possible solutions have been proposed that could put an end to this situation.

## **KEY WORDS**

State aid, low taxation, money laundering, European Commission, elusion, evasion, holding, tax haven, fiscal policy, tax ruling and bank secrecy.

## ÍNDICE

0. Listado de abreviaturas.....	6
1. Introducción .....	7
1.1. Justificación del tema.....	7
1.2. Objetivos.....	8
1.3. Metodología y partes del trabajo .....	8
2. Paraísos fiscales.....	10
2.1. Concepto de paraíso fiscal .....	10
2.2. Características y economía de dichos países .....	10
2.3. Origen y evolución.....	12
2.4. Quiénes se aprovechan de la existencia de los paraísos fiscales y cómo se benefician de los mismos.....	13
2.4.1. Quiénes se aprovechan de la existencia de los paraísos fiscales .....	13
2.4.2. Cómo se benefician de la existencia de los paraísos fiscales: elusión fiscal, evasión fiscal y blanqueo de capitales.....	15
2.5. Lista de paraísos fiscales: España, UE y OCDE.....	17
2.5.1. Lista de paraísos fiscales España.....	17
2.5.2. Lista de paraísos fiscales UE.....	18
2.5.3. Lista de paraísos fiscales OCDE .....	20
2.6. Organismos internacionales reguladores de los paraísos fiscales.....	20
3. Países de Baja Tributación .....	22
3.1. Características .....	22
3.2. Casos más relevantes .....	23
3.2.1. Irlanda.....	23
3.2.1.1. Economía.....	23
3.2.1.2. Política Fiscal .....	25
3.2.1.3. Caso Apple .....	27

3.2.1.4.	Caso Cadbury Schweppes .....	30
3.2.2.	Luxemburgo .....	32
3.2.2.1.	Economía.....	32
3.2.2.2.	Política fiscal .....	36
3.2.2.3.	Caso Amazon .....	37
3.2.2.4.	Caso Fiat.....	40
3.2.3.	Países Bajos .....	42
3.2.3.1.	Economía.....	42
3.2.3.2.	Política fiscal .....	46
3.2.3.3.	Caso Starbucks .....	48
3.2.3.4.	Caso IKEA .....	50
4.	Conclusiones y reflexiones personales.....	52
4.1.	Conclusiones .....	52
4.2.	Reflexiones personales .....	54
5.	Bibliografía.....	59

## **0. Listado de abreviaturas**

<b>AOE</b>	Apple Operations Europe
<b>ASI</b>	Apple Sales International
<b>BCE</b>	Banco Central Europeo
<b>BV</b>	Bestolen Vennootschap (Sociedades de Responsabilidad Limitada Privada de los Países Bajos)
<b>CE</b>	Comisión Europea
<b>CECA</b>	Comunidad Europa del Carbón y del Acero
<b>DBRS</b>	Dominion Bond Rating Service
<b>DGT</b>	Dirección General de Tributos
<b>EEUU</b>	Estados Unidos
<b>EM</b>	Estado Membro
<b>ETN</b>	Empresas Transnacionales o Multinacionales
<b>FMI</b>	Fondo Monetario Internacional
<b>GAFI</b>	Grupo de Acción Financiera Internacional
<b>NV</b>	Naamloze vennootschap (Sociedades de Responsabilidad Limitada Pública de los Países Bajos)
<b>OCDE</b>	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos.
<b>P.</b>	Página
<b>PIB</b>	Producto Interior Bruto
<b>PP.</b>	Páginas
<b>PYMES</b>	Pequeñas Y Medianas Empresas
<b>SEC</b>	Sociedades Extranjeras Controladas
<b>SL</b>	Sociedad Limitada
<b>SOPARFI</b>	Sociedades de Participación Financiera
<b>SR</b>	Sociedad Residente
<b>TCA1997</b>	Taxes Conslidation Act de 1997
<b>TFUE</b>	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea
<b>UE</b>	Unión Europea

## **1. Introducción**

### **1.1. Justificación del tema**

Para la elaboración de este Trabajo de Fin de Grado hemos elegido el tema relativo a los paraísos fiscales y otros países que ofrecen una baja tributación porque consideramos que es un problema muy preocupante en la actualidad, para el que aún no se ha encontrado una solución eficaz.

Antes de la realización de este trabajo, veíamos cómo diversas organizaciones buscaban el fin de los paraísos fiscales y de las políticas fiscales ventajosas ofrecidas por otros países y, sin embargo, no se conseguía erradicar el problema. Por ello, el motivo principal ha sido descubrir más a fondo qué es lo que hacen las grandes organizaciones por acabar con esta injusticia, sobretodo en el ámbito de la Unión Europea, y comprobar si efectivamente los países están esforzándose por llegar a una situación más justa para todos.

Asimismo, creemos que a pesar de que todos hemos oído hablar y conocemos los “típicos” paraísos fiscales, como pueden ser Panamá o Suiza, poco se habla sobre la actuación de otros países como Irlanda, Luxemburgo o Países Bajos. Por ello, hemos decidido analizar algunos casos en los que estos países concedieron ayudas a grandes empresas multinacionales, perjudicando así su propio mercado local. Estos casos deben de salir a la luz y ser conocidos por todos ya que, actualmente, todas estas empresas, símbolos en la sociedad y economía actual, están actuando de forma perjudicial a nuestras espaldas, lo que les permite perpetuar su situación como líderes en el mercado. Es decir, si por ejemplo Apple, como vamos a analizar más adelante, consigue reducir enormemente la cantidad que debe pagar en concepto de impuestos, dichos ahorros pueden destinarse a inversiones en I+D, lo que conlleva a que siga siendo el primero en el mercado en desarrollar nuevas tecnologías, mientras que, por otro lado, las pequeñas empresas no pueden realizar estas inversiones porque el pago de impuestos les lleva a obtener un beneficio neto muy reducido.

Por todo ello, con este trabajo esperamos cambiar la percepción de los lectores sobre estas grandes empresas, así como sobre los países que fomentan estas injusticias.

## **1.2.Objetivos**

El objetivo general de este trabajo, tal y como explicamos anteriormente, es dar a conocer al mundo los problemas que surgen en relación a la existencia de políticas fiscales ofrecidas por ciertos países que permiten la baja o incluso nula tributación. Por ello, nos hemos centrado en los siguientes objetivos específicos:

- Examinar las principales características comunes a todos los paraísos fiscales. Es decir, su origen, economía, personas que se benefician de los mismos, así como el modo en el que lo hacen.
- Determinar las principales organizaciones que trabajan para erradicar la existencia de estos países.
- Analizar algunos estados miembros de la Unión Europea en los que se conceden ventajas fiscales a grandes empresas multinacionales.
- Analizar el modo de operar de estas empresas para obtener estas ventajas frente al resto de compañías locales.
- Delimitar las consecuencias que supone este problema en la economía mundial.

## **1.3.Metodología y partes del trabajo**

Para el desarrollo de este trabajo hemos seguido un método deductivo, basándonos principalmente en la revisión de literatura, la cual nos ha permitido ofrecer un análisis teórico de los principales pilares que conforman este trabajo para que así los lectores puedan comprender mejor la situación actual en relación a esta materia.

En cuanto a la estructura del mismo, podemos determinar que el trabajo está compuesto por las siguientes partes:

- En la primera parte hemos analizado los paraísos fiscales. En relación a ellos, se ha realizado una delimitación del concepto, así como de sus características, origen y evolución. Asimismo, se ha hecho referencia a las personas que se aprovechan de su existencia y a la forma en la que lo hacen. Por último, hemos explicado la diferencia entre las listas elaboradas

por distintos entes (España, la Unión Europea y la OCDE) y hemos hablado sobre otros organismos internacionales que regulan los paraísos fiscales.

- En la segunda parte hemos estudiado los países de baja tributación, recogiendo las características generales de todos ellos y centrándonos en los estados miembros de la Unión Europea. A continuación, hemos estudiado el caso de tres países en concreto (Irlanda, Luxemburgo y Países Bajos), a través del análisis de su economía, de su política fiscal y de algunos casos relacionados con la concesión de ayudas de estado por parte de las autoridades de los mismos.
- Por último, hemos acabado el trabajo con unas conclusiones y reflexiones personales derivadas del análisis anteriormente realizado, así como con la propuesta de varias medidas para erradicar este problema.

## **2. Paraísos fiscales**

### **2.1. Concepto de paraíso fiscal**

En relación al concepto de paraíso fiscal, debemos dejar claro que no existe una única definición del mismo, es más, los estudiosos de este tema se dividen en dos corrientes distintas. Por un lado, nos encontramos con autores que consideran el término paraíso fiscal como un concepto amplio, y lo define como aquel país o territorio “que carga pocos o ningún impuesto a individuos o empresas dentro de sus fronteras” (Martínez, 2005, p.26). Por lo tanto, incluye todos los territorios que ofrecen un régimen fiscal atractivo con el fin de recibir inversiones extranjeras.

Por otro lado, la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (en adelante “OCDE”), en un primer momento, a través de su informe “International Tax Avoidance and Evasion: Four related studies OCDE 1987”, explicó que se considera paraíso fiscal “una jurisdicción que se configura activamente a sí misma como un paraíso fiscal con fines de elusión de impuestos que serían pagados sin su utilización, en países con impuestos relativamente elevados” (Santacana, 1991, p.22). Es decir, el propio estado debe mostrar su voluntad de configurarse como un paraíso fiscal. Años más tarde, en 1998, concretó este concepto a través del informe “Harmful Tax Competition: An emerging global issue”, y comenzó a distinguir entre las jurisdicciones offshore, que incluyen todos los territorios que ofrecen ventajas en materia fiscal y, los paraísos fiscales, que forman parte de estas jurisdicciones pero que, además, cumplen ciertos requisitos, que explicaremos a continuación, lo que les da la condición de paraísos fiscales.

Sin embargo, nos gustaría aclarar que, a pesar de esta reciente distinción hecha por la OCDE, como los criterios para considerar si un territorio tiene la condición de paraíso fiscal o no varían según la organización o estado que los determine, al referirnos a los paraísos fiscales a lo largo del trabajo, nos estaremos refiriendo al concepto general, excepto en aquellos casos en los que sostenga lo contrario.

### **2.2. Características y economía de dichos países**

Siguiendo la explicación del apartado anterior, la OCDE ha especificado en su informe de 1998 (OCDE, 1998, p.23), los cuatro factores relevantes para identificar

un paraíso fiscal. En base a dicho informe, podremos decir que un determinado territorio es considerado paraíso fiscal siempre que se cumpla el primer requisito, siendo los demás, elementos identificadores que confirman que nos encontramos ante un paraíso fiscal. Estos requisitos son:

1. “No or only nominal taxes”: En ese territorio habrá ausencia de impuestos, o se darán únicamente impuestos indirectos sobre el valor nominal (como el IVA en España). Asimismo, se mostrará al exterior como un lugar en el que los no residentes puedan evitar los impuestos de sus países de residencia, por lo tanto, los residentes no se verán favorecidos por estos sistemas.
2. “Lack of effective Exchange of information”: dichos territorios no realizan convenios de intercambio de información en materia fiscal con otros países.
3. “Lack of transparency”: falta de transparencia en la legislación del territorio así como en sus prácticas administrativas.
4. “No substantial activities”: permiten que personas físicas o jurídicas no domiciliadas en este territorio puedan beneficiarse de estas ventajas fiscales, incluso cuando no realicen una actividad real en dicho territorio. En el caso de las personas jurídicas, en numerosas ocasiones, no realizan ninguna actividad efectiva, hasta el punto de que no tienen trabajadores contratados.

Además de estas características, podemos destacar que estos territorios suelen tener una legislación financiera y comercial muy atractiva para las inversiones financieras, ofreciendo libertad de movimiento de capitales. Asimismo, en ellos tanto la política como la economía debe presentar gran estabilidad ya que, en caso contrario, los inversores retirarán su dinero para así invertirlo en otros lugares más “seguros” para ellos (Martínez, 2005, pp. 28-29).

Por último, podemos añadir otros dos elementos básicos de estos países: la importancia de la institución bancaria y la presencia de excelentes comunicaciones (Santacana, 1991, p.24). En relación a la primera característica, debemos tener en cuenta que las ventajas fiscales otorgadas a los no residentes incrementan notablemente la actividad financiera, lo que a su vez conlleva a un notable aumento de la instalación de entidades bancarias extranjeras en el territorio. Por su parte, en relación a las comunicaciones, es muy importante que sean de gran calidad, para así favorecer las relaciones con los inversores y que estos puedan entrar y salir del

territorio con gran facilidad, así como comunicarse con ellos a través de redes eficaces.

### **2.3.Origen y evolución**

El origen de los paraísos fiscales, tal y como los conocemos hoy en día, se dio durante la segunda mitad del siglo XX. Su principal causa vino determinada por dos aspectos, el desarrollo industrial y económico y el proceso de descolonización (Ochoa, 2014, p.6). Una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial, muchos de los territorios, pertenecientes anteriormente a las antiguas potencias mundiales, aprovecharon la situación y establecieron regímenes fiscales que favorecieran la entrada de capitales, constituyendo este uno de sus principales medios para obtener recursos. Estos sistemas se veían favorecidos por la situación económica ya que, debido al gran desarrollo de la época, fueron muchas las personas físicas y jurídicas que comenzaron a obtener grandes cantidades de beneficios por las que no querían pagar los elevados impuestos de sus respectivos países de residencia.

Más adelante, tras la crisis sufrida en los años 70 y con las políticas de ajuste elaboradas por los gobiernos neoliberales, para recuperar las pérdidas sufridas durante la crisis, se introdujo la libertad de movimiento de capitales. Esto favoreció las inversiones extranjeras, lo que conllevó a un notable desarrollo de las economías de estos países (Garzón, 2011, p.142).

Sería a partir de los años 90, cuando se comenzaron a tomar medidas contra dichos países. Como hemos visto, en 1998 la OCDE publicó un informe, a petición del G-7 en el que se trataba esta cuestión. Sin embargo, no sería hasta la reciente crisis vivida en 2008 cuando las regulaciones del G-20 comenzaron a ser más estrictas obligando a algunos de estos territorios, como Suiza, a compartir su información fiscal con otros países (La Vanguardia, 2018).

## **2.4. Quiénes se aprovechan de la existencia de los paraísos fiscales y cómo se benefician de los mismos**

### **2.4.1. Quiénes se aprovechan de la existencia de los paraísos fiscales**

En el uso de los paraísos fiscales participan principalmente tres tipos de agentes: los bancos, las empresas transnacionales, y los individuos de grandes patrimonios. Dadas sus diferentes características y participación en estos territorios, es necesario analizar cada uno de ellos por separado (España, 2017).

#### Bancos

Tal y como ha explicado Garzón Espinosa, los bancos son unas entidades claves que determinan en gran medida la economía actual.

En un primer momento, comenzamos utilizando los bancos como lugares de depósito de nuestro dinero, gracias a ello obteníamos un beneficio, ya que estas entidades lo prestaban a otros sujetos que necesitaban financiación a cambio de un interés.

Sin embargo, su actividad actual va más allá. Hoy en día, los bancos han constituido fondos de inversión colectiva a través de los cuales invierten el dinero obtenido a través de diversas fuentes en productos financieros. El problema es que, pasado un tiempo, dicho producto pudo haberse revalorizado o, sin embargo, también puede pasar todo lo contrario, es decir, que el valor sea inferior al inicial y, por lo tanto, los sujetos pierdan dinero.

Como podemos observar, estas operaciones son muy arriesgadas y, por ello, los estados supervisan las acciones de dichas entidades, con el fin de reducir el riesgo al que se exponen los inversores.

Es esta la razón por la cual los bancos acuden a los paraísos fiscales. Y, en la mayoría de casos, lo hacen a través de filiales. En estos territorios apenas hay normas que regulen su actuación, por lo que se benefician en dos sentidos. Por un lado, pueden arriesgarse más a la hora de invertir y, por otro lado, los fondos recaudados son muy superiores al del resto de países, ya que en ellos depositan su dinero numerosas empresas e individuos con grandes cantidades de capital. Sin

embargo, el problema surge cuando el valor de los productos en los que se ha invertido se desploma y, por lo tanto, los fondos entran en pérdidas que deberán ser compensadas por los bancos hasta el punto de, en muchas ocasiones, llevarles a la quiebra (Garzón, 2011, pp.146-148).

### Empresas multinacionales o transnacionales (“ETN”)

Las ETN son grandes empresas que tratan de dividir sus actividades para así maximizar sus beneficios (por ejemplo, suelen producir en países donde la mano de obra es más barata). Además, en muchos casos, ubican su sede en un paraíso fiscal para estar sujetos a unos impuestos inferiores a los del país en el que realmente realizan su actividad. Para ello, los grandes grupos de empresas crean holdings, es decir, crean una entidad que será propietaria del resto de empresas de la compañía, registrándose la principal, en un paraíso fiscal (España, 2017, p.106). Esto supondrá una gran ventaja para ellas, ya que pagarán una menor cantidad de impuestos, o incluso quedarán exentos de su pago en muchos de los casos (Vigueras, 2005).

Además, debemos destacar otras dos ventajas que supone para las empresas situarse en estas jurisdicciones (Garzón, 2011, pp.148). Por un lado, pueden obtener financiación más barata y, por otro lado, pueden utilizar el mecanismo de modificar sus precios para así pagar menos impuestos. En otras palabras, la empresa puede exportar a una filial situada en un paraíso fiscal sus productos a un precio bajo, lo que le supondría obtener pocos beneficios y, por ello, pagaría pocos impuestos. Una vez que pertenezcan a la filial, y sin que estos productos hayan tenido que moverse físicamente, la filial podrá subir el precio sin pagar impuestos, ya que se encuentra en un paraíso fiscal.

### Individuos de grandes patrimonios

Con el término “individuos de grandes patrimonios” nos estamos refiriendo a aquellas personas que tienen activos líquidos que superan el valor de un millón de dólares (España, 2017, p.107), e invierten su dinero en estas jurisdicciones, entre otras, por las siguientes razones:

- Los bancos que operan en estos territorios, como se acaba de explicar, les permiten revalorizar y optimizar su dinero. Esto ha llevado a que

gracias a ellos, puedan incrementar notablemente sus fortunas (Garzón, 2011, p.149).

- En caso de que dicho dinero lo hayan obtenido a través de acciones ilegales, los bancos de los paraísos fiscales, tal y como explicaré más adelante, les permitirán invertir su dinero, sin regular la procedencia del mismo, y una vez obtenidos los intereses, no se sabrá que dicho capital fue obtenido de manera ilegítima.
- También les permite evadir y eludir los impuestos correspondientes a su país, trasladando su residencia al paraíso fiscal o, en muchos casos, creando sociedades en los mismos que sean las propietarias de todos sus activos personales.

Por ello, podemos ver que estos territorios resultan muy atractivos tanto para deportistas de élite, como para profesionales y otras personas con grandes fortunas, por lo que es de extrema necesidad que se erradiquen estas acciones ya que también permitirá eliminar o, al menos reducir en gran medida, ciertas actividades ilegales, como puede ser el narcotráfico.

#### **2.4.2. Cómo se benefician de la existencia de los paraísos fiscales: elusión fiscal, evasión fiscal y blanqueo de capitales**

Gracias a la existencia de estos países, las personas enunciadas en el apartado anterior pueden verse favorecidas, obteniendo ventajas, principalmente, a través de las siguientes acciones: la elusión fiscal, la evasión fiscal y el blanqueo de capitales.

##### Elusión y evasión fiscal

En primer lugar, es básico diferenciar ambos conceptos en base al comportamiento de los sujetos que los utilizan. Por un lado, las personas que eluden el pago de impuestos están abusando de la ley. Mientras que, aquellos que los evaden, están actuando en contra de la misma (Borinsky, 2013, p.358).

Por lo tanto, decimos que se está eludiendo el pago de impuestos cuando se evita la aplicación de una norma tributaria aplicando, en sustitución, otra norma que nos es más favorable (Ochoa, 2014, pp.6-7). Sin embargo, estaremos en el caso de

evasión fiscal cuando realizamos una acción deliberada para evitar, el pago de impuestos bajo dicha norma. Por lo tanto, si una empresa domiciliada en España, cambia su domicilio a un territorio considerado paraíso fiscal con único fin de reducir el pago de impuestos, estará cometiendo un delito de evasión fiscal.

### Blanqueo de capitales

En palabras de Arángüez, el blanqueo de capitales consiste en “la incorporación de los capitales ilícitamente obtenidos a los círculos económicos legales” (Arángüez, 2000). Esta actividad se ve favorecida por numerosos factores determinados de la economía actual, como puede ser la globalización, la libre circulación de capitales, la desregulación bancaria, la supresión de controles de cambio, o la existencia de paraísos fiscales (España, 2017, pp.22-23).

Como se ha explicado anteriormente, estas jurisdicciones actúan como “refugio” del dinero obtenido a través de acciones ilegales, ya sea el narcotráfico, la venta de armas, o el dinero derivado de la corrupción política, entre otros (Vera, 2004, p.3). Los sujetos que realizan dichas acciones aprovechan la existencia de estos territorios para “blanquear” o “lavar” el dinero obtenido ya que los mismos están caracterizados por la falta de transparencia, la extremada confidencialidad (sin que se solicite información sobre la procedencia del capital), y por el secreto bancario. En palabras de este autor, la inexistencia de convenios de intercambio de información, así como de tratados de extradición, complican, en gran medida, el proceso de persecución de delitos. Por ello, actualmente muchos de los países considerados antiguamente paraísos fiscales están comenzando a firmar convenios para evitar la doble imposición y fomentar el intercambio de información entre países, y de esta forma, dejan de ser considerados paraísos fiscales, lo que ha dificultado notablemente la posibilidad de cometer acciones delictivas en dichos territorios (Palazuelos, 1988). Pero el problema es que, mientras que los legisladores y algunas autoridades se esfuerzan por imponer regímenes en los que se denuncie esta situación intentando erradicarla, son otros políticos corruptos los que se benefician de ella (España, 2017, p.108). Por lo tanto, en nuestra opinión, nunca se conseguirá acabar con estos regímenes si no estamos todos concienciados con su carácter perjudicial y no trabajamos para conseguir que la población evite su

uso, ya que no tiene sentido que unos trabajen por su erradicación, mientras sus compañeros se están beneficiando personalmente de los mismos.

## 2.5. Lista de paraísos fiscales: España, UE y OCDE

Como se ha explicado en el primer apartado, no hay una definición consensuada de paraíso fiscal y, por lo tanto, según los criterios escogidos por cada país, organismo u organización, podemos encontrarnos distintas listas de paraísos fiscales. Vamos a analizar las listas elaboradas por España, la UE y la OCDE.

### 2.5.1. Lista de paraísos fiscales España

LISTA PARAÍDOS FISCALES ESPAÑA			
Principado de Andorra	Barbados	Islas Marianas	Reino Hachemita de Jordania
Antillas Neerlandesas	Bermuda	Mauricio	República Libanesa
Aruba	Islas Caimanes	Montserrat	República de Liberia
Emirato del Estado de Bahrein	Islas Cook	República de Naurú	Principado de Liechtenstein
Sultanato de Brunei	República de Dominica	Islas Salomón	Gran Ducado de Luxemburgo
República de Chipre	Granada	San Vicente y las Granadinas	Macao
Emiratos Árabes Unidos	Fiji	Santa Lucía	Principado de Mónaco
Gibraltar	Islas de Guernesey y de Jersey (Islas del Canal)	República de Trinidad y Tobago	Sultanato de Omán
Hong-Kong	Jamaica	Islas Turks y Caicos	República de Panamá
Anguilla	República de Malta	República de Vanuatu	República de San Marino
Antigua y Barbuda	Islas Malvinas	Islas Vírgenes Británicas	República de Seychelles
Las Bahamas	Isla de Man	Islas Vírgenes de EEUU	República de Singapur

Fuente: elaboración propia

De la presente lista debemos destacar lo siguiente:

En primer lugar, todos los países que aparecen en ella son aquellos a los que se les dio la condición de paraíso fiscal a través del Real Decreto 1080/1991, de 5 de julio, que incluye los países considerados paraísos fiscales en el artículo 2.3. (4), de la Ley 17/1991, de 27 de mayo, de Medidas Fiscales Urgentes y en el artículo 62 de la Ley 31/1990, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 1991.

El 1 de febrero del año 2003, este Real Decreto sufrió una modificación y se añadió un segundo artículo en virtud del cual, aquellos países que firmasen un

convenio de intercambio de información en materia fiscal con España, dejarían de tener esta consideración.

Más adelante, el 23 de diciembre de 2014, la Dirección General de Tributos elaboró un informe fruto del cual surgirían algunas variaciones de la primera lista (dejan de ser considerados paraísos fiscales los países que están escritos con letra color negro en la lista) (DGT, 2014).

El 19 de septiembre de 2015, se dio el último cambio en la lista, una vez que entró en vigor el convenio BOE 08/09/2015, dejando de pertenecer a esta lista Sultanato de Omán (letra en color gris) (DGT 2015).

Por lo tanto, los países nombrados con letra de color rojo son aquellos que, a día de hoy, se siguen considerando paraísos fiscales para España.

### 2.5.2. Lista de paraísos fiscales UE

<b>LISTA PARAÍOS FISCALES UE</b>
Samoa Americana
Guam
Samoa
Trinidad y Tobago
Islas Vírgenes de EEUU

Fuente: elaboración propia

En cuanto a la lista de paraísos fiscales publicada por la Comisión de la UE, cabe destacar que ha sufrido muchas modificaciones recientemente. Pero antes de analizar estos cambios, debemos tener en cuenta que existen dos listas: la lista negra, formados por aquellos países que realmente se consideran paraísos fiscales y la lista gris, que está formada por países con sistemas tributarios dudosos pero que se han comprometido a mejorarlos y cumplir así con los requisitos establecidos por la UE.

Por lo tanto, basándonos en el resumen realizado por la Comisión Europea en el que aparecen los distintos cambios que se han producido, podemos concluir que el proceso ha sido el siguiente (Comisión Europea, 2018):

- 5 de diciembre de 2017: en el primer listado negro de paraísos fiscales aparecen 17 jurisdicciones, por su parte, en la lista gris 47.

**UE: LISTA NEGRA PARAÍOS FISCALES 5 DICIEMBRE 2017**

Samoa Americana	Granada	Palau
Bahrein	Guam	Panamá
Barbados	Macao	Santa Lucía
República de Corea	Islas Marshall	Trinidad y Tobago
Islas Vírgenes de EEUU	Mongolia	Túnez
Emiratos Árabes Unidos	Namibia	

Fuente: elaboración propia

- 23 de enero de 2018: la lista negra se reduce a 9 países (se excluyeron: Barbados, Granada, Emiratos Árabes Unidos, República de Corea, Macao, Mongolia, Panamá y Túnez), aumentando el número de territorios de la lista gris a 55.
- 13 de marzo de 2018: se excluyeron de la lista negra algunos países (Bárein, Islas Marshall y Santa Lucía), mientras que se incluyeron otros (Bahamas, San Cristóbal y Nieves y las Islas Vírgenes de EEUU). Por su parte, el número de países pertenecientes a la lista gris ascendió a 62 jurisdicciones.
- 25 de mayo de 2018: se excluyeron de la lista negra Bahamas y San Cristóbal y Nieves, sumando 65 países los de la lista gris.
- 2 de octubre de 2018: se excluye Palau, reduciéndose también la lista gris a 64, con la salida de Perú y Liechtenstein.
- 6 de noviembre de 2018: tras la exclusión de Namibia queda la lista tal y como está hoy en día (Samoa Americana, Guam, Samoa, Trinidad y Tobago, Islas Vírgenes de EEUU), pasando este país a la lista gris.
- 4 de diciembre de 2018: en esta fecha solo se modifica la lista gris, que suma un total de 63 países actualmente, tras la salida de Andorra y San Marino.

### 2.5.3. Lista de paraísos fiscales OCDE

LISTA PARAÍOS FISCALES OCDE
Nauru
Niue

Fuente: elaboración propia

El caso de la OCDE es similar al de la UE. Esta organización ha realizado dos listas, por un lado, la de aquellos países sobre los que se cuestiona su transparencia y, por otro lado, los paraísos que tienen la condición de paraísos fiscales por cumplir con los requisitos estipulados y nombrados anteriormente.

La primera lista elaborada por esta organización se publicó en el año 2000, y contenía 31 países. Sin embargo, tras numerosas modificaciones, en mayo de 2012 se publicó la más reciente, quedando reducida la misma a dos jurisdicciones: Nauru y Niue (Martín, 2012).

### 2.6. Organismos internacionales reguladores de los paraísos fiscales

Además de la OCDE y de la comisión europea, que como hemos dicho, han tratado este tema, podemos destacar la labor de:

#### El G-20<sup>1</sup>

El G-20 se creó en 1999, tras la crisis financiera de finales de los 90 con el fin de mejorar la coordinación entre las políticas de dichos países, gestionar las posibles crisis financieras, así como, en relación con el tema tratado en el presente trabajo, reducir las actividades ilícitas de los sistemas financieros. También debemos destacar su intención de aumentar tanto el nivel de transparencia, como el intercambio de datos entre países, y evitar que las personas se beneficien a través de la evasión fiscal y la existencia de paraísos fiscales.

---

<sup>1</sup> Información obtenida de la página web del Ministerio de Asuntos Exteriores (ver en la bibliografía).

### Grupo de Acción Financiera Internacional (“GAFI”)<sup>2</sup>

Este grupo intergubernamental fue creado por distintos estados en 1989 con el objetivo de acabar con el blanqueo de capitales así como con la financiación del terrorismo. Para ello, han lanzado unas Recomendaciones en 1990, que fueron revisadas en varias ocasiones, la última vez, en el año 2012, que pretenden, tal y como hemos dicho, defender la integridad del sistema financiero. Estas medidas, deben de ser aplicadas por los países integrantes del mismo, para evitar que se cometan estos delitos.

### Foro Global sobre Transparencia e Intercambio de Información<sup>3</sup>

Esta organización, creada en 2009, se encarga de implementar normas fiscales a sus países miembros, en búsqueda de una mayor transparencia e intercambio de información entre países. Ha creado unos estándares con los que trata de erradicar la evasión fiscal y así poner fin a la existencia de los paraísos fiscales.

### Consejo de Estabilidad Financiera<sup>4</sup>

Este Consejo fue fundado en el año 2009, con el fin de fomentar la estabilidad financiera internacional. Para ello, los miembros del mismo consideraron necesario aumentar el intercambio de información internacional, así como el grado de cooperación de los estados en la vigilancia financiera.

---

<sup>2</sup> Información obtenida de la propia página web de la organización (ver en la bibliografía).

<sup>3</sup> Información obtenida de la página web de la OCDE (ver en la bibliografía).

<sup>4</sup> Información obtenida de la página web de la CNMV (ver en la bibliografía).

### **3. Países de Baja Tributación**

#### **3.1. Características**

En este apartado vamos a analizar tanto la economía como las políticas fiscales que siguen ciertos países, centrándonos en tres estados miembros de la Unión Europea: Irlanda, Luxemburgo y Países Bajos.

Al formar parte de esta comunidad, así como del Mercado Único Europeo, se materializan en ellos los principios de libertad de circulación de mercancías, servicios personas y de capitales. Gracias a su existencia, y a que los estados conceden ayudas fiscales a las grandes multinacionales, estas compañías se ven favorecidas en dos sentidos: por un lado, como ya hemos dicho, establecerse en estos países les permite gozar de ciertas ventajas fiscales, además, por otro lado, gracias a la existencia de dichas libertades, pueden vender sus productos por todo el resto de países miembros de la UE, sin tener que pagar ningún otro tipo de aranceles o impuestos.

Por lo tanto, como la Comisión Europea es conocedora de esta situación, ejerce una vigilancia exhaustiva con el fin de evitar que estos países otorguen ayudas de estado a las grandes empresas. El concepto de “ayuda de estado”, aparece definido en el artículo 107 del TFUE como “las ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenacen con falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones”.

En este sentido, debemos tener en cuenta que, actualmente, en la UE no existe una armonización de los sistemas fiscales de los Estados Miembros. Por lo tanto, cada estado miembro puede establecer el tipo impositivo que más le convenga, así como realizar acuerdos con las empresas. Sin embargo, la Comisión Europea, podrá entrar a revisarlos, sobre todo, en caso de que se sospeche que se están ofreciendo ayudas de Estado, es decir, que dichos acuerdos amenacen la competencia, al crear una situación de desigualdad que perjudique a las PYMES locales.

Sin embargo, a pesar que sus propias empresas se ven perjudicadas, las autoridades de algunos estados deciden perfeccionar dichos acuerdos ya que, aunque gracias a ellos estas empresas paguen una cantidad de impuestos mucho menor a la que deberían, dicha cantidad sigue siendo una gran fuente de ingresos para ellos. Y,

por lo tanto, en caso de que no les ofrezcan estas condiciones, las grandes compañías se establecerán en otros países en los que estén dispuestos a ofrecérselas.

### **3.2.Casos más relevantes**

En este apartado nos encargaremos de analizar la economía y la política fiscal ventajosa que ofrecen cada uno de estos países (Irlanda, Luxemburgo y Holanda), así como de estudiar seis polémicos casos en los que grandes multinacionales se han visto beneficiadas por esta situación.

#### **3.2.1. Irlanda**

##### **3.2.1.1. Economía**

Para analizar la economía de este país, haremos un repaso de su historia económica desde 1922, una vez se declaró independiente de Reino Unido.

La República Irlandesa, siempre fue uno de los países más pobres del oeste de Europa. Esto venía provocado, principalmente, por dos factores: por un lado, su localización geográfica y, por otro lado, el hecho de vivir siempre a espaldas de la gran potencia de Reino Unido.

Sin embargo, a partir de la década de los 60, esta situación cambiaría. Con el inicio de la globalización, este pequeño país se esforzó por abrirse al mundo, algo que consiguió, en gran medida, gracias a la mejora de las telecomunicaciones. El hecho de que se adaptase tan bien a los cambios le permitió, en solamente una generación, pasar a ser uno de los países más exitosos de Europa. Lo que conllevó a que, entre la década de los 90 y el año 2005 se incrementasen tanto la población (en un 15%), como el empleo (de 1.1 millones a 1.9). Ambos cambios llevaron a que, en el año 2005, Irlanda lograra ser el segundo país de la UE con mayor PIB per cápita (Dorgan, 2006).

Estas mejoras también se debieron a que, en 1973, Irlanda comenzase a formar parte de la UE. Pero el proceso de incorporación no fue sencillo. Por un lado, se situaban aquellas personas, tanto irlandeses como extranjeros, que pensaban que

esto les favorecería, aunque nunca llegaron a imaginarse que lograrían tener una economía tan sólida como la del inicio del siglo XXI. Por otro lado, y a pesar de que ya habían pasado 50 años desde que se había declarado su independencia de Reino Unido, algunos de los países europeos no estaban seguros de que un país con esos niveles de pobreza, desempleo y emigración, tuviese la capacidad suficiente para ser económicamente independiente, lo que llevó a que, autoridades francesas como Charles de Gaulle, se opusiesen a la incorporación de Irlanda en la UE. Por todo ello, no fue hasta 1973 que, tras la firma del Tratado de Acceso y el apoyo del 83% de los votantes irlandeses en el referéndum de incorporación, Irlanda por fin, pasase a formar parte de la UE (Comisión Europea, 2019).

Pero esta época de bonanza económica y social estalló en el año 2008 con el inicio de la crisis bancaria irlandesa, que fue causada, principalmente, por tres factores (De la Torre, 2012):

- El entorno macroeconómico irlandés condujo a una expansión crediticia: tras la entrada de Irlanda en la Unión Monetaria Europea, los tipos reales irlandeses eran negativos, lo que supuso la subida de precios, en concreto, de los bienes inmuebles y, por lo tanto, conllevó a que se solicitasen un mayor número de créditos.
- La gestión bancaria se basaba en operaciones pensadas para el corto plazo, lo que conllevó a reducir los estándares a la hora de conceder préstamos.
- Por último, la supervisión bancaria comenzó a operar de manera ineficiente. Esto se debía a la falta de coordinación entre los organismos supranacionales y los supervisores nacionales. El problema surgió a raíz de que los primeros organismos nombrados no advirtieron de manera adecuada a los segundos de que los desequilibrios que se estaban dando en el sistema financiero del país, así como la falta de solvencia de los bancos irlandeses afectarían, en un futuro muy próximo, a otros sectores económicos.

Por lo tanto, en respuesta al aumento excesivo del pasivo de los bancos irlandeses, en septiembre del año 2008, las autoridades irlandesas decidieron garantizar durante dos años los pasivos de las seis principales entidades bancarias del país (Vega, 2011). Esta situación, ya por sí sola perniciosa, se agravó al tener que hacer frente el gobierno al rescate de estos bancos, en un momento de gran

recesión económica. Por lo tanto, el pasivo de los bancos fue aumentando, ya que cada vez había más deudas, lo que provocó que los inversores dejaran de confiar en el estado irlandés (Calvo y Martín de Vidales, 2014).

Dada la gravedad de esta situación, las autoridades se vieron forzadas a reclamar asistencia financiera en el año 2010, lo que llevó a un rescate del BCE, el FMI y de la CE que ascendió a una cantidad de 85.000 millones de dólares, a lo largo de tres años. Sin embargo, una vez pasado dicho periodo, cabe elogiar la buena gestión del gobierno irlandés, que supo tramitar perfectamente la situación, logrando que el país continuase desarrollándose durante los años siguientes.

### **3.2.1.2. Política Fiscal**

Como explicamos anteriormente, la incorporación de los Estados a la UE, supone también la incorporación al Mercado Común, y con ello, el privilegio de gozar de los beneficios de libertad de circulación. Irlanda aprovechó esta situación, e instauró una política fiscal para favorecer la llegada de empresas extranjeras. Para ello, a través del Taxes Consolidation Act de 1997 (“TCA1997”) estableció, entre otras normas, que la tasa de impuestos para sociedades extranjeras sería del 12,5%, porcentaje que se mantiene en la actualidad (Sección 21, TCA1997).

Por lo tanto, una vez explicada la economía Irlandesa, debemos dejar claros algunos de los aspectos más importantes de su política fiscal actual y, para ello, nos basaremos en las secciones del TCA 1997, con sus correspondientes modificaciones.

#### Tipo Impositivo (Sección 21, TCA1997)

En referencia al tipo impositivo de las empresas, vamos a diferenciar entre trading income y non-trading income (Deloitte, 2017).

Al hablar de trading income, nos referimos a los beneficios comerciales obtenidos por las empresas, y su tipo impositivo es del 12,5% (Santander Trade, 2018). Asimismo, también tributarán a ese tipo los dividendos que provengan del extranjero.

Por otro lado, el non-trading income hace referencia a los beneficios obtenidos a través del resto de dividendos, así como de las rentas y regalías, los cuales tributan al 25%. Además, también están gravadas con este tipo impositivo las actividades derivadas de la explotación de petróleo, minerales y gases.

#### Normas de residencia fiscal (Sección 23A, TCA1997)

En referencia a la regulación de la residencia, esta ha sufrido un cambio desde el 1 de enero del año 2015, para así acabar con el “doble irlandés”. Esta estrategia consistía en que, las grandes compañías, dentro de su mismo grupo, creaban varias empresas y transferían sus ingresos entre las distintas sociedades con el fin de pagar impuestos en aquellos estados donde la carga fiscal fuese menor.

Estas compañías establecían su matriz en Irlanda y, además, creaban una filial en una jurisdicción en la que la carga fiscal fuese escasa o, incluso nula. La matriz era la entidad encargada de la comercialización de productos, y recibiría los ingresos por la venta productos o prestación de servicios de toda Europa o, incluso de todo el mundo, en alguno de los casos. Pero, la empresa matriz, debía pagar una contraprestación muy elevada a la empresa filial, ya que esta última poseía los derechos de propiedad intelectual. Por lo tanto, al trasladar la mayoría de sus ingresos a la filial, los beneficios de la empresa matriz eran muy escasos. Siendo esta cantidad la que tribute en Irlanda al 12,5%. Es decir, pongamos que el beneficio de una matriz irlandesa es de 10 millones de euros, si le paga una contraprestación de 8 millones de euros a la filial por el uso de los derechos de propiedad intelectual, únicamente estaría pagando en Irlanda un 12,5% de 2 millones de euros (es decir, 250.000 euros). En caso de que Irlanda no permitiese trasladar una cantidad tan elevada a su filial, la matriz debería pagar el 12,5% de 10 millones de euros, es decir, 1.250.000 euros. Por lo tanto, en este caso, gracias a la existencia del “doble irlandés”, dicha empresa se ahorraría 1.000.000 euros.

Con el cambio de legislación, cualquier empresa que se haya incorporado en Irlanda será considerada residente a efectos fiscales, aplicando siempre los convenios de doble imposición. Esta nueva regulación será de aplicación a aquellas empresas incorporadas a partir del 1 de enero de 2015, sin embargo, a aquellas ya establecidas con anterioridad, se les seguirá aplicando el régimen anterior hasta el 31 de diciembre de 2020.

En relación a este cambio en la legislación, el Ministro de Finanzas irlandés de ese momento, Noonan, dejó claras las intenciones del gobierno: “tomando esta medida y haciéndola formar parte de una reforma mayor del sistema fiscal para empresas, damos certidumbre a los inversores sobre el sistema fiscal irlandés para la próxima década” (Noonan, 2014)<sup>5</sup>. Sin embargo, este Ministro también aseguró que la tasa del impuesto de sociedades seguiría siendo del 12,5%, para no alertar a las grandes compañías.

### Precio de transferencia (Parte 35A, TCA1997)

La legislación irlandesa, desde el 1 de enero de 2011, incorporó la normativa de la OCDE de 2010 sobre “transfer pricing”. En virtud de la misma, se regula que las operaciones de compra venta de productos y prestación de servicios entre entidades de un mismo grupo, deben establecerse en base al principio de plena competencia y, por lo tanto, los precios deben ser similares a los del mercado, quedando excluidas de esta normativa las pequeñas y medianas empresas.

Una vez establecidas las principales normas fiscales que favorecieron el establecimiento de empresas extranjeras en Irlanda, pasamos a analizar dos de los casos más polémicos.

#### **3.2.1.3.Caso Apple**

Tras una compleja investigación iniciada en junio de 2014, la Comisión Europea elaboró una Decisión, en 2016, en la cual se pronuncia sobre las ayudas de estado concedidas por Irlanda a Apple<sup>6</sup>. Estas ayudas fueron concedidas a través de dos acuerdos fiscales (o tax rulings)<sup>7</sup>, los cuales eran ilegales por ser incompatibles con

---

<sup>5</sup> Obtenido a través de: Europapress (2014). Irlanda modifica su sistema fiscal para reducir la evasión de impuestos de grandes empresas internacionales. Obtenido el 27/02/2019 de <https://www.europapress.es/economia/fiscal-00347/noticia-economia-irlanda-modifica-sistema-fiscal-reducir-evasion-impuestos-grandes-empresas-internacionales-20141014194557.html>

<sup>6</sup> Caso de Ayuda de Estado SA 38373.

<sup>7</sup> A lo largo del trabajo nos referiremos indistintamente a acuerdo fiscal, resolución fiscal o tax ruling.

las normas de competencia del país. Gracias a ellos, Apple pudo reducir la base imponible derivada de los beneficios obtenidos entre 1991 y 2014 y, por esta misma razón, la Comisión Europea obligó a la empresa a pagar la diferencia entre lo que debería haber pagado durante ese periodo de tiempo y lo que efectivamente pagó al estado Irlandés, cuya suma ascendía a 13.000 millones de euros más intereses (Comisión Europea, 2016).

**Gráfico 1: Estructura de Apple en Europa**



Fuente: Comisión Europea

Pero, para entender este caso, debemos tener en cuenta lo anteriormente explicado. Como ya dijimos, actualmente en la UE no existe una armonización de los sistemas fiscales de los estados miembros, y éstos pueden realizar acuerdos en materia fiscal con las empresas, siempre y cuando no se trate de ayudas de estado. En caso de que se sospeche que se están otorgando este tipo de ayudas, la Comisión puede entrar a revisarlos, y obligar a las empresas a realizar el pago de los impuestos debidos y no desembolsados.

Por ello, la Comisión se encargó de determinar si los acuerdos entre Apple e Irlanda se trataban de un tax ruling permitido o, sin embargo, constituían una ayuda de estado. Para entender la conclusión a la que llegó, es preciso que conozcamos primero la estructura fiscal de Apple en Irlanda.

El grupo Apple estableció dos empresas en Irlanda, las cuales están, en último término, controladas por la compañía americana Apple Inc.: Apple Sales International (“ASI”), que se encargaba de la compra y venta de productos Apple en Europa, y Apple Operations Europe (“AOE”), encargada de la fabricación de algunos de los ordenadores de la compañía.

Ambas compañías ostentaban los derechos de propiedad intelectual, pero habían realizado un acuerdo con la entidad americana para compartir gastos. En base al mismo, le pagaban una contraprestación anual por los gastos en los que incurría la empresa americana en investigación y desarrollo. Estos gastos se deducían de los ingresos obtenidos por ambas empresas, lo que ya reducía, en gran medida, el beneficio obtenido por ellas, y, le permitía cubrir a Apple la mitad de los gastos de I+D a nivel mundial.

Además, las dos empresas de Apple establecidas en Irlanda gozaban de otras ventajas gracias a los acuerdos de 1991 y 2007, cuyo contenido era similar, y que se mantuvieron hasta 2015, cuando Apple modificó su estructura.

En relación con ASI, tal y como explicamos anteriormente, todas las ventas realizadas en Europa se hacían a dicha entidad, por lo que sus ingresos eran sumamente elevados. Sin embargo, gracias a dicho acuerdo la compañía podía trasladar sus beneficios a una supuesta sede que se encontraba fuera de Irlanda y que, en teoría, era la que realizaba la mayoría de actividades. Pero esta sede era ficticia, ya que no tenía ningún trabajador, no realizaba ninguna actividad y, en realidad, no estaba establecida en ningún país, basándose toda su actividad en la realización de algunas reuniones del consejo. Esto mismo sucedía con la compañía AOE, lo que conllevaba a que Apple trasladase la mayoría de sus beneficios europeos, quedando estos exentos del pago de impuestos.

El resto de beneficios que se quedaban en Irlanda, tal y como explicamos, estaban sujetos a una tasa impositiva del 12,5% pero, sin embargo, en el año 2011 se estimó que, en realidad, se trataba de un 0,05% de los beneficios totales. Es decir, si Apple no hubiese trasladado la mayor parte de sus ingresos a la sede ficticia, y los beneficios tenidos en cuenta fuesen los beneficios reales, los impuestos pagados a Irlanda supondrían un 0,05% de estos.

Por lo tanto, queda claro que los acuerdos aprobados por Irlanda otorgaban de forma selectiva a Apple un tratamiento fiscal más ventajoso que el aplicado a las empresas de su mismo sector en su misma situación. Por lo que se consideró que dichos acuerdos eran ayudas estatales, tal y como aparecen definidas en el artículo 107 TFUE, por ir en contra del principio de plena competencia y ser incompatibles con el mercado interior, y se le obligó a Apple al pago de 13.000 millones de euros más intereses, que finalmente se completó en septiembre de 2018 (Comisión Europea, 2017).

#### **3.2.1.4.Caso Cadbury Schweppes**

Este caso surge como consecuencia de un conflicto entre Cadbury Schweppes y Reino Unido<sup>8</sup>. Esta compañía imputaba sus ingresos a través de una filial, con sede en Irlanda, para obtener ventajas fiscales y, por ello, Reino Unido pretendía que tributase bajo un régimen especial. Sin embargo, el TJUE se pronunció a favor de la empresa, tal y como veremos más adelante.

El problema surgió a raíz del incumplimiento de una normativa especial de Reino Unido que debía aplicarse a las Sociedades Extranjeras Controladas (sociedades extranjeras en las cuales la participación de la sociedad residente sea superior al 50%). Reino Unido consideraba que en este caso debería aplicarse esta regulación especial porque más del 50% de la filial era propiedad de Cadbury Schweppes. Asimismo, también se exigía como requisito que la filial estuviese establecida en un estado miembro de la UE, en el cual los beneficios estuviesen sujetos a un nivel de tributación inferior a las  $\frac{3}{4}$  partes del impuesto que se hubiese pagado en Reino Unido.

Por lo tanto, como también se cumplía este último requisito, resultaba de aplicación el régimen especial de las Sociedades Extranjeras Controladas. En virtud del mismo, los beneficios obtenidos por la filial se debían atribuir a la matriz y, por

---

<sup>8</sup> Asunto C-196/04. Información obtenida de la Sentencia del Tribunal de Justicia (Gran Sala) de 12 de septiembre de 2016.

tanto, se tributaría por ellos en Reino Unido. Así, lo que se pretendía con este régimen era evitar que las empresas intentasen beneficiarse a través del establecimiento de filiales en otros estados miembros con regímenes fiscales más favorables para ellas.

Sin embargo, aún cumpliendo con los requisitos anteriormente descritos, cabía la posibilidad de que no se aplicase el régimen especial y que las compañías pudiesen beneficiarse de las ventajas fiscales ofrecidas por otros estados cuando la compañía:

- Tuviese una política de reparto aceptable: esto implica que un porcentaje específico de sus beneficios (que en 1996 era el 90 %), se distribuya dentro de los 18 meses siguientes a su obtención, y tribute por ellos una sociedad residente.
- Se dedicase a actividades de comercialización llevadas a cabo por un establecimiento comercial.
- Cotizase en bolsa. Al menos un 35 % de los derechos de voto debían estar en manos del público.
- Que el beneficio imponible no superase las 50.000 libras.

Sin embargo, en caso de que no se diese ninguna de estas excepciones, el TJUE estableció en esta sentencia que, únicamente se podría aplicar el régimen especial de las Sociedades Extranjeras Controladas en caso de que se diesen claramente dos elementos:

- Elemento subjetivo: que la intencionalidad de la sociedad sea aprovecharse del régimen fiscal ventajoso del otro estado.
- Elemento objetivo: que la filial no desempeñe ninguna actividad económica real, es decir, que no exista una actividad económica efectiva.

Por lo tanto, el Tribunal sostuvo que la aplicación del régimen especial queda reducida a los casos en los que la sociedad residente cree una sociedad pantalla en la que no exista ninguna realidad económica, y cuyo único fin sea evitar el trato discriminatorio de esta legislación especial. Lo que llevó a que, en este caso, como la filial de Cadbury Schweppes en Irlanda no se consideraba una sociedad pantalla y realizaba una actividad económica efectiva, no sería de aplicación el régimen

británico especial. Lo que nos lleva a pensar que, en cierta medida, la UE también favorece en algunos casos a estas grandes multinacionales (TJUE, 2016).

### **3.2.2. Luxemburgo**

#### **3.2.2.1. Economía**

Para analizar la economía de Luxemburgo, nos basaremos en el informe publicado por la Cámara de Comercio luxemburguesa (Cámara de Comercio de Luxemburgo, 2018).

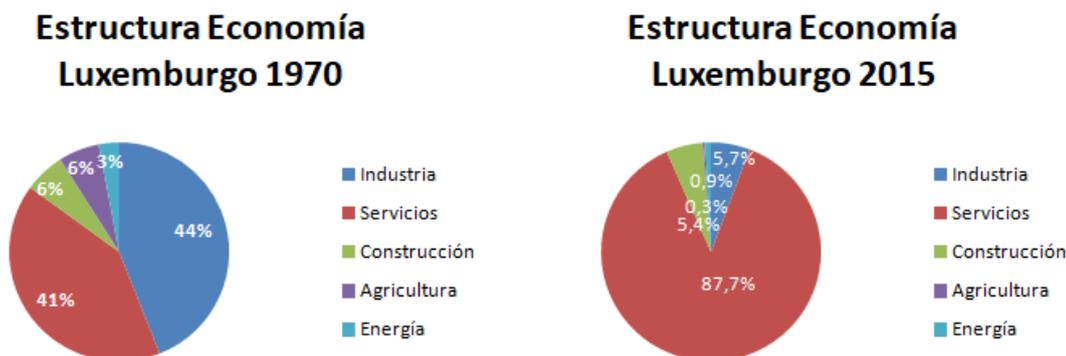
Comenzaremos realizando un breve análisis de su historia económica, remontándonos al año 1839, cuando se declara la Independencia del Gran Ducado de Luxemburgo, y separando así este estado de Bélgica. Años más tarde, entre 1860 y 1885 se da la primera Revolución Industrial en Luxemburgo, liderando la industria siderúrgica y la minera la economía del país.

En relación al sector financiero, en 1927, el pequeño Estado de Luxemburgo contaba con 24 entidades bancarias, que se vieron claramente afectadas por la crisis económica de 1929. Tras la recuperación de esta crisis, en 1945, Luxemburgo pasa a constituirse como estado miembro del FMI y del Banco Mundial.

Tras este año, comienza la segunda Revolución Industrial, gracias a la cual, los sectores automovilístico, químico y eléctrico, alcanzan un gran auge. A pesar de ello, la industria siderúrgica y minera siguió en cabeza, lo que le llevó a crear, en 1952, la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (“CECA”). Al basarse su economía principalmente en este sector, con la crisis siderúrgica mundial del año 1975, el PIB sufrió un crecimiento negativo.

Esto conllevó a cambiar la estructura económica del país y, como podemos observar en el siguiente gráfico, mientras que en 1970 las principales fuentes económicas estaban repartidas entre el sector servicios y el industrial, en el año 2015, prácticamente un 90% de la economía luxemburguesa se centraba en los servicios, en concreto, los servicios financieros.

**Gráfico 2: Comparativa estructura económica Luxemburgo 1970-2015**



Fuente: elaboración propia. Datos obtenidos de la Cámara de Comercio de Luxemburgo

Durante este mismo año (2015), el Ministerio de Economía realizó un estudio, “The Third Industrial Revolution Strategy”, con el fin de determinar el futuro de Luxemburgo. Para ello, tuvieron en cuenta tanto los avances tecnológicos que se habían dado en los años anteriores, como los futuros cambios y la necesidad de ser conscientes del cuidado de los recursos del planeta.

Todo esto conllevó a que, actualmente, el estado de Luxemburgo presente las siguientes características:

### Estructura económica

La economía del país se basa principalmente en el sector financiero, representando aproximadamente un 36% del PIB (Santander trade, 2018). En este sentido, debemos destacar que es muy importante el desarrollo de este sector, que se caracteriza principalmente por la innovación.

Sin embargo, el Gobierno quiere diversificar su estructura económica, y está apoyando a otros sectores para que puedan expandirse, como por ejemplo, la industria, que atrae a numerosas empresas extranjeras debido al alto nivel de desarrollo del país y a su posición geográfica, lo que ha conllevado a que, en base al indicador sobre la apertura de mercados abiertos de la Cámara de Comercio Internacional, Luxemburgo sería el tercer país más abierto del mundo, situado tras Hong Kong y Singapur (Cámara de Comercio de Luxemburgo, 2018).

Teniendo en cuenta este dato, pasaremos a analizar las exportaciones e importaciones del mismo:

- En relación a las exportaciones, que supone un 80% de los bienes y servicios producidos, podemos destacar que:
  - Los productos relacionados con la siderurgia y metalurgia, así como las máquinas y equipos de transporte, son los que más se exportan.
  - En relación a los servicios, como podemos suponer, la mayoría de las exportaciones se deben a la prestación de servicios financieros a personas físicas y jurídicas de otros países.
  - El 83% de las exportaciones son de carácter intracomunitario, mientras que las exportaciones extracomunitarias se centran en Suiza (3%) y EEUU (3%) (Unión Europea, 2019).
- En relación a las importaciones, estas se centran en la importación de equipos de transporte, así como maquinaria y productos químicos. El 77% de estos productos provienen de la UE, principalmente Bélgica, Alemania y Francia, mientras que la mayoría de importaciones extracomunitarias provienen de EEUU (7%) y China (6%) (Unión Europea, 2019).

## PIB

Luxemburgo es el país con el mayor PIB per cápita a nivel mundial (80.800€). Sin embargo, debemos tener en cuenta que esta cifra se debe, en gran medida, a que muchos de los trabajadores de Luxemburgo residen en los países transfronterizos. Por lo tanto, mientras que con su labor contribuyen al incremento del PIB, no son contabilizados como parte de la población, ya que residen en otros países, lo que hace que esta cifra per cápita sea superior a los valores reales (Cámara de Comercio de Luxemburgo, 2018).

## Población

Tal y como hemos explicado, gran parte de los trabajadores de Luxemburgo no son nacionales luxemburgueses (el 71%). Sin embargo, muchos de ellos han cambiado su residencia a este estado, lo que ha permitido que, actualmente, de los residentes en Luxemburgo, un 46,7% no posea nacionalidad luxemburguesa. Esta llegada de nacionales extranjeros favoreció el crecimiento poblacional y, entre los

años 2005 y 2015, la población aumentó un 23% mientras que, en el resto de la zona euro, esta cifra se situaba en un 3%.

### Deuda pública

Según el informe de septiembre de 2018 de la agencia de calificación crediticia DBRS, las finanzas públicas de este estado son muy sólidas, ya que han conseguido que el nivel de deuda pública sea del 23% del PIB (DBRS, 2018). Esta cifra, muy inferior a la media de la zona euro, también se sitúa por debajo del objetivo del gobierno, que consistía en alcanzar un 30% del PIB (ICEX, 2018).

### Tasa de crecimiento

El crecimiento del país fue de un 3.9% en el año 2017, alcanzando hasta un crecimiento del 4.4% en 2018. Esto posiciona al país, como el estado con mayor tasa de crecimiento de la Eurozona, lo que llevó a que la agencia DBRS confirmase la calificación de tripe A. Además, esta agencia confía en que este estado continúe creciendo, ya que lo más probable es que se vea favorecido por la necesidad de reubicación financiera de algunas de las entidades bancarias establecidas en Reino Unido tras el Brexit. Asimismo, esta agencia también tiene en cuenta la diversificación que se está llevando a cabo en su economía en estos últimos años, para evitar que una crisis financiera pueda acabar con la economía de este país (ICEX, 2018).

### Tasa de desempleo

A pesar de que la tasa de desempleo de Luxemburgo en el año 2017 era una de las más bajas de Europa (5,5%), durante 2018, y durante el primer mes de este año, se consiguió reducir aún más esta cifra, siendo la tasa actual de un 4,9% (un 4,6% respecto a los hombres, y un poco más elevada, del 5,3%, en el caso de las mujeres) (Expansión, 2019).

### **3.2.2.2. Política fiscal**

Luxemburgo, presenta una política fiscal muy atractiva tanto para las personas físicas como jurídicas, sin embargo, analizaremos únicamente la fiscalidad de las empresas, ya que es la base de nuestro trabajo.

En este sentido, debemos dejar claro que, desde el 1 de enero de 2017, entraron en vigor ciertas reformas con el fin de lograr equidad, sostenibilidad y competitividad (Cámara de Comercio de Luxemburgo, 2018). De todas ellas, debemos destacar que las sociedades cuyos ingresos fuesen inferiores a 25.000€ tributarían al 22,80%, que se recibirán mayores porcentajes de bonificación fiscal en caso de realizar ciertas inversiones, o que el tipo estándar del impuesto de sociedades pasó a ser el 27,08% (antes, 29,22%).

Sin embargo, en relación a su régimen fiscal ventajoso, debemos hablar de la existencia de dos tipos de entidades especiales, caracterizadas por la reducida tasa impositiva a la que quedan sujetas. Por un lado, las compañías holding, que se introdujeron por primera vez a través de la Ley de Sociedades de Luxemburgo del 31 de julio de 1929. Y, por otro lado, las Sociedades de Participación Financiera (“SOPARFI”), introducidas en el año 2006.

En relación a las compañías holding, debemos destacar que su existencia estaba permitida en la ley luxemburguesa hasta el año 2006, cuando se consideró que se trataban de unas ayudas del estado incompatibles con el mercado común y que, por lo tanto, las sociedades de estas características podrían mantenerse, como máximo, hasta el 31 de diciembre de 2010 (Comisión Europea, 2006). Tal y como sostuvo la Comisión “este régimen concedía exclusivamente a las sociedades holding en cuestión varias ventajas económicas consistentes en exenciones de impuestos de sociedades, de retenciones en la fuente, de impuestos sobre el valor neto y de contribución territorial”. Es decir, se trata de “obligaciones fiscales reducidas ante la Hacienda luxemburguesa para las sociedades holding y los grupos económicos a los que pertenecen” (Comisión Europea, 2006, párrafo 38). Y el problema surge aquí, ya que no todas las empresas podían tener la forma de holding, sino que se reservaba a empresas que se dedicaban a la realización de “actividades financieras, de gestión, de concesión de licencias y de tesorería”, siempre y cuando “se

estructuren en forma de grupo” (párrafo 39). Por lo tanto, como ya hemos explicado en numerosas ocasiones, su existencia suponía un falseamiento de la competencia.

En relación a las SOPARFI, estas se introdujeron con la Ley de Sociedades de Luxemburgo del 22 de diciembre de 2006, en la misma ley en la que derogan las compañías holding de 1929. Esta forma de sociedad otorgaba los mismos beneficios y, sin embargo, se adaptaba a los mínimos que exigía la Comisión Europea. Por ello, una vez llegado el 31 de diciembre de 2010, la mayoría de compañías que se constituían como holdings de 1929, se transformaron en este nuevo tipo societario.

Por último, debemos hacer referencia a la práctica del secreto bancario, que consistía en la obligación de los trabajadores de las entidades financieras, de no revelar ningún tipo de información, lo que conllevaba al encubrimiento de numerosos delitos. La existencia de la misma, conllevó a que Luxemburgo fuese considerado por la OCDE, junto con otros estados, como Chipre y Seychelles, como “no conforme” con los requisitos mínimos de transparencia. Sin embargo, esto cambiaría en el año 2015, cuando la OCDE reconoce el cumplimiento de dichos requisitos en el Foro Global sobre Transparencia e Intercambio de Información con Fines Fiscales, debido a las reformas realizadas en su legislación, entre otras, la erradicación del secreto bancario (OCDE, 2015).

### **3.2.2.3.Caso Amazon**

La investigación de este caso fue iniciada en 2014 por la Comisión Europea ya que sospechaba que Luxemburgo ofreciese ayudas fiscales a Amazon desde el año 2006 hasta ese momento<sup>9</sup>. Y, en efecto, este caso ha concluido con que Amazon consiguió ahorrarse el pago de 250 millones de euros gracias a dichas ayudas, ya que el 75% de sus beneficios no estaban siendo gravados y, por lo tanto, iban en contra de los principios de competencia.

---

<sup>9</sup> Caso de Ayuda de Estado SA38944.

**Gráfico 3: Estructura de Amazon en Europa**



Fuente: Comisión Europea

Para analizar el caso debemos tener en cuenta lo siguiente: Amazon.com, Inc, es una compañía americana que opera en Europa a través de dos compañías establecidas en Luxemburgo, Amazon EU y Amazon Europe Holding Technologies, de las que debemos destacar las siguientes características de cada una.

**Tabla 1: Características Amazon EU y Amazon Europe Holding Technologies**

AMAZON EU	AMAZON EUROPE HOLDING TECHNOLOGIES
Establecida en Luxemburgo	Establecida en Luxemburgo
Función: gestionar ventas y entrega de productos en tiempo y condiciones pactadas	Función: sociedad intermediaria entre Amazon.com, Inc. y Amazon EU
En 2014, más de 500 empleados	Carece de empleados
Paga unas regalías como contraprestación al uso exclusivo de la propiedad intelectual (el problema es que dicha contraprestación es tres veces la cantidad determinada por el Tribunal	Otorga una licencia de uso exclusivo de la propiedad intelectual a Amazon EU para ejecutar el negocio en Europa

Fiscal de EEUU)	
Por su forma jurídica (SL), está obligada a tributar en Luxemburgo. Pero como paga un 75% de sus beneficios en regalías, únicamente se grava un 25% de lo que le correspondería.	Por su forma jurídica (sociedad comanditaria), no está obligada a tributar en Luxemburgo.

Fuente: Elaboración propia

Sabiendo esto, debemos dejar claro que la CE no cuestionaba que Amazon EU tuviese que pagar una contraprestación por utilizar las patentes de Amazon Europe Holding Technologies, sin embargo, resultaba extraña la elevada cuantía de la misma, así como la estructura a través de la cual esta multinacional operaba en Europa. Este hecho resultaba aún más sospechoso ya que, como hemos dicho, al no estar constituida Amazon Europe Holding Technologies como una SL, sino como una sociedad comanditaria, sus beneficios únicamente estaban sujetos a impuestos al nivel de los socios, lo que conllevó a que Amazon estuviese pagando en Europa únicamente un 25% de la cuantía que le correspondería.

En conclusión, el tax ruling otorgado por las autoridades luxemburguesas a Amazon en 2003, y renovado en 2011 hasta 2014, le permitían a Amazon operar con ventaja frente a sus competidores y, por lo tanto, estos acuerdos no eran más que ayudas fiscales ilegales. Esto llevó a la Comisión, tal y como hemos explicado, a ordenar a Luxemburgo que recuperara los 250 millones de euros que debería haber pagado la compañía durante dicho periodo de tiempo (Comisión Europea, 2017).

#### 3.2.2.4.Caso Fiat

En este caso, la Comisión Europea se pronunció, en un mismo día, sobre las ayudas fiscales prestadas por Luxemburgo y los Países Bajos a Fiat y Starbucks, respectivamente. En este apartado nos centraremos en la compañía Fiat<sup>10</sup>, dejando el análisis de la situación de Starbucks para el siguiente punto, que hace referencia al sistema fiscal de los Países Bajos.

En dicha resolución, la comisaria Margrethe Vestager sostiene, una vez más, que, “las resoluciones fiscales que reducen de manera artificial la carga tributaria de una empresa no se ajustan a las normas de la UE en materia de ayudas estatales y son ilegales (...) Todas las empresas, grandes o pequeñas, multinacionales o no, deben pagar la cuota justa de impuestos que les corresponda” (Margrethe Vestager, 2015).

En línea con los anteriores casos, lo sucedido en esta situación es que las autoridades nacionales redujeron notablemente el impuesto que debían pagar estas empresas. Gracias a los acuerdos perfeccionados, que en principio son totalmente legales siempre que se respete la competencia, Fiat transfería bienes entre las empresas del grupo a un precio inferior al de mercado, consiguiendo tributar únicamente una ínfima parte de sus beneficios reales, lo que supone una ventaja competitiva muy injusta para sus competidores, que pagan impuestos por los beneficios obtenidos a través de los precios reales de mercado. Esto llevó a obligar a Luxemburgo a reclamar a Fiat el pago de, al menos, 20 millones de euros, por la cuantía de impuestos no satisfecha.

---

<sup>10</sup> Caso de Ayuda de Estado SA 38375.

**Gráfico 4: Estructura de Fiat en Europa**



Fuente: Comisión Europea

En cuanto a la estructura del grupo Fiat en Europa, debemos tener en cuenta que el problema surge en relación a la entidad Fiat Finance and Trade, establecida en Luxemburgo, que prestaba servicios financieros a otras compañías del grupo. Dicha entidad, cuya actividad es similar a la de un banco, debería determinar sus beneficios imponibles calculando el rendimiento obtenido de capital. Sin embargo, debido a los acuerdos realizados con las autoridades luxemburguesas, el beneficio que se considera imponible para esta compañía es inferior al normal del mercado.

Los impuestos pagados por Fiat Finance and Trade se reducían de dos maneras:

- Por un lado, se aplicaban ciertos ajustes que carecían de justificación económica y, a través de los cuales, la base de capital calculada gracias al acuerdo era inferior al capital real de la sociedad.
- Por otra parte, la remuneración que se calculaba que se obtendría con dicho capital era sumamente inferior al que realmente se obtiene con los tipos de mercado.

Por lo tanto, Fiat Finance and Trade únicamente pagaba impuestos por una parte muy reducida de su capital real y, además, se suponía que la remuneración obtenida

con el mismo era muy baja. Por ello, las investigaciones de la Comisión le llevaron a calcular que la diferencia entre lo que la empresa pagó y lo que debería haber pagado, se sitúa entre los 20 y 30 millones de euros (Comisión Europea, 2015).

### **3.2.3. Países Bajos**

#### **3.2.3.1. Economía**

Desde que los neerlandeses se declararon independientes en el siglo XVI, siempre han sido un pueblo luchador y trabajador, que ha sabido adelantarse a la mayoría de países. Esto se debe a la presencia de algunos factores. En primer lugar, debemos destacar la localización estratégica de este estado, lo que le ha permitido siempre estar en contacto, de una manera sencilla, con la mayoría de países del continente. En segundo lugar, también es un hecho importante que, en este estado, siempre se ha fomentado el desarrollo de la ciencia, de la cultura y de nuevas ideas, en un ambiente caracterizado por la plena libertad. Por ejemplo, en este país comenzaron a desarrollarse filósofos como Descartes y Hobbes, o artistas como Rembrandt y Van Gogh. Asimismo, en un plano más científico, al encontrarse gran parte de su masa terrestre por debajo del nivel del mar, han tenido que adelantarse a los desarrollos científicos y construir una infraestructura resistente, que les protegiese de los efectos del mar. Asimismo, la buena gestión de este estado, ha llevado a que el resto del mundo tenga una concepción de los Países Bajos como un estado en el que impera la paz, la justicia y el comercio justo. (The Netherlands Ministry of Foreign Affairs, 2018).

Gracias a que estas características se han mantenido a lo largo del tiempo, los Países Bajos son actualmente la sexta potencia de la Eurozona (PwC, 2017) y, en el año 2018, fue situado en la cuarta posición del ranking “Best Countries for Business”, elaborado por Forbes. Asimismo, para entender mejor la situación actual, realizaremos un análisis de los siguientes factores:

## Estructura económica

**Tabla 2: Estructura económica Países Bajos**

<b>Sector Agrícola</b>	<b>Actividad Industrial</b>	<b>Sector servicios</b>
1,9% del PIB	17,5% del PIB	70,4% del PIB
2% de la población activa	15% de la población activa	75% de la población activa
Principales productos: patatas y productos derivados de la horticultura.	Principales actividades: procesamiento de alimentos, industria petroquímica, metalurgia y equipos de transporte.	Principales servicios: transporte, distribución, logística, banca, seguros y nuevas tecnologías.
El 60% de la producción se exporta (lo que le lleva a ser el segundo país que más exporta productos agrícolas, detrás de EEUU y primero en la exportación de flores).	Es uno de los países que exporta la mayor cantidad de petróleo y gas natural.	En este sentido, también son numerosas las exportaciones, especialmente de servicios de flete marítimo al resto de Europa.

Fuente: Elaboración propia<sup>11</sup>.

## Innovación

Según el “Global Innovation Index”, los Países Bajos se sitúan en el número dos del ranking de innovación, destacando el elevado nivel de desarrollo de sus infraestructuras y telecomunicaciones (The Netherlands Ministry of Foreign Affairs, 2018).

---

<sup>11</sup> Datos obtenidos de: Santander Trade (2018). Países Bajos: Política y Economía. <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/paises-bajos/politica-y-economia>

## Economía abierta: importaciones y exportaciones

Los Países Bajos siempre se han caracterizado por su elevado nivel de apertura al exterior y ello se debe, principalmente, a su localización estratégica y a la existencia tanto del aeropuerto de Amsterdam, como del puerto de Rotterdam, que permiten la entrada de productos que se repartirán por toda Europa. Esto conlleva a que hoy en día se alcancen las siguientes cifras de exportaciones e importaciones:

**Gráfico 5: Exportaciones e Importaciones de los Países Bajos en 2007**



Fuente: elaboración propia<sup>12</sup>

- Exportaciones: en el año 2017, el valor total de las exportaciones neerlandesas fue del 81.4% de su PIB, centrándose principalmente en la exportación de maquinaria de alta tecnología, productos químicos y comida. Este alto nivel de exportaciones le posiciona como el quinto país que más

---

<sup>12</sup> Datos obtenidos de: The Netherlands Ministry of Foreign Affairs (2018). The Netherlands Compared. *Invest in Holland*. Obtenido el 04/03/2019 de [https://investinholland.com/nfia\\_media/2018/10/2182\\_CU\\_TheNetherlandsCompared\\_2018\\_clickable.pdf](https://investinholland.com/nfia_media/2018/10/2182_CU_TheNetherlandsCompared_2018_clickable.pdf)

exporta del mundo, suponiendo, en 2018, el 3.7% de la exportación total mundial.

- Importaciones: la mayor parte de los productos importados son maquinaria y otros equipos de transporte, que supuso un 32% de sus importaciones totales en 2017, seguido por la importación de combustibles minerales (16%) y de productos químicos (13%). Cabe destacar que estas cifras se han mantenido constantes durante la última década, y se espera que se mantenga así en un futuro próximo.

Todos estos intercambios se realizan, en su mayoría, con países del oeste de Europa, como Bélgica, Alemania o Francia. Sin embargo, en relación a las importaciones, cada vez es más creciente el poder de China, como sucede en prácticamente todos los países, y de Rusia y Noruega (de los cuales se importan combustibles minerales).

Por último, también debemos hacer referencia a las inversiones. Como hemos dicho anteriormente, en 2018 Forbes posicionó a Países Bajos como el cuarto mejor país donde realizar negocios, lo que nos lleva a que se establezcan numerosas empresas, tanto PYMES como grandes multinacionales. Esto se debe, una vez más, a su localización en el centro de Europa, pero también al sistema fiscal y a la educación de los trabajadores, ya que, además del alto nivel de preparación de la población, es muy importante el factor de que, en los Países Bajos, todo el mundo sea completamente bilingüe (holandés e inglés). Pero también debemos destacar, que las empresas multinacionales establecidas en los Países Bajos (como Heineken, Unilever o Philips), aumentaron su inversión en el exterior en 35 billones de euros en el año 2017, posicionándose como el séptimo país, a nivel mundial, en realizar más inversiones en el extranjero (The Netherlands Ministry of Foreign Affairs, 2018).

## PIB

El PIB per cápita alcanzó una cifra de \$54.423 en el año 2017, situándose por encima de la media de los países de la Unión Europea (OCDE, 2019).

### Tasa de desempleo

Actualmente, la tasa de desempleo se sitúa en un 4,8%, por lo que podemos decir que la economía ya se está recuperando de los años de crisis, cuando la tasa de desempleo era de un 8.3% de la población activa (OCDE, 2019).

### Tasa de Crecimiento

Como hemos explicado anteriormente, la economía neerlandesa depende tanto de la demanda interna, como de la externa, por lo que su salida de la crisis no dependía solamente de su recuperación, sino también de la de sus países vecinos. Actualmente, podemos decir que ya ha superado esta etapa ya que, durante los últimos cuatro años el crecimiento de su economía se ha situado, al menos, por encima del 2%, y se espera que siga aumentando en el futuro (Santander Trade, 2018).

### Deuda Pública

El gobierno neerlandés está consiguiendo reducir notablemente la deuda pública del país. Tras presentar ésta un valor del 61,9% del PIB en el año 2016, en el 2017 se redujo a un 57% y, en el 2018, se consiguió cerrar el año con, aproximadamente, una deuda del 53% del PIB (Expansión, 2019).

### **3.2.3.2. Política fiscal**

Gracias a la política fiscal que ofrece este país, de las 100 mayores compañías a nivel mundial, 80 tienen su presencia en los Países Bajos. Esto se debe a que, sus impuestos son “altos” como para que pueda considerarse paraíso fiscal, pero es mucho menor que en la media de países. Además, ofrece muy buenas condiciones en relación a los convenios de doble imposición, y su sistema de sociedades holding no requiere muchas obligaciones a las grandes empresas multinacionales. Esto hace que se sitúe en uno de los primeros puestos en la lista de países con mayores flujos de capital, junto con Suiza, y los otros dos países ya analizados, es decir, Irlanda y Luxemburgo (ICEX, 2012)

En relación a la política fiscal neerlandesa, debemos destacar que siempre ha buscado estimular a los nuevos emprendedores así como la llegada de inversores

extranjeros. En este sentido, desde el 1 de enero de 2011, hasta el 1 de enero del presente año, el impuesto general de sociedades era del 20% para los primeros 200.000€ de beneficios, y a partir de dicha cantidad, la tasa aplicable era del 25%, tal y como lo establecía la Ley del Impuesto de Sociedades del 8 de octubre de 1969, con sus correspondientes modificaciones (PwC, 2017). Sin embargo, tras la modificación llevada a cabo por la Ley de 19 de diciembre de 2018, se produjeron diversos cambios y, entre ellos, tal y como explica la Cámara de Comercio Neerlandesa, la tasa del impuesto de sociedades se reducirá durante los próximos tres años (KVK, 2019):

- En 2019, la cuota de los primeros 200.000€ será del 19%, tributando el resto de beneficios al 25%.
- En 2020, los porcentajes se reducirán al 16,50% y 22,55%, respectivamente.
- Por último, en el año 2021, la primera cuota tributará 15% y la segunda al 20,50%.

Estos cambios afectarán a las “BV” (empresas privadas de responsabilidad limitada), a las “NV” (sociedades públicas de responsabilidad limitada en las que, parte de sus acciones, pueden comprarse en la bolsa de valores), así como a las fundaciones, asociaciones u organizaciones similares.

Además, debemos hacer referencia a las sociedades no residentes, las cuales se suelen establecer en el país a través del sistema de holdings, creándose con la estructura de una BV. Estas sociedades, cuyos únicos requisitos son contar con un capital mínimo de 18.000€ y que tengan una sede en el país, física o virtual, quedan sujetas a tributación por los beneficios obtenidos en este país, siendo la cuota del 15%. Sin embargo, en caso de que exista un convenio de doble imposición, y que el mismo establezca un tipo inferior, será de aplicación este último (Halla-Villa, 2018). Además, basándonos en la Directiva Europea sobre las matrices y filiales, quedarán exentos de retención la distribución de dividendos, cuando se haga a sociedades establecidas en otros países, cuando su participación sea de, al menos, un 10% en la filial (artículo 3, Directiva del Consejo Europeo sobre la Matriz-Filial).

Asimismo, en los Países Bajos también se ofrecen incentivos a la inversión de dos tipos (PwC, 2017). Por un lado, se ofrece una deducción entre el 7,5% y el

28%, por las inversiones en terrenos, viviendas, valores y fondos de comercio, entre otros, cuando las mismas se sitúen entre los 2.300 y los 314.673 euros anuales. Mientras que, por otro lado, también se ofrecen deducciones del 54,5% de la cantidad total de las inversiones en ahorro de energía cuando estas sean de, al menos, 2.500 € anuales (Halla-Villa, 2018).

### 3.2.3.3.Caso Starbucks

Tal y como hemos explicado en el caso de Fiat, la Comisión Europea se pronunció el mismo día (21 de octubre de 2015), sobre la decisión tomada en relación a las ayudas fiscales ilegales otorgadas por Luxemburgo y los Países Bajos a estas compañías. Centrándonos en este apartado en el caso Starbucks<sup>13</sup>.

**Gráfico 6: Estructura Starbucks en Europa**



Fuente: Comisión Europea

Esta empresa americana, opera en Europa a través de Starbucks Manufacturing EMEA BV (“Starbucks Manufacturing”), sociedad con sede en los Países Bajos, que se encarga de vender y distribuir café, así como otros productos relacionados, a

<sup>13</sup> Caso de Ayuda de Estado, SA 38375.

todos los establecimientos del grupo que operan en Europa, Oriente Medio y África.

Esta sociedad, comenzó a ser investigada por la Comisión ya que, tras realizar un acuerdo con las autoridades neerlandesas en 2008, redujo su carga fiscal en una cantidad entre los 20 y 30 millones de euros, que se produjo por dos vías distintas:

- Starbucks Manufacturing pagaba un canon a un precio muy elevado a Alki (sociedad del grupo Starbucks establecida en Reino Unido) a cambio de la utilización de conocimientos técnicos sobre la torrefacción de café.
- Asimismo, Starbucks Manufacturing también pagaba un precio muy alto por granos de café verde a Starbucks Coffee Trading SARL (sociedad del grupo Starbucks establecida en Suiza).

Esto llevó a la Comisión a determinar que:

- El canon pagado a Alki carece de justificación económica, ya que es muy superior a los valores de mercado y, además, tampoco se justifica en el sentido de que Starbucks Manufacturing es la única compañía obligada a pagar por el uso de conocimientos técnicos sobre torrefacción de café (ninguna otra empresa del grupo, ni sociedad independiente, pagan por los mismos). Con esto lo que se consigue es trasladar la mayor parte de los beneficios de Starbucks Manufacturing a Alki, y así no pagar impuestos por dicho “cánon” ni en Reino Unido ni en los Países Bajos.
- Asimismo, la base impositiva también se reduce debido a la elevada suma pagada a Starbucks Coffee Trading SARL por los granos de café verde, que se había triplicado desde el año 2011 al 2014.

Estos elevados costes conllevaron a que Starbucks Manufacturing no generase ingresos suficientes, derivados de la torrefacción de café, para el pago del canon a Alki, por lo que se utilizaban para ello los beneficios obtenidos por la venta de otros productos. Por lo tanto, este acuerdo le permitía desviar la mayor parte de los ingresos de todas sus líneas de negocio, ahorrándose entre 20 y 30 millones de euros en impuestos. Por lo que podemos concluir que, una vez más, nos encontramos ante un caso de ayuda de estado (Comisión Europea 2015).

### 3.2.3.4.Caso IKEA

Gráfico 7: Estructura de IKEA en Europa



Fuente: Comisión Europea

A principio de los años 80, IKEA estableció un modelo de negocio basado en el establecimiento de franquicias, que se estructuraba de la siguiente manera<sup>14</sup>:

- En primer lugar, la empresa matriz se denomina Inter IKEA.
- Inter IKEA posee una empresa subsidiaria, Inter IKEA Systems, en los Países Bajos.
- Las tiendas de todo el mundo, que recordemos que eran franquicias, debían pagarle una cuota 3% de sus beneficios a Inter IKEA Systems, por utilizar la marca y recibir formación sobre cómo operar.

Lo que investigó la Comisión en este caso fueron dos tax rulings concedidos por las autoridades de los Países Bajos a Inter IKEA Systems en los años 2006 y 2011, ya que sospechaban que fuesen en contra de las ya analizadas reglas de la UE en relación con las ayudas de estado ilegales.

Siguiendo la línea de investigación de la Comisión, comenzaremos analizando el acuerdo del año 2006, cuya vigencia se extendió hasta el año 2011. En este caso,

<sup>14</sup> Caso de Ayuda de Estado SA 46470.

fue esencial el papel de otra empresa del grupo de IKEA, I.I. Holding, con sede en Luxemburgo. Durante esos años, I.I. Holding poseía derechos de propiedad intelectual que, a su vez, se los cedía a Inter IKEA Systems a cambio del pago de una contraprestación. Estos derechos eran esenciales ya que, gracias a ellos se creaba y desarrollaba el concepto de franquicias de IKEA. Por lo tanto, al final, quien realmente debía poseer estos derechos era Inter IKEA Systems, ya que era la encargada de desarrollar todo el modelo de franquicias y de controlar las mismas, mientras que la otra compañía no tenía ninguna función. Además, la contraprestación pagada a I.I. Holding era sumamente elevada y, por lo tanto, la mayoría de los beneficios obtenidos eran trasladados a la compañía luxemburguesa, la cual estaba exenta del pago de impuestos en dicho país. Por ello, gracias a este acuerdo, el grupo “jugaba” con ventaja frente a sus competidores.

Dada la gravedad de la situación, en julio del año 2006 la Comisión Europea declaró que las ayudas otorgadas por Luxemburgo eran ilegales, y que debía acabarse con esta situación antes del 31 de diciembre de 2010. Pero lo interesante de este caso es que, I.I. Holding no tuvo que devolver la diferencia entre los impuestos que debía haber satisfecho y los que realmente pagó ya que, el acuerdo fue realizado en base a una Ley luxemburguesa de 1929, anterior al TFUE. Sin embargo, a partir del 1 de enero de 2011, I.I. Holding debía comenzar a pagar una mayor cantidad de impuestos en Luxemburgo.

Por lo tanto, para poder seguir obteniendo ventajas fiscales, en el año 2011 Inter IKEA cambió su estructura societaria, a la vez que llegó a un nuevo acuerdo con las autoridades neerlandesas.

Inter IKEA Systems compró los derechos de propiedad intelectual a I.I. Holding. Para ello, Inter IKEA (empresa matriz con sede en Liechtenstein) tuvo que financiarle dicha adquisición y, el acuerdo permitió que el interés pagado por dicho préstamo fuese muy elevado, lo que permitió, una vez más, desviar parte de sus beneficios a un país con baja tributación, en este caso, a Liechtenstein.

Por lo tanto, como podemos observar, ambos acuerdos constituyen ayudas de estado, principalmente porque no se respetan los precios de mercado (Comisión Europea, 2017).

## **4. Conclusiones y reflexiones personales**

### **4.1. Conclusiones**

Tal y como explicamos al inicio del trabajo, nuestro objetivo principal era que los lectores pudiesen conocer un poco más acerca de los paraísos fiscales pero, especialmente, de otros países que ofrecen baja tributación. Para lograrlo, como vamos a ver a continuación, hemos ido siguiendo cada uno de los objetivos secundarios propuestos.

- En primer lugar, se ha determinado el concepto de paraíso fiscal. En este sentido, debemos recordar que, dependiendo del contexto y de la persona o entidad que se esté hablando sobre los paraísos fiscales, puede que se refiera a los países que en general ofrecen baja o nula tributación, o a ciertos países que cumplen con unos requisitos determinados como, por ejemplo, los que señala la OCDE. Esta organización enunció cuatro requisitos (ausencia de impuestos, falta de intercambio efectivo de información, falta de transparencia e inexistencia de actividades reales) propios de los países que son considerados paraísos fiscales. Sin embargo, no debemos olvidar otras muchas características que comparten estos estados, como su atractiva legislación financiera o su alto desarrollo del sector bancario y de las telecomunicaciones, entre otras. Esto permite que ciertas personas físicas y jurídicas, como los bancos, las empresas multinacionales y los individuos con grandes patrimonios se beneficien en gran medida de su existencia. Asimismo, debemos tener en cuenta que este beneficio proviene de varias actuaciones que, en su mayoría, constituyen delitos o faltas en prácticamente todos los ordenamientos jurídicos, como puede ser la elusión y la evasión fiscal, o el blanqueo de capitales.

En relación a la actuación frente a los paraísos fiscales, además de la OCDE y la Unión Europea, sobre las que hemos hablado en numerosas ocasiones a lo largo del trabajo, hemos hecho referencia también a otras organizaciones que tratan de erradicar o, al menos, limitar la acción de estos países. Entre otras organizaciones existentes, nos hemos centrado en el G-20, el Grupo de Acción Financiera Internacional, el Foro Global sobre Transparencia e Intercambio de Información y el Consejo de Estabilidad

Financiera, las cuales buscaban principalmente una mayor estabilidad financiera a través de un aumento del intercambio de información y transparencia entre países.

- En segundo lugar, en cuanto a los países que ofrecen políticas fiscales de baja tributación, nos hemos centrado en estados miembros de la Unión Europea. Estos gozan de una posición privilegiada para las empresas ya que, al pertenecer al Mercado Único Europeo, un producto que se encuentre en un estado miembro puede trasladarse a cualquier otro estado miembro sin que haya que pagar aranceles o impuestos adicionales. Por lo tanto, gracias a ello las empresas introducen sus productos en Europa a través de los estados con una menor carga fiscal. Pero, además, estos estados suelen conceder otro tipo de ayudas a las grandes empresas. En este sentido, cabe recordar que la materia fiscal no es una materia cedida a la UE, y que los estados pueden llegar a acuerdos con las empresas. Sin embargo, estos acuerdos nunca pueden llegar a tener el carácter de ayuda de estado. Por ello, hemos analizado seis casos en los que se investigó si Irlanda, Luxemburgo y Países Bajos estaban concediendo este tipo de ayudas a ciertas multinacionales (Apple, Cadbury Swcheppes, Amazon, Fiat, Starbucks e IKEA). De estos seis casos únicamente en uno de ellos, en el caso de Cadbury Swcheppes, el tribunal dictó sentencia a favor de la compañía y de Irlanda, y defendió que no se trataba de una ayuda de estado. Sin embargo, en la mayoría de ellos sucede lo contrario, lo que nos lleva a pensar que es sencillo para las grandes multinacionales conseguir ayudas de estado por parte de ciertos países. Gracias a dichas ayudas y a que estas empresas se estructuran como holdings, pueden trasladar la mayor parte de sus beneficios a otras sociedades, en muchos casos ficticias, cuya sede se encuentra en paraísos fiscales donde no tributan. De esta manera, en el estado que concede la ayuda, se queda la parte restante de sus beneficios, por los que tributan, de todas formas, a un tipo impositivo reducido. Esto les lleva a estas empresas a reducir en gran cantidad su carga impositiva, como por ejemplo en el caso de Apple, en el que explicamos que, en el año 2011, el porcentaje de impuestos que había pagado Apple en relación con sus beneficios totales era del 0,05%.

## 4.2. Reflexiones personales

Una vez analizado todo lo descrito en el apartado anterior, nos han surgido tres reflexiones (la última a modo de propuesta de mejora) a las que nos gustaría hacer referencia:

- ¿Cuáles son las consecuencias de la existencia de paraísos fiscales y países que ofrecen tipos impositivos bajos en la economía mundial?

En relación a esta cuestión, debemos tener en cuenta que la existencia de ambos tipos de países perjudica no sólo al resto de estados, sino también a sus propias empresas locales.

En cuanto al modo en que se ven afectados el resto de países, debemos destacar que la existencia de estados con tipos impositivos tan bajos conlleva a que la mayoría de las empresas quieran establecerse en los mismos. Esto tendrá dos consecuencias directas. Por un lado, los países que ofrecen estas políticas fiscales ventajosas se enriquecerán en gran medida ya que, aunque el porcentaje del tipo impositivo sea reducido, al tributar un gran número de empresas en su jurisdicción, los ingresos obtenidos por el estado serán muy elevados. Por otro lado, estas medidas conllevan al empobrecimiento de los otros estados, ya que no sólo las grandes empresas multinacionales decidirán establecerse en dichos países, sino también algunas pequeñas y medianas empresas originarias de otros países, como España, en los que la tasa impositiva es alta (el tipo general en España es del 25%), decidirán trasladar su sede a otros países como Irlanda, en el que el tipo impositivo es del 12,5%.

En segundo lugar, tal y como explicamos al principio del apartado, las resoluciones fiscales aprobados por las autoridades de ciertos estados, en beneficio de las grandes empresas provoca injusticias respecto de las pequeñas empresas, ya que estas últimas, además de que tienen más dificultades para obtener elevados beneficios, deben pagar un mayor porcentaje de los mismos en concepto de impuestos. Por lo tanto, el hecho de que una gran multinacional pueda pagar un porcentaje menor de impuestos, le permite ahorrar grandes sumas de dinero que serán invertidas en I+D, lo que, a su vez, conllevará a un aumento de las ventas, por

ser sus productos los más novedosos del mercado y así se acentuará la diferencia respecto de las pequeñas y medianas empresas.

- ¿Realmente se está intentando solucionar este problema?

En referencia a esta cuestión debemos de distinguir entre los paraísos fiscales y los países de baja tributación. En relación a los primeros, parece que ha habido un cambio reciente. Gracias a la “mala fama” y “mal prestigio” que estaban teniendo a nivel internacional, los estados han tratado de modificar sus actuaciones con el fin de cumplir los requisitos establecidos por ciertas organizaciones, como la OCDE, para no ser considerados paraísos fiscales. Esto ha llevado a que actualmente en estas listas se incluyan muy pocos estados.

Sin embargo, consideramos que estos requisitos son muy poco exigentes y que, aunque sean cumplidos por los estados, esto no quiere decir que actúen de la manera debida y, por lo tanto, la mayoría de ellos continúan ofreciendo regímenes sumamente ventajosos con el fin de atraer inversiones extranjeras. Además, una vez estudiado el modo de operar de estos países, podemos observar que no ha sido suficiente con establecer tipos impositivos muy reducidos, sino que, además, han realizado acuerdos fiscales con las grandes multinacionales para que estas vean reducido aún más el tipo de gravamen que deben pagar.

Esto nos lleva a pensar que existe una competencia real entre los estados, los cuales luchan por ofrecer acuerdos lo más favorables posibles a estas grandes empresas para que se establezcan en sus jurisdicciones. Por lo tanto, consideramos que, en realidad, aunque desde un punto de vista teórico parece que los autoridades nacionales, en general, apoyan a las grandes organizaciones a combatir este problema, en la práctica siguen ejerciendo un modo de actuación egoísta, preocupándose exclusivamente por incrementar sus ingresos.

En relación a las organizaciones supranacionales, también nos hemos llegado a plantear si efectivamente están tan preocupadas por erradicar el problema o si, por el contrario, la realidad es similar a lo que ocurre con los países. Esta duda nos ha surgido al analizar el caso relacionado con la compañía Cadbury Swcheppes. En dicho caso existen dos posturas claramente contrapuestas:

- Por un lado, Reino Unido, con el fin de intentar acabar con las injusticias llevadas a cabo por ciertas compañías que desviaban parte de sus ingresos a otros estados en los que la tasa impositiva era inferior, establecía un régimen especial más severo para las mismas, obligándoles a tributar en su jurisdicción.
- Por otro lado, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, en lugar de apoyar dicho régimen, estableció que su aplicación debía quedar reducida a casos muy concretos.

Esto nos ha llevado a plantearnos de qué parte se sitúa la Unión Europea, ya que, mientras que un país toma medidas encaminadas a evitar el beneficio injusto de ciertas compañías, parece que es la propia UE la que se pone de parte de la compañía y favorece que se siga actuando de este modo.

- Medidas propuestas

Por todo lo explicado, nos gustaría poner fin a este trabajo proponiendo varias medidas que, en nuestra opinión, pueden ser la solución a este preocupante problema.

En primer lugar, en el ámbito de la UE, consideramos que la materia fiscal, que actualmente se encuentra en manos de los estados, debe ser una competencia cedida a la propia UE. En el momento que consigamos esto, todos los estados miembros pasarán a tener unos mismos tipos impositivos. Lo que conllevaría a la indiferencia por parte de las empresas extranjeras, en términos fiscales, sobre dónde establecerse. Es decir, a la hora de tomar dicha decisión se basarán en otros aspectos como la localización geográfica, la existencia de recursos naturales, la lengua del país,...

Por lo tanto, será en este momento en el que podamos considerar que se respeta el principio de plena competencia dentro de la UE. Además, también cabe hacer referencia al Mercado Único Europeo. Éste no será justo hasta que los tipos impositivos sean equivalentes en todos los estados miembros ya que, como hemos explicado, actualmente las compañías extranjeras se aprovechan de la situación existente e introducen sus productos en Europa a través de estados miembros con

políticas fiscales favorables y, una vez ahí, pueden distribuirlos al resto de estados sin tener que pagar aranceles.

En cuanto a los paraísos fiscales no pertenecientes a la UE, debemos destacar que es muy importante mejorar el intercambio de información y acabar con el secreto bancario. Para ello, la mejor vía es ejercer presión sobre los mismos, es decir, que no sólo los organismos internacionales, sino que también las principales potencias ejerzan presión sobre los mismos amenazándoles con excluirlos de las agrupaciones internacionales si no cumplen con los requisitos mínimos de cooperación para acabar con esta práctica.

Sin embargo, el elemento principal que necesitamos para erradicar completamente estas malas costumbres, es que las autoridades de los países tengan voluntad de hacerlo. Es decir, si ellos no tienen la iniciativa de cambiar sus propias leyes, es imposible que la situación cambie, ya que, como hemos observado, en estos casos el problema es que son las leyes de estos estados las que son injustas, por lo que se requiere una modificación de las mismas. Por todo ello, mientras las autoridades de los países no estén dispuestas a hacerlo, no cambiará la situación, ya que no existe ningún organismo supranacional actualmente con suficiente poder para ordenarlo.

En este mismo sentido, debemos referirnos a las grandes multinacionales. Tal y como hemos dicho en numerosas ocasiones, estas tienen un papel clave en el mundo actual, sirviendo de modelo a la sociedad. Por lo tanto, en este sentido nos gustaría hacer referencia a un aspecto, que últimamente está muy de moda entre estas empresas. Nos referimos a la ética empresarial. Actualmente, todas las grandes compañías elaboran un código ético basado en principios y valores que dan una muy buena imagen a la empresa. Sin embargo, tras ver que muchas de las empresas más influyentes del momento están inmersas en casos como los estudiados, nos preguntamos: ¿es verdad que realmente les preocupa la ética y sus actuaciones siguen determinados valores? ¿o simplemente es una “fachada” de meras palabras que no van más allá del papel? Esta cuestión nos parece muy interesante y nos podría llevar a escribir infinitas líneas sobre ello, por lo tanto, nos gustaría dejarla ahí para que los lectores puedan reflexionar sobre el tema y plantearse si, hoy en día, nuestros modelos a seguir no dejan de ser entidades con

dos caras. Por un lado, aquella que muestran al público y que nos hacen idealizarlos y, por otro lado, la dura realidad. En cuanto a esta segunda cara, solamente podemos agradecer que, gracias a las nuevas tecnologías y a la posibilidad que tenemos actualmente de acceder a la información, cada día podremos saber un poco más sobre ella. Eso sí, siempre y cuando las autoridades nacionales no protejan a estas empresas y se encarguen de que no llegue al público este tipo de información.

## 5. Bibliografía

Arángüez Sánchez, C. (2000). *El delito de blanqueo de capitales*. Madrid: Marcial Pons.

Borinsky, M.H. (2013). *Fraude fiscal. Un estudio histórico, comparado, de derecho penal, tributario, económico y sociológico*. Argentina: Ediciones Didot.

Calvo Bernardino, A. y Martín de Vidales Carrasco, I. (2014). El rescate bancario: importancia y efectos sobre algunos sistemas financieros afectados. *Revista de Economía Mundial*, 3, 125-150. Obtenido el 27/02/2019 de [http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/9237/El\\_%20rescate\\_bancario.pdf?sequence=2](http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/9237/El_%20rescate_bancario.pdf?sequence=2)

Cámara de Comercio de Luxemburgo (2018). Economía de Luxemburgo: abierta, dinámica y fiable. Obtenido el 02/03/2019 de [https://www.luxinnovation.lu/wp-content/uploads/sites/3/2017/10/web\\_es\\_brochure\\_eco\\_lux\\_0118\\_cdc.pdf](https://www.luxinnovation.lu/wp-content/uploads/sites/3/2017/10/web_es_brochure_eco_lux_0118_cdc.pdf)

CNMV. Financial Stability Board (Consejo de Estabilidad Financiera). Obtenido el 18/02/2019 de <https://www.cnmv.es/portal/aldia/ActInternacional/FSF.aspx>

Comisión Europea (2006). Decisión de la Comisión, de 19 de julio de 2006, relativa al régimen de ayudas C 3/2006 ejecutado por Luxemburgo a favor de las sociedades holding 1929 y Multimillonarias. Obtenido el 02/03/2019 de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006D0940&from=ES>

Comisión Europea (2015). La Comisión Europea ha decidido que Luxemburgo y los Países Bajos han concedido ventajas fiscales selectivas a Fiat Finance and Trade y a Starbucks, respectivamente, que son ilegales con arreglo a las normas de la UE sobre ayudas estatales. Obtenido el 20/02/2019 de [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-15-5880\\_es.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5880_es.htm)

Comisión Europea (2016). Ayuda estatal: Irlanda otorgó ventajas fiscales ilegales a la empresa Apple por valor de hasta 13.000 millones EUR. Obtenido el 19/02/2019 de [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-16-2923\\_es.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-2923_es.htm)

Comisión Europea (2017). Ayudas estatales: la Comisión considera que Luxemburgo concedió beneficios fiscales ilegales a Amazon por un valor

aproximado de 250 millones EUR. Obtenido el 20/02/2019 de [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-17-3701\\_es.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-3701_es.htm)

DBRS (2018). DBRS Confirms Grand Duchy of Luxembourg at AAA, Stable Trend. Obtenido el 17/03/2019 de <https://www.dbrs.com/research/332491/dbrs-confirms-grand-duchy-of-luxembourg-at-aaa-stable-trend>

De la Torre, I. (2012). *La Crisis Bancaria Irlandesa*. En Fernández Méndez de Andrés, F. (ed.), *La crisis en Europa: ¿un problema de deuda soberana o una crisis del euro?* (119-129). Madrid: Fundación de Estudios Financieros. Obtenido de [https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:NPP2eNUWf9YJ:https://www.fef.es/publicaciones/papeles-de-la-fundacion/item/download/181\\_f5e035594607c464ce167c9d286cab8e.html+&cd=2&hl=es&ct=clnk&gl=es](https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:NPP2eNUWf9YJ:https://www.fef.es/publicaciones/papeles-de-la-fundacion/item/download/181_f5e035594607c464ce167c9d286cab8e.html+&cd=2&hl=es&ct=clnk&gl=es)

Deloitte (2017). *Taxation and Investment in Ireland 2017*. Obtenido el 26/02/2019 de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-irelandguide-2017.pdf?nc=1>

Dirección General de Tributos (2014). Informe 2014-09934. Obtenido de [https://www.agenciatributaria.es/static\\_files/AEAT/Contenidos Comunes/La Agencia Tributaria/Segmentos Usuarios/Empresas y profesionales/Foro grandes empresas/Criterios generales/Lista paraisos fiscales DGT.pdf](https://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Contenidos Comunes/La Agencia Tributaria/Segmentos Usuarios/Empresas y profesionales/Foro grandes empresas/Criterios generales/Lista paraisos fiscales DGT.pdf)

Dirección General de Tributos (2015). Informe 15FI0423. Obtenido de [https://www.agenciatributaria.es/static\\_files/AEAT/Contenidos Comunes/La Agencia Tributaria/Segmentos Usuarios/Empresas y profesionales/Foro grandes empresas/Criterios generales/Informe DGT %20Sultanato de Oman.pdf](https://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Contenidos Comunes/La Agencia Tributaria/Segmentos Usuarios/Empresas y profesionales/Foro grandes empresas/Criterios generales/Informe DGT %20Sultanato de Oman.pdf)

Directiva 2011/96/UE del Consejo de 30 de noviembre de 2011 relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes. Obtenida el 04/03/2019 de <https://www.boe.es/doue/2011/345/L00008-00016.pdf>

Dorgan, S. (2006). *How Ireland Became the Celtic Tiger*. *The Heritage Foundation*. Obtenido el 25/02/2019 de <https://www.heritage.org/europe/report/how-ireland-became-the-celtic-tiger>

España Alba, V.M. (2017). *Secreto bancario y paraísos fiscales: la ingeniería fiscal al servicio del blanqueo de capitales*. Madrid: Sepín.

Europapress (2014). Irlanda modifica su sistema fiscal para reducir la evasión de impuestos de grandes empresas internacionales. Obtenido el 27/02/2019 de <https://www.europapress.es/economia/fiscal-00347/noticia-economia-irlanda-modifica-sistema-fiscal-reducir-evasion-impuestos-grandes-empresas-internacionales-20141014194557.html>

European Commission (Taxation and Customs Union) (2018). Common EU list of third country jurisdictions for tax purposes. Obtenida el 09/02/2019 de [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/tax-common-eu-list\\_en](https://ec.europa.eu/taxation_customs/tax-common-eu-list_en)

European Commission (Taxation and Customs Union) (2018). Evolutions of the EU list of tax havens. Obtenida el 12/02/2019 de [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/sites/taxation/files/eu\\_list\\_update\\_04\\_12\\_2018\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/eu_list_update_04_12_2018_en.pdf)

European Commission (2017). Commission opens in-depth investigation into the Netherlands' tax treatment of Inter IKEA. Obtenido el 20/02/2019 de [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-17-5343\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-5343_en.htm)

European Commission (2017). State aid: Commission refers Ireland to Court for failure to recover illegal tax benefits from Apple worth up to €13 billion. Obtenido el 19/02/2019 de [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-17-3702\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-3702_en.htm)

European Commission (2019). Ireland in the EU. Obtenido el 26/02/2019 de [https://ec.europa.eu/ireland/about-us/ireland-in-eu\\_en](https://ec.europa.eu/ireland/about-us/ireland-in-eu_en)

Expansión, datosmacro.com (2019) Deuda Pública de Holanda. Obtenido el 04/03/2019 de <https://datosmacro.expansion.com/deuda/holanda?anio=2016>

Expansión, datosmacro.com (2019). Desempleo de Luxemburgo. Obtenido el 03/03/2019 de <https://datosmacro.expansion.com/paro/luxemburgo>

GAFI. Who we are. Obtenido el 18/02/2019 de <http://www.fatf-gafi.org/about/>

Garzón Espinosa, A. (2011). Paraísos fiscales en la globalización financiera. *HAOL*, 26, 141-153. Obtenido el 10/02/2019 de

[https://www.academia.edu/28015683/Dialnet\\_Para%C3%ADsos\\_Fiscales\\_En\\_La\\_Globalizaci%C3%B3n\\_Financiera\\_3747105](https://www.academia.edu/28015683/Dialnet_Para%C3%ADsos_Fiscales_En_La_Globalizaci%C3%B3n_Financiera_3747105)

Halla-Villa Jiménez, N. (2018). Fiscalidad en los Países Bajos. *ICEX*. Obtenido el 04/03/2019 de <https://www.icex.es/icex/es/Navegacion-zona-contacto/revista-el-exportador/mundo/REP2018790864.html>

ICEX (2012). Sistema fiscal en Países Bajos. Obtenido el 04/03/2019 de [http://observatoriorli.com/docs/PAISES\\_BAJOS/FISCALIDAD\\_Paises\\_Bajos.pdf](http://observatoriorli.com/docs/PAISES_BAJOS/FISCALIDAD_Paises_Bajos.pdf)

ICEX (2018). La economía de Luxemburgo conserva su triple A. Obtenido el 02/03/2019 de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/noticias/NEW2018797987.html?idPais=LU>

Irish Revenue (2018) Notes for Guidance – Taxes Consolidation Act 1997 (Finance Act 2018 Edition). Obtenido de <https://www.revenue.ie/en/tax-professionals/legislation/notes-for-guidance/taxes-consolidation-act-tca.aspx>

KVK (2019). Cambios en la Ley. Obtenido el 04/03/2019 de <https://ondernemersplein.kvk.nl/wijziging-tarief-vennootschapsbelasting-omlaag/>

La Vanguardia (2018). Todo lo que necesitas saber sobre los paraísos fiscales. *Historia y vida*, 579. Obtenida el 10/02/2019 de [https://www.lavanguardia.com/historiayvida/historia-de-los-para%C3%ADsos-fiscales\\_12330\\_102.html](https://www.lavanguardia.com/historiayvida/historia-de-los-para%C3%ADsos-fiscales_12330_102.html)

Ley de 19 de diciembre de 2018, de los Países Bajos, que modifica algunas leyes en relación con una serie de medidas para el sector empresarial (Ley de Industria 2019). Obtenida de <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stb-2018-505.html>

Ley de Impuesto de Sociedades de 1969 (Países Bajos). Obtenido de <https://wetten.overheid.nl/BWBR0002672/2019-01-01>

Martín López, J. (2012). *Competencia fiscal perjudicial, paraísos fiscales e intercambio de información tributaria*. En Collado Yurrita, M.A. (ed.), Estudios sobre fraude fiscal e intercambio internacional de información tributaria (343-362). Barcelona: Atelier.

Martínez Selva, J.M. (2005). *Los Paraísos Fiscales: uso de las jurisdicciones de baja tributación*. Madrid: Dijusa.

Ministerio de Asuntos Exteriores. Política Exterior y Cooperación. G-20 y OCDE. Obtenido el 18/02/2019 de <http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/PoliticaExteriorCooperacion/G20YOCDE/Paginas/Inicio.aspx>

OCDE (1998). Harmful Tax Competition: An emerging global issue. Obtenida el 10/02/2019 de [http://www.uniset.ca/microstates/oecd\\_44430243.pdf](http://www.uniset.ca/microstates/oecd_44430243.pdf)

OCDE (2015). El Foro Global sobre Transparencia Fiscal impulsa la cooperación internacional contra la evasión de impuestos. Obtenido el 03/03/2019 de <http://www.oecd.org/newsroom/el-foro-global-sobre-transparencia-fiscal-impulsa-la-cooperacion-internacional-contr-la-evasion-de-impuestos.htm>

Ochoa León, M. (2014). Elusión o evasión fiscal. *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 3(5). Obtenido el 10/02/2019 de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5063717>

OECD (2019). Netherlands. *OECD Data*. Obtenido el 04/03/2019 de <https://data.oecd.org/netherlands.htm>

OECD. About the Global Forum. Obtenido el 18/02/2019 de <http://www.oecd.org/tax/transparency/about-the-global-forum/>

Palazuelos, E. (1988). *La globalización financiera. La internacionalización del capital financiero a finales del siglo XX*. Madrid: Editorial Síntesis.

PwC (2017). Doing Business in the Netherlands. Obtenido el 04/03/2019 de <https://www.pwc.nl/nl/assets/documents/pwc-doing-business-in-the-netherlands-2017.pdf>

Real Decreto 1080/1991, de 5 de julio. Obtenido de <https://www.boe.es/buscar/pdf/1991/BOE-A-1991-18119-consolidado.pdf>

Santacana, J. (1991). *El mundo de los paraísos fiscales. Presente y futuro de las áreas de baja tributación*. Barcelona-Frankfurt-Bruselas: Ediciones Eurosystem, S.A.

Santander Trade (2018). Economía en Luxemburgo. Obtenido el 02/03/2019 de [https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/luxemburgo/economia?&actualiser\\_id\\_banque=oui&id\\_banque=17&memoriser\\_choix=memoriser#](https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/luxemburgo/economia?&actualiser_id_banque=oui&id_banque=17&memoriser_choix=memoriser#)

Santander Trade (2018). Irlanda: Fiscalidad. Obtenido el 26/02/2019 de <https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/irlanda/fiscalidad>

Santander Trade (2018). Países Bajos: Política y Economía. Obtenido el 04/03/2019 de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/paises-bajos/politica-y-economia>

Sentencia del Tribunal del Justicia (Gran Sala) de 12 de septiembre de 2016, Asunto C-196/04 (Cadbury Schweppes y Cadbury Schweppes Overseas vs Commissioners of Inland Revenue) Obtenido el 19/02/2019 de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:62004CJ0196&from=EN>

The Netherlands Ministry of Foreign Affairs (2018). The Netherlands Compared. *Invest in Holland*. Obtenido el 04/03/2019 de [https://investinholland.com/nfia\\_media/2018/10/2182\\_CU\\_TheNetherlandsCompared\\_2018\\_clickable.pdf](https://investinholland.com/nfia_media/2018/10/2182_CU_TheNetherlandsCompared_2018_clickable.pdf)

Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (BOE 2010). Obtenido de <https://www.boe.es/doue/2010/083/Z00047-00199.pdf>

Unión Europea (2019). Luxemburgo. Obtenido el 02/03/2019 de [https://europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries/luxembourg\\_es](https://europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries/luxembourg_es)

Vega, J.M. (2011). La crisis bancaria irlandesa. *Boletín Económico de ICE*, 3007, 29-37. Obtenido el 27/07/2019 de <http://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/5041/5041>

Vera, J.M. (2004). *La isla del pirata: paraísos fiscales y pobreza*. Barcelona: Cristianisme i Justícia.

Vigueras, J.H. (2005). *Los paraísos fiscales. Cómo los centros offshore socavan las democracias*. Madrid: Marcial Pons.