



universidad  
de león  
Facultad de Ciencias  
Económicas y Empresariales

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
Universidad de León

Grado en Comercio Internacional  
Curso 2021/2022

MALAS PRÁCTICAS FISCALES EN LAS  
EMPRESAS MULTINACIONALES

TAX MALPRACTICE IN MULTINATIONAL  
COMPANIES

Realizado por el Alumno D<sup>a</sup>. María Blanco Yugueros

Tutelado por el Profesor D. Antonio Vaquera García

León, marzo de 2022

**MODALIDAD DE DEFENSA PÚBLICA:**

Tribunal

Póster



## ÍNDICE

RESUMEN.....	5
ABSTRACT.....	6
INTRODUCCIÓN.....	7
METODOLOGÍA.....	10
1. EL ESCENARIO FISCAL INTERNACIONAL.....	11
1.1. GLOBALIZACIÓN Y FISCALIDAD.....	11
1.2. PLANIFICACIÓN FISCAL INTERNACIONAL Y PLANIFICACIÓN FISCAL AGRESIVA.....	12
1.3. LOS CONCEPTOS DE ELUSIÓN FISCAL, ECONOMÍA DE OPCIÓN Y EVASIÓN FISCAL.....	15
2. INGENIERÍA FISCAL.....	17
2.1. OCULTACIÓN Y TRASLADO DE BENEFICIOS: LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA.....	17
2.2. SUBCAPITALIZACIÓN.....	19
2.3. STATELESS INCOME Y DOBLE NO IMPOSICIÓN.....	21
2.4. EROSIÓN DE LA BASE IMPONIBLE.....	22
2.5. ESTRUCTURA DE COMERCIO ELECTRÓNICO DE DOS NIVELES CON TRASLADO DE ACTIVOS INTANGIBLES EN VIRTUD DE UN ACUERDO DE CONTRIBUCIÓN DE COSTES.....	23
2.6. TREATY SHOPPING.....	25
3. SOCIEDADES INSTRUMENTALES.....	27
3.1. EL DOBLE IRLANDÉS CON SANDWICH HOLANDÉS.....	27
3.2. ENTIDADES DE TENENCIA DE VALORES EXTRANJEROS (ETVE).....	29

4. TAX RULING Y AYUDAS DE ESTADO .....	31
4.1. LOS LUXLEAKS .....	32
5. PARAÍDOS FISCALES Y CENTROS OFFSHORE.....	34
6. MALAS PRÁCTICAS FISCALES EN EMPRESAS MULTINACIONALES: SUPUESTOS ACTUALES .....	36
6.1. MODERNA .....	36
6.2. STARBUCKS .....	42
6.3. APPLE.....	44
CONCLUSIONES .....	46
REFERENCIAS .....	49

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2.1.- Concesión de préstamos y pago de intereses en un mismo grupo multinacional ....	20
Figura 2.2.- Estructura de comercio electrónico de dos niveles con traslado de activos intangibles en virtud de un acuerdo de contribución de costos .....	24
Figura 2.3.- Funcionamiento de una sociedad conductora en el treaty shopping .....	26
Figura 2.4.- Funcionamiento de una sociedad trampolín en el treaty shopping .....	27
Figura 6.1.- Primera página del contrato filtrado para la compra de vacunas contra el COVID-19 entre la Comisión Europea y Moderna.....	40

## **RESUMEN**

Con la redacción del Trabajo de Fin de Grado “Malas prácticas fiscales en las empresas multinacionales”, se pretende realizar un estudio sobre las principales conductas en el ámbito fiscal y tributario realizadas por empresas multinacionales que desde un punto de vista legal y ético pueden considerarse fraudulentas.

El trabajo comienza con una contextualización de lo que la fiscalidad representa en las empresas multinacionales y en el mundo de los negocios del siglo XXI. Se da una visión de la importancia que tiene la planificación fiscal y en la calificación que pueden tener las diferentes prácticas existentes.

Tras esta contextualización, se procederá a explicar con más detalle en qué consisten esta ingeniería fiscal, comentando como es su funcionamiento desde un punto de vista operativo.

Por otra parte, se concretará el significado de lo que son un paraíso fiscal y un centro offshore, y como estos desempeñan un papel fundamental en las prácticas fiscales de muchas multinacionales. Además, se darán una serie de características y pautas con el objetivo de facilitar su identificación.

Finalmente, se expondrán casos prácticos reales de grandes multinacionales que se han servido de las malas prácticas fiscales para maximizar sus beneficios.

**Palabras clave:** Multinacionales, malas prácticas, ingeniería fiscal, paraíso fiscal

## **ABSTRACT**

With this Final Degree Project named "Tax malpractices in multinational companies", the aim is to conduct a study on the main tax and fiscal conducts performed by multinational companies that, from a legal and ethical point of view, can be considered fraudulent.

The work begins with a contextualization of what taxation represents in multinational companies and in the business world of the 21st century. An overview is given of the importance of tax planning and how different practices can be qualified.

After this contextualization, we will proceed to explain in more detail what this tax engineering consists of, commenting on how it works from an operational point of view.

On the other hand, the meaning of what a tax haven and an offshore center are, and how they play a fundamental role in the tax practices of many multinationals, will be explained. In addition, a series of characteristics and guidelines will be provided in order to facilitate their identification.

Finally, real case studies of large multinationals that have used tax malpractices to maximize their profits will be presented.

**Keywords:** Multinationals, malpractice, tax engineering, tax haven

## **INTRODUCCIÓN**

La empresa multinacional es aquella sociedad cuyo ámbito de actuación son los mercados internacionales. Opera a nivel global superando las barreras y entendiendo el escenario mundial como el ámbito de actuación para el desarrollo de sus acciones empresariales (de León Lázaro, 2012).

Las multinacionales tienen la oportunidad de estructurar estratégicamente sus actividades económicas a través de las fronteras internacionales y de las diferentes jurisdicciones. Esta estructuración permite a la empresa organizarse de tal modo que sus obligaciones fiscales queden reducidas. Además, cuenta con la ayuda de los gobiernos de determinados territorios, los cuales, a través de la implementación de políticas fiscales atractivas tratan de atraer capital. La política fiscal que se decida implementar es un arduo asunto, pues será determinante para propiciar o no que se produzcan actividades indeseables tal y como la evasión fiscal y la erosión de las bases imponibles (Dyreg y Hanlon, 2011).

Debido a que las normas fiscales son diferentes en cada uno de los países, los sistemas tributarios también lo son, por consiguiente. Cada uno de ellos se estructura y se rige en base a unas normas, aunque es cierto que se encuentran muchas similitudes entre ellos. Parece que los principios básicos sobre los que se sustenta la competencia tributaria internacional no han seguido el ritmo de evolución del entorno empresarial durante el siglo XXI. Estas diferencias son las que hacen que el panorama fiscal internacional se califique de inconexo y descoordinado. Dos características cuya combinación brinda a las multinacionales oportunidades para que creen estructuras complejas y transacciones inteligentes a través de los sistemas tributarios más convenientes para sacar el máximo provecho a cada transacción (Dyreg y Hanlon, 2011; Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2013).

La poca homogeneidad que presentan las normas internacionales tributarias y los propios sistemas tributarios hace del mundo fiscal un opuesto al mundo empresarial en este aspecto. El mundo de los negocios, liderado por las grandes multinacionales, está cada vez más globalizado y pretende seguir una corriente cuyo fin es estandarizar.

Además, cabe hacer mención a la propiedad intelectual como un activo cuya importancia está creciendo en los procesos de creación de valor. En gran medida, debido a la revolución tecnológica en la que actualmente nos vemos inmersos. Otros de los grandes retos al que tiene que hacer frente la fiscalidad en su lucha contra el fraude.

La poca armonización tributaria a nivel internacional junto con la desactualización que sufre esta materia hace de la competencia fiscal un verdadero terreno de juegos. En el que los ganadores, serán aquellos que sepan aprovechar las asimetrías entre los ordenamientos jurídicos aplicables a cada situación. Sin embargo, como en todo juego, también aparecen los tramposos. Aquellos actores que buscan infringir la normativa a través de engaños y otras prácticas desleales con el fin de alcanzar su propio beneficio. Las malas noticias son, que la línea que separa a la empresa ingeniosa que se rige por una planificación legítima de la empresa fraudulenta suele ser fina y en muchas ocasiones confusa.

Los gobiernos nacionales y los entes internacionales, en su intento de crear relaciones fiscales armonizadas y luchar contra las malas prácticas fiscales, han comenzado una serie de medidas legislativas para alcanzar estos objetivos. Entre estas medidas se pueden encontrar Directivas europeas, convenios internacionales y legislación nacional, de los que se hablará a lo largo de este trabajo. Sin embargo, parece que el ingenio de las multinacionales está superando todas las expectativas, pues son capaces de utilizar estos instrumentos como medida de evasión fiscal, pues, como se verá más adelante, hay tratados de doble imposición internacional que desembocan en situaciones de doble no imposición internacional, o vacíos legales que son fuente de elusión de impuestos tras la reducción de las bases imponibles.

Toda esta problemática descrita conforma la base para definir los objetivos perseguidos en la elaboración de este trabajo. Así, los objetivos a alcanzar en este trabajo se pueden diferenciar entre objetivos principales y secundarios. Siendo los objetivos principales los siguientes:

- Comprender la fiscalidad internacional desde una perspectiva general, sin entrar en términos jurídicos o terminología legal profesional. Analizando las principales preocupaciones de las autoridades fiscales y de los contribuyentes y como abordan la problemática detectada. Todo ello manejando legislación tributaria para analizar hasta qué punto las malas prácticas fiscales son objeto de incumplimiento legislativo o solamente constituyen conductas reprochables desde un punto de vista ético-social.

- Estudiar las principales malas prácticas fiscales que llegan a cabo las empresas multinacionales, así como sus estrategias de ingeniería fiscal y la creación y uso de sociedades instrumentales en la tarea de maximizar sus beneficios.

Objetivos secundarios:

- Entender que son los paraísos fiscales y cuál es el atractivo que suponen para la inversión de capital y establecimiento empresarial.
- Investigar a cerca de como las autoridades fiscales a veces son la que facilitan las malas prácticas fiscales a las multinacionales a través de acuerdos *ad hoc*.

## **METODOLOGÍA**

El presente trabajo se ha realizado siguiendo el método de revisión bibliográfica, el cual se basa en la investigación documental de información ya existente y publicada.

Con el fin de alcanzar los objetivos establecidos, se han consultado y estudiado una serie de documentos académicos. Estos han sido recolectados en repositorios de documentos académicos, entre los que destacan bases de datos de universidades españolas y extranjeras, revistas jurídicas, legislación española y comunitaria e informes de organismos internacionales. También ha resultado de suma utilidad emplear buscadores en línea como Google Académico y portales bibliográficos como Dialnet.

Se destacan especialmente las aportaciones de expertos en el campo del derecho tributario internacional. Así como las contribuciones de distintos especialistas del comercio internacional y la economía. Ambas áreas han aportado los conocimientos necesarios para hacer posible la comprensión de unas prácticas empresariales en ocasiones sumamente complejas. Gracias a esta combinación, se consigue entender las malas prácticas fiscales de las empresas multinacionales desde un punto de vista más completo, y llegar a unas conclusiones fácilmente comprensibles.

Finalmente, cabe mencionar que muchos de los documentos consultados ha sido bibliografía procedente de universidades y revistas americanas, por lo que su lectura y estudio fue en inglés, y, tras una traducción previa, las conclusiones y aportaciones obtenidas fueron plasmadas en este trabajo.

## 1. EL ESCENARIO FISCAL INTERNACIONAL

### 1.1. GLOBALIZACIÓN Y FISCALIDAD

En la actualidad, pensar que la empresa es solo una combinación eficiente de los factores productivos, con la finalidad de ofrecer bienes y servicios, es una concepción obsoleta si lo que se pretende contextualizar son las empresas del siglo XXI, y, especialmente, las empresas multinacionales. Estas ya no son concebidas como un mero actor económico, sino que su responsabilidad va mucho más allá. La empresa debe de seguir una conducta ejemplar de acuerdo con una ética modélica, aportando valores y atractivos intangibles muy poderosos en la sociedad como son la confianza y la reputación. En un mundo empresarial cada vez más globalizado y amenazado por agentes externos tal y como el cambio climático, las amenazas de conflictos armados y las crisis económico-financieras, que la empresa siga un comportamiento marcado por la responsabilidad social corporativa resultará un factor clave que determinará su éxito en los negocios (Galán y Sáez de Miera, 2012).

La rentabilidad empresarial debe de estar necesariamente ligada a la mejora real de las condiciones de vida de los entornos en los que esta opera y a la transparencia. Esta debería de manifestarse por *motu proprio* y siempre siguiendo la normativa y legislación nacional y supranacional. Dentro de la dimensión fiscal y contable de la multinacional, sería importante que esta hiciera pública sus cuentas anuales, zonas de operaciones y flujos económicos reales para que las autoridades competentes contaran con toda la información necesaria para determinar de la forma más objetiva y justa posible donde deberían de tributar los rendimientos de estas empresas. Es decir, las empresas deberían de seguir “buenas prácticas fiscales” (Gascón y Morales, 2018).

Hay múltiples estudios que tratan de identificar características comunes en las multinacionales cuyas prácticas fiscales se consideran indeseables, sin embargo, los investigadores no logran identificar la naturaleza exacta de las acciones cuya realización desembocaron en el pago de una menor cantidad de impuestos. Este resultado proviene fundamentalmente de que las multinacionales saben aprovechar los incentivos fiscales otorgados por las autoridades competentes en cada jurisdicción (Dyrenge y Hanlon, 2011).

## **1.2. PLANIFICACIÓN FISCAL INTERNACIONAL Y PLANIFICACIÓN FISCAL AGRESIVA**

La planificación fiscal internacional es una importante área de gestión empresarial a la que tienen que hacer frente las multinacionales. Su desarrollo ha cobrado suma importancia en los procesos de globalización en los que se han visto inmersas las empresas, y se ha visto profundamente afectada por los intentos del legislador en atraer a la inversión extranjera directa. En palabras de Rivas, el concepto de planificación tributaria internacional se puede definir como:

Un proceso, constituido por una serie de actos o actuaciones lícitas del contribuyente, cuya finalidad es invertir eficientemente los recursos destinados por éste al negocio de que se trata y con la menor carga impositiva que sea legalmente admisible, dentro de las opciones que el ordenamiento jurídico contempla (Rivas, 2000, como se citó en Rivera, 2012, p. 2).

Toda planificación fiscal requiere de un estudio previo. Es por ello por lo que, los asesores fiscales, ante los deseos del cliente de querer destinar sus recursos empresariales de la forma más ventajosa posible, comenzarán un largo y minucioso viaje de análisis de documentación en materia tributaria para así ofrecer la solución más eficiente posible dentro de lo contemplado en los ordenamientos jurídicos vigentes. A nivel internacional, esta planificación cobra una dimensión mucho mayor, pues los elementos a tener en cuenta sobrepasan las barreras nacionales y se abre un abanico de posibilidades mucho más amplio que alimentan el ingenio y creatividad del planificador (Martín-Mendiluce de Miguel, 2019).

La planificación fiscal, al pasar por este estudio previo, debe de estar sustentada en tres pilares principales:

- Apoyar la estrategia empresarial: La planificación debe de estar integrada en el resto de las áreas de la estrategia empresarial. Las multinacionales suelen contar con una estructura empresarial bastante bien definida y compartida por la gran mayoría de ellas. Sin embargo, estos compartimentos no son estancos y deben de dejarse guiar por el asesoramiento fiscal para poder realizar una buena planificación (García-Moncó Martínez y Fuster Gómez, 2016).

- **Reducir los costes financieros de la operación:** La rentabilidad empresarial sigue una simple relación entre ingresos y gastos, una forma de maximizarla es reducir los costes operacionales a los que se enfrentan las multinacionales a nivel financiero y saber aprovechar las deducciones para rebajar las bases imponibles. A modo de ejemplo, cabe mencionar la generosa deducibilidad que permitía el antiguo texto refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades en España, el cual facilitó en gran medida la expansión e internacionalización de las empresas españolas. En la actualidad, con la nueva Ley del Impuesto de Sociedades en consonancia con la normativa Comunitaria, estas deducciones se han visto mermadas, lo que, a su vez, ha producido que la planificación fiscal se haya vuelto más habilidosa (García-Moncó Martínez y Fuster Gómez, 2016).
- **Maximizar los beneficios fiscales dentro de la legalidad:** La planificación fiscal en su afán por buscar la menor carga impositiva posible debe de estar en consonancia con la normativa vigente, respetándola tanto a nivel nacional como internacional. No se debe de caer en el error de pensar que la planificación fiscal se basa en la elusión o evasión fiscal, conceptos que se tratarán más adelante en este trabajo. Ya que, la planificación fiscal, no persigue ocultar sus beneficios con el propósito de incurrir en fraude fiscal, sino, como se ha explicado, todo lo contrario. Persigue alcanzar los niveles de eficiencia y rentabilidad más altos, pero siempre en consonancia con la normativa (García-Moncó Martínez y Fuster Gómez, 2016; Rivera, 2012).

Cabe destacar que, a pesar de que estas prácticas son legales, existen desigualdades a la hora de poder ponerlas en práctica por parte de los contribuyentes, fuente de descontento y crítica desde un punto de vista ético y social. Por un lado, las pequeñas y medianas empresas, aunque estén internacionalizadas, no alcanzan el estatus de multinacional y, por lo tanto, el nivel de recursos y asesoramiento en materia fiscal son muy limitados, por lo que no son capaces de alcanzar las ventajas que una planificación fiscal internacional bien diseñada podría reportarlas. Por otra parte, se pueden encontrar a grandes empresas como son las multinacionales, objeto de análisis en este trabajo. Su presencia a nivel internacional, su concepción del mercado global como su terreno de juego y la cantidad ingente de recursos materiales e intangibles con los que cuentan, hacen de ellas los sujetos perfectos para someterse a una planificación fiscal internacional, que, combinada con sus

grandes rentabilidades, harán de ellas los gigantes económicos y sistémicos que son en el siglo XXI. Las multinacionales cuentan con ventajas adicionales a la hora de elaborar su planificación fiscal internacional, como son los reducidos tipos efectivos a los que tributan sus beneficios, sus operaciones en paraísos fiscales y la posibilidad de acogerse a los distintos ordenamientos tributarios repartidos por todo el mundo (García-Moncó Martínez y Fuster Gómez, 2016; Martín-Mendiluce de Miguel, 2019).

Destacan las aportaciones que las multinacionales estadounidenses han hecho a este campo, ya que, al ser las que primero y en mayor medida se han internacionalizado, se consideran pioneras. Han pasado de mercados locales y estructuras nacionales a consolidarse como grandes grupos transnacionales, adaptando su organización y diferentes áreas organizacionales. Estas empresas son objeto de estudio muy interesante a nivel fiscal y en el objetivo de este trabajo, pues entre sus diferentes formas de actuar, se pueden encontrar conductas de lo más diferentes y sobre todo audaces e ingeniosas. Estas, son tan atractivas que cada vez intentan ser más imitadas por las empresas europeas, en gran medida también fruto de la integración y cohesión entre los diferentes países de la Unión Europea (Rivera, 2012). Aunque, como se verá posteriormente, donde las multinacionales realizan gran parte de las prácticas fiscales analizadas es en territorio europeo.

Por otra parte, es importante mencionar que los Estados y entes internacionales, a raíz de la última crisis financiera internacional del año 2008, se han vuelto más sensibles respecto a sus fuentes de financiación. Es por ello por lo que, la planificación fiscal internacional como fuente de pérdidas en la financiación de los Estados, cuestiona el principio de justicia material tributaria (García-Moncó Martínez y Fuster Gómez, 2016).

Por su parte, la planificación fiscal agresiva es matizada por el profesor Villanueva Gutiérrez en las siguientes líneas:

La planificación fiscal agresiva no se identifica con la elusión, las estructuras de planificación calificadas como agresivas son posibles debido a la falta de armonización de las normas tributarias en el mundo, lo que permite a las multinacionales organizar el pago de sus impuestos usando los vacíos o falta de coherencia entre las normas de distintos estados (Villanueva Gutiérrez, 2017, p. 1).

Por lo tanto, la diferencia fundamental entre planificación fiscal internacional y la planificación fiscal agresiva, podría llegar a pensarse que reside en el grado de legalidad que envuelve a cada una. Pues, la primera sigue principios basados en el respeto hacia la normativa tributaria, y, la segunda, está fundamentada en buscar vacíos legales contrarios al espíritu de la ley. La planificación fiscal agresiva, en esencia, lo que tratará de hacer es buscar asimetrías entre diferentes ordenamientos tributarios y lagunas legales para reducir la carga fiscal que correspondería soportar (Martín-Mendiluce de Miguel, 2019).

Por otra parte, también se encuentra alguna similitud entre planificación la fiscal internacional y la planificación fiscal agresiva, las cuales ya fueron referenciadas anteriormente en este apartado, y no es otra que la desigualdad que existe entre los contribuyentes a la hora de la posibilidad de poner en práctica estas estrategias. De nuevo, en palabras del profesor Walker Villanueva y a modo de ejemplo: *“los ciudadanos de a pie soportamos cargas tributarias [...] en los países de la OCDE entre 30% a 45%, mientras que la multinacionales a través de estas prácticas han logrado tasas efectivas de escándalo 3.24%”* (Villanueva Gutiérrez, 2017, p. 2).

De nuevo, se pone de manifiesto la desigualdad existente entre los distintos contribuyentes a la hora de poder desarrollar e implementar sus diferentes planificaciones fiscales. En base a las palabras del profesor Walker Villanueva expuestas en el párrafo anterior, se puede deducir que la fuente de estas desigualdades no son solo las estrategias fiscales que tienen a disposición los contribuyentes, sino que también resulta definitiva la legislación aplicada por las diferentes autoridades fiscales, una vez más, fuente de crítica desde un punto de vista ético.

### **1.3. LOS CONCEPTOS DE ELUSIÓN FISCAL, ECONOMÍA DE OPCIÓN Y EVASIÓN FISCAL**

Resulta ciertamente frecuente la confusión entre los términos elusión fiscal y evasión fiscal. Ambos son figuras que se encuentran dentro del Derecho Tributario, que *“es aquel sector del Ordenamiento jurídico que regula la actividad financiera del Estado y demás entes públicos.”* (Collado Yurrita, 2002, p. 1).

La elusión fiscal consiste en usar mecanismos legales para evitar o reducir el pago de los impuestos correspondientes. En la elusión no se realiza el hecho imponible que genera la obligación de contribuir, o, en ocasiones, tan solo es realizado parcialmente. De lo que se trata es de adoptar el régimen fiscal más conveniente, buscando aquel que ofrezca mayor atractivo y reporte mayor rentabilidad a la empresa (Ochoa León, 2014).

Cabe diferenciar entre elusión fiscal interna, que consiste en acogerse a la aplicación de la normal más conveniente dentro del mismo ordenamiento jurídico, y elusión fiscal internacional, en la que, el contribuyente provoca y persigue acogerse a un determinado ordenamiento jurídico el cual contiene la normal de aplicación más ventajosa. Normalmente, este ordenamiento jurídico más ventajoso emanará de una jurisdicción denominada paraíso fiscal, del cual se hablará posteriormente y con mayor detalle en este trabajo (Ochoa León, 2014). Este último tipo de elusión será el puesto el empleado en las prácticas fiscales descritas en este trabajo.

Además, es importante mencionar que, no es del todo inusual que algunos autores utilicen la expresión “elusión fiscal” para referirse a las economías de opción, también conocidas como *tax saving* (Ochoa León, 2014). Según el Diccionario Panhispánico del Español Jurídico (2020) la economía de opción se define como la “*posibilidad que concede al contribuyente la normativa tributaria de realizar un negocio jurídico por una o más vías alternativas, lícitas, válidas y reales, siendo una de ellas más «económica» en términos fiscales.*” Esta definición es completada por Picón Gonzales (2016), quien explica que, para que exista una economía de opción, las relaciones empresariales deben de organizarse de un modo que les permita reducir la cuantía del impuesto a pagar o incluso que esta quede en cero, sin entrar en conflicto con la ley.

Y, por otro lado, se encuentra la evasión fiscal, en la cual, sí que se efectúa el hecho imponible, por lo tanto, nace la obligación tributaria, la cuál es ocultada con el fin de evitar el pago de impuestos. Solo se puede hablar de evasión fiscal cuando, primero, se esté dentro de la obligación tributaria, o lo que es lo mismo, cuando el hecho imponible haya sido realizado, y, segundo, se esquivo la aplicación de la norma tributaria para obtener una ventaja patrimonial por parte del contribuyente. Además, la evasión tributaria debe de estar referida a una jurisdicción concreta, cuyas leyes tributarias son transgredidas, por lo tanto, nace una conducta antijurídica (Ochoa León, 2014). En el ámbito internacional, la tarea de referenciar la obligación tributaria a una jurisdicción

concreta resulta más compleja y dificultosa, pues son muchos los mecanismos empleados por las multinacionales para enmascarar las malas prácticas y derivar sus deberes fiscales a los regímenes más ventajosos.

Para completar el concepto de evasión fiscal, cabe mencionar que en esta práctica también se pueden emplear técnicas engañosas para reducir los gravámenes a través de conductas ilegales. Es decir, por una parte no se está cumpliendo con la obligación tributaria, y, por otra parte, se están obteniendo beneficios como resultado de haber puesto en práctica conductas fraudulentas (Camargo Hernández, 2012).

## **2. INGENIERÍA FISCAL**

La ingeniería fiscal constituye una importante línea de actuación en la competencia entre las empresas multinacionales a nivel internacional. Son múltiples los mecanismos que se han puesto en práctica buscando mejorar la rentabilidad empresarial. En los siguientes subapartados serán objeto de explicación las más importantes debido a su uso extendido.

### **2.1. OCULTACIÓN Y TRASLADO DE BENEFICIOS: LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA**

En primer lugar y como introducción a este subapartado, resulta importante exponer que es el Impuesto sobre Sociedades. Para ello, se tomará como referencia el artículo 1 de Ley 27/2014, de 27 de noviembre, que explica que dicho impuesto será el importe de la renta obtenida por el contribuyente durante el período impositivo.

Para hallar dicho importe, se partirá del resultado contable, el cual se consulta en un documento denominado cuenta de pérdidas y ganancias. Este separa los ingresos y los gastos imputados a este mismo resultado. Además, según el Real Decreto 1514/2007 por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad, estos ingresos y gastos deben de imponerse al período impositivo en el que se produzca su devengo.

Pues bien, la estrategia más sencilla a seguir si el objetivo que se quiere perseguir es el de pagar menos impuestos, es disminuir los ingresos o aumentar los gastos. Para disminuir los ingresos existen dos estrategias principales. La primera de ellas consiste en diferir los

ingresos de un ejercicio a otro u otros, de este modo el beneficio procedente de esos ingresos es pospuesto. La segunda estrategia consiste en aplazar los ingresos, pero reclamar el gasto en el ejercicio correspondiente (Swain, 2020).

Otros autores como Dyreng y Hanlon (2011) hablan de como las multinacionales reconocen los beneficios en jurisdicciones con bajas tasas impositivas. La estrategia es simple, se trata de realizar transacciones entre empresas vinculadas que suelen implicar el pago por bienes y/o servicios. Estos pagos se conocen como precios de transferencia, y están sujetos a la manipulación estratégica por parte de la multinacional, pues ambos lados de la transacción están controlados por el mismo tomador de decisiones. Las normas internacionales actuales exigen que los precios de transferencia se realicen a precio de mercado, es decir, al precio en el que la transacción se habría efectuado si las dos partes no estuviesen vinculadas. Sin embargo, en la práctica, es sumamente complicado estudiar si las transacciones se realizan a este precio estipulado, pues es una cuestión difícilmente observable.

En el ordenamiento jurídico español, esta libertad respecto a los precios de transferencia se ve también limitada por la Ley 27/2014 del Impuesto de Sociedades, pues el artículo 18 en su primer apartado, en consonancia con las normas internacionales, aboga por la transparencia en el valor al que deberían de realizarse los precios de transferencia, y, expone que las operaciones que se realicen entre sociedad vinculadas tienen que ser realizadas de acuerdo con su valor de mercado. Es decir, como se explicó en el párrafo anterior, el precio debería de ser similar al que se habría acordado si estas dos sociedades no hubiesen estado vinculadas y se tratase de actores independientes.

Por otra parte, las normas fiscales internacionales, ampliamente compartidas y seguidas a nivel global, contemplan la libertad respecto a los precios de transferencia, en el sentido de que, la multinacional posee autonomía para considerar el capital de sus filiales como un activo independiente. Por lo tanto, se está dando independencia a la matriz para que atribuya los ingresos de la filial como considere oportuno dentro del grupo empresarial (Kleinbard, 2011).

Por lo tanto, surge la difícil tarea de discernir donde se encuentra la frontera entre la libertad de atribución de los ingresos dentro de un grupo empresarial tal y como su dirección considere oportuno, y la obligación de que los precios de transferencia se realicen de acuerdo con su valor de mercado.

## 2.2. SUBCAPITALIZACIÓN

La subcapitalización es una operación financiera que consiste en destinar recursos a las subsidiarias de un grupo empresarial muy por encima de los necesarios vía préstamos. Las ventajas fiscales que se pueden conseguir a través de la subcapitalización son numerosas y muy variadas. Principalmente se juega con la ubicación en la que esté ubicada la subsidiaria o la matriz, y con el papel que juega cada miembro del grupo. Hay ocasiones en las que se aprovecha que la matriz esté situada en un paraíso fiscal, de modo que la carga fiscal a la que es sometida es muy baja. En otras ocasiones, la matriz solo actúa como sociedad intermedia, y toma dinero prestado de una subsidiaria ubicada en un paraíso fiscal (Villegas Morillo, 2006). Es importante subrayar la importancia que tienen los paraísos fiscales en este tipo de operaciones.

Si se piensa en términos de rentabilidad, parece lógico pensar que las empresas opten por la subcapitalización antes que por la capitalización a la hora de financiar a sus subsidiarias. Pues, en la capitalización a través del pago de dividendos, no está permitido disminuir la base imponible mediante deducciones. Sin embargo, los intereses generados por los préstamos procedentes de la subcapitalización sí que son deducibles, y por lo tanto, sí que reduce la base imponible del Impuesto de Sociedades (Chirinos Sota, 2008).

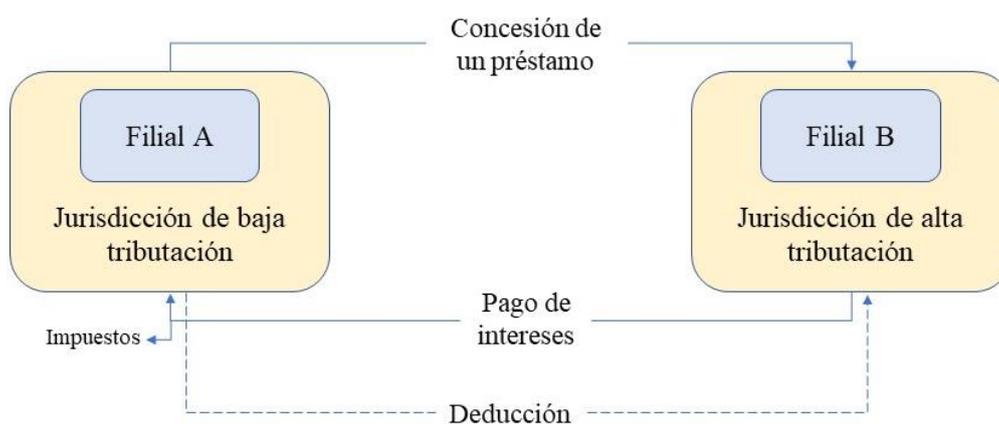
Esta forma de financiación perjudica a las finanzas de los Estados por duplicado. Pues, en primer lugar, con la subcapitalización, se está dejando de acudir al endeudamiento ajeno como fuente de financiación, que normalmente se trata de los bancos. Esto produce un menor desembolso en concepto de intereses que cobrarían los bancos nacionales. Y, en segundo lugar, los intereses cobrados vía subcapitalización no están sujetos a tributación, o si lo están, es a tasas muy bajas, pues como se explicó anteriormente la presencia en paraísos fiscales hace posible dicha situación (Villegas Morillo, 2006).

A raíz de la preocupación de los Estados por evitar en la medida de lo posible la subcapitalización surgen iniciativas legislativas como la de Canadá, que en 1972 estableció una limitación para poder deducir intereses derivados de préstamos entre empresas vinculadas. Actualmente se podría decir que la iniciativa tuvo éxito, pues está presente en más de 50 países (Castro Oviedo *et al.*, 2017). La Unión Europea tampoco se ha quedado atrás a la hora de aplicar estas medidas, un ejemplo de ello es la Directiva 2003/49/CE que en su artículo 4, explica como son excluidos los pagos en concepto de

intereses cuando la operación se realice entre sujetos movidos por una relación especial (Consejo de la Unión Europea, 2003). En cuanto al ordenamiento jurídico Español, es la Ley 27/2014, del Impuesto sobre Sociedades en su artículo 16 la que establece unos límites para la deducción de gastos financieros (Martínez Martínez, 2019).

En Estados Unidos, muchas multinacionales han sido acusadas de establecer acuerdos de préstamos entre empresas para trasladar sus beneficios procedentes de jurisdicciones en las que deberían de pagar altos tributos a jurisdicciones de baja tributación. El mecanismo es sencillo pero muy eficaz. Todo comienza con una filial A establecida en una jurisdicción de baja tributación, la cual presta dinero a otra filial B, esta última establecida en una jurisdicción de altos impuestos. Normalmente, la concesión de un préstamo implica el pago de unos intereses, esta operación no es una excepción. Por consiguiente, la filial B situada en la jurisdicción de altos impuestos pagará intereses a la filial A situada en la jurisdicción de bajos impuestos, los cuales, serán deducibles, pues la filial B elegida para realizar la operación estará ya establecida en una jurisdicción que contemple en su normativa esta deducción. A su vez, este pago de impuestos genera para la filial A situada en la jurisdicción de baja tributación un pago de impuestos por el ingreso de estos intereses, pero, al estar establecida en un territorio con las características anteriormente descritas, la cantidad de impuestos a pagar es muy reducida. El entramado de esta operación se puede observar gráficamente en la Figura 2.1. (Dyrenge y Hanlon, 2011).

**Figura 2.1.- Concesión de préstamos y pago de intereses en un mismo grupo multinacional**



**Fuente: Elaboración propia a partir de (Dyrenge y Hanlon, 2011)**

### 2.3. STATELESS INCOME Y DOBLE NO IMPOSICIÓN

Kleinbard (2007) en un artículo llamado *Throw Territorial Taxation From the Train* habla del término *stateless income*. Lo define como ingresos que, o no se gravan en ninguna parte del mundo o, si lo hacen, es a tasas extremadamente bajas, y en una jurisdicción donde esos ingresos no fueron obtenidos. Estos *stateless income*, además de ser un abuso de los precios de transferencia, son el resultado de una meticulosa planificación tributaria dentro de un grupo multinacional para tomar decisiones sobre dónde colocar el capital financiero, con el objetivo de generar gastos de intereses deducibles en una jurisdicción con impuestos altos y compensar así los ingresos en una jurisdicción con impuestos muy bajos.

El problema de los *stateless income* es una preocupación generalizada entre los gobiernos y entes internacionales. En la Unión Europea no es diferente, pues el propio Tribunal de Justicia de la Unión Europea a través de su jurisprudencia sugiere que gravar los ingresos de una filial en otro estado miembro, o proteger su base imponible del traslado de beneficios fuera de la Unión Europea, se está convirtiendo en un problema difícil de combatir para los Estados Miembros (Kleinbard, 2011).

Los *stateless income*, muchas veces son fruto de la doble no imposición. Este concepto es un fenómeno relativamente reciente y en su definición no hay mucho consenso. Sin embargo, sí que se puede aclarar que es un concepto que nació junto con el de la doble imposición internacional, el cual, es abordado en un gran número de convenios internacionales. Estos tienen el objetivo de que una misma conducta que genera una obligación tributaria no pague por ella por duplicado en dos países distintos. Y, contrariamente, la doble no imposición internacional, nace cuando una conducta no cumple con la obligación tributaria que es generada en dos o más países. Es decir, se trata de un beneficio que, en su origen, nació con la obligación de ser sometido a una fuerte carga fiscal, pero que, finalmente, y después de haber pasado por una planificación fiscal agresiva, esta es nula en todos los territorios en los que tendría que haber tributado (Zubimendi Cavia, 2021).

La Unión Europea, por su parte, ya está trabajando para acabar con estas prácticas. Así se puede ver reflejado en el considerando 2º de la Directiva 2014/86/UE en su afán por corregir las situaciones de doble no imposición que se generaban en virtud de la Directiva 2011/96/UE:

Las ventajas que se derivan de la Directiva 2011/96/UE no deben dar lugar a situaciones de doble no imposición y, por lo tanto, generar ventajas fiscales no deliberadas para grupos de sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes, en comparación con grupos de sociedades de un mismo Estado miembro (Consejo de la Unión Europea, 2014, p. 1).

## **2.4. EROSIÓN DE LA BASE IMPONIBLE**

La erosión de la base imponible consiste en una serie de prácticas que aprovechan las divergencias y vacíos legales entre los distintos ordenamientos jurídicos con el objetivo de rebajar la base imponible. De este modo, al aplicar a esta base el tipo impositivo correspondiente, la cantidad a pagar en concepto de impuesto sobre beneficios será menor que si no se hubiese erosionado esta base (González Torres, 2015).

Existen muchas formas de erosionar la base imponible, las más habituales han sido descritas en el subapartado anterior.

La erosión de la base imponible constituye un acto que va en contra de la legislación vigente en materia fiscal, a nivel nacional e internacional, y, es por ello, por lo que se están tomando medidas para evitarla (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2013).

Los distintos gobiernos nacionales han ido implementados una gran cantidad de medidas conocidas como mecanismos de prevención de la erosión de la base imponible. Estas medidas incluyen limitaciones a la deducción de intereses, retención de impuestos sobre dividendos y regalías, entre otros. Destaca el impuesto contra la erosión de la base imponible y el impuesto contra el abuso en los Estados Unidos. La finalidad principal de estas medidas es que aumenten los costes del traslado de ingresos con el fin de pagar menos impuestos (Dyrenge y Hanlon, 2011). Destaca la política BEPS (del inglés *Base Erosion and Profit Shifting*) (que en español significa Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios), que consta de 15 acciones destinadas a combatir la elusión fiscal a nivel internacional. Esta fue una iniciativa puesta en marcha por la OCDE (Segovia Blanco, 2018).

Las empresas multinacionales se caracterizan principalmente porque operan por encima de las fronteras nacionales. Su mercado es el mundo, y por esta misma razón cuentan con

establecimientos en diferentes países. Esto les permite tener una visión global de los diferentes ordenamientos jurídicos y una serie de herramientas y facilidades para elegir el más conveniente en cada situación. Estas características afectan también a los métodos que ponen en práctica algunas multinacionales para erosionar la base imponible. A continuación, se exponen los más frecuentes:

- Trasladar los beneficios a jurisdicciones de baja tributación (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2013).
- Imputar los gastos en jurisdicciones donde los tipos son más altos para así maximizar las deducciones (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2013).
- Utilizar a una filial ubicada en una jurisdicción de baja tributación o una jurisdicción que considere que las actividades de la filial extranjera no son lo suficientemente significativas en el territorio como para que esta esté sujeta al pago de impuestos de beneficios (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2013).

## **2.5. ESTRUCTURA DE COMERCIO ELECTRÓNICO DE DOS NIVELES CON TRASLADO DE ACTIVOS INTANGIBLES EN VIRTUD DE UN ACUERDO DE CONTRIBUCIÓN DE COSTES**

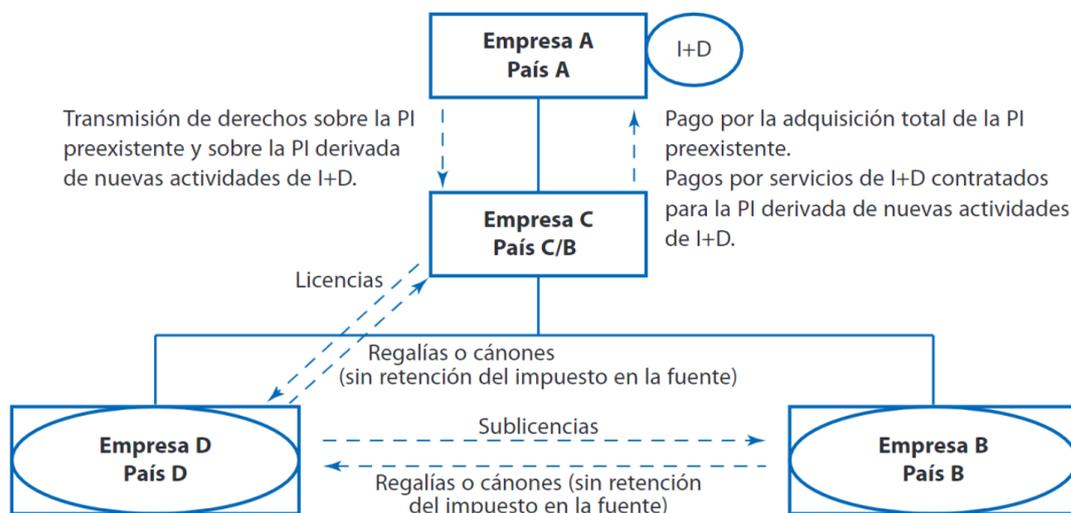
Hay ocasiones en las que la ingeniería fiscal de las multinacionales es basada en simples pero ingeniosas transacciones entre sociedades del grupo. Es el caso de la práctica descrita en este apartado, en el que se explicará la actuación de las empresas teóricas A, B y C y como juegan con contratos, pago de intereses y deducciones para reducir la carga tributaria.

La empresa A es la matriz de un grupo multinacional encargado de desarrollar tecnología y activos intangibles que sirven como apoyo a su principal actividad comercial. La propiedad intelectual de este grupo empresarial pertenece a la empresa C, la cual es una sociedad de responsabilidad limitada registrada en el país B, pero gestionada y controlada en el país C. Aquí, la empresa C adquiere toda la propiedad intelectual preexistente, y paga por ella. Además, se compromete a compartir los costes derivados de futuras mejoras de la tecnología transferida. Este pago tributaría en su totalidad en el país A, y podría

realizarse en forma de pago único o de regalías o cánones (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2013).

A continuación, la empresa C concede una licencia de sus derechos tecnológicos a una empresa D registrada en el país D, a cambio de una regalía o canon, las cuales no estarán sujetas a una retención en la fuente. A su vez, la empresa D también concede sublicencias tecnológicas a la empresa B registrada en el país B, la cual tendrá que pagar regalías o cánones, los cuales no tendrán retención del impuesto en la fuente (se aplica la Directiva de la UE relativa a las regalías pagadas a una empresa registrada dentro de un Estado Miembro la cual contiene la exención). En este país el ordenamiento jurídico dice que el beneficio imponible está sujeto a un impuesto sobre la renta de las sociedades. Pero, al calcular el beneficio imponible de la empresa B, este representa menos del 1 por 100 de sus ingresos brutos. ¿A qué se debe esto? A que la empresa B ha deducido los pagos íntegros en concepto de regalías o cánones que paga a la empresa D por las sublicencias tecnológicas. Esta estructura se puede observar gráficamente en la Figura 2.2. (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2013).

**Figura 2.2.- Estructura de comercio electrónico de dos niveles con traslado de activos intangibles en virtud de un acuerdo de contribución de costos**



**Fuente: (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2013)**

## 2.6. TREATY SHOPPING

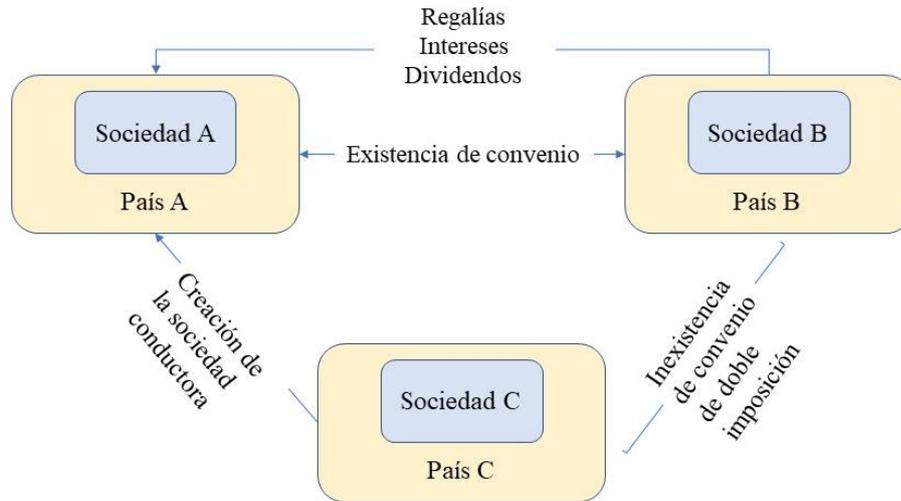
La globalización y facilidades que tienen las empresas para internacionalizarse, han favorecido el comercio y desarrollo económico. Pero también, han propiciado el surgimiento de problemas para las legislaciones y autoridades tributarias, como es el caso de los *treaty shopping* (Giovanetti Ramírez, 2018).

La OCDE define los *treaty shopping* como “*estrategias mediante las que las empresas se establecen en un determinado país con miras a aprovecharse de la red de convenios de dicho país y no ya para desarrollar actividades comerciales en su territorio.*” (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2014).

Es decir, los *treaty shopping* son una serie de situaciones que se dan cuando una sociedad, que no tiene derecho a los beneficios fiscales contemplados en un convenio, hace uso de otra sociedad establecida en un territorio que si contempla el poder someterse a esos beneficios para poder beneficiarse de ellos. Normalmente, se trata de convenios de doble imposición internacional. Pero, para poder estar ante una situación de *treaty shopping*, tienen que darse dos circunstancias. La primera es que la sociedad no cuente con una legislación aplicable que le facilite el acceso al convenio. Y, en segundo lugar, la sociedad busca hacer uso de otra empresa vehículo con el único objetivo de que le permita acceder a los beneficios del convenio. Además, cabe destacar que el beneficiario efectivo de la aplicación del convenio no reside en el país en el que se establece la empresa vehículo. Este país, por otra parte, debe de contar con una legislación que establezca unas tasas impositivas para la el Impuesto de Sociedades muy bajas (Giovanetti Ramírez, 2018; Pérez Grob, 2015).

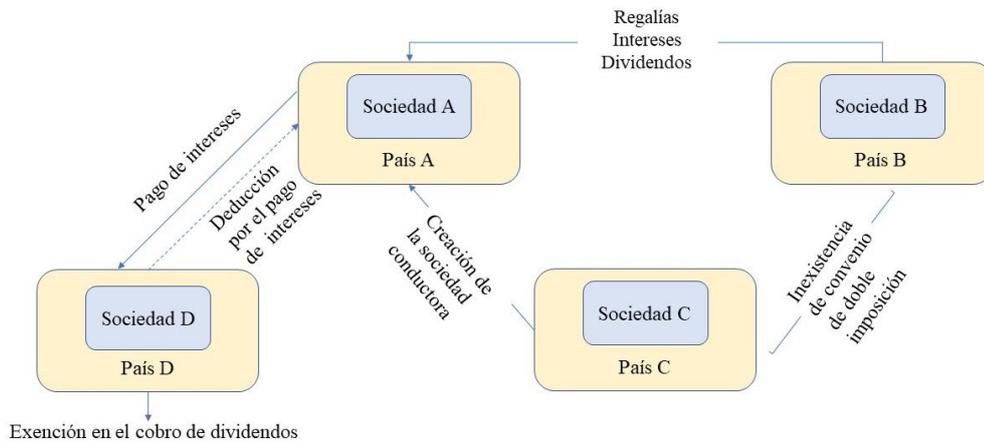
Los medios que las multinacionales emplean para poner en práctica esta estrategia son fundamentalmente dos, los cuales se sirven de la utilización de dos tipos de sociedades diferentes:

- La sociedad conductora: Hay una sociedad C, la cual reside en el país C. La sociedad C va a cobrar regalías, intereses o dividendos procedentes del país B. Como no hay un convenio de doble no imposición, estos activos van a sufrir retenciones. Para evitarlo, se crea una sociedad A en el país A, pues entre el país A y el país B, si que existe un convenio que contempla la no retención en estos pagos. (Giovanetti Ramírez, 2018; Pérez Grob, 2015). El funcionamiento de este mecanismo se puede observar gráficamente en la Figura 2.3.

**Figura 2.3.- Funcionamiento de una sociedad conductora en el treaty shopping**

**Fuente:** *Elaboración propia a partir de (Giovanetti Ramírez, 2018)*

- La sociedad trampolín: El funcionamiento de la sociedad trampolín es parecido al descrito en la sociedad conductora. Con la diferencia de que, es este caso, la sociedad A está ubicada en un país A el cual somete a impuestos el cobro de regalías, intereses o dividendos. Es entonces cuando la sociedad A realiza un alto pago en concepto de intereses a la sociedad trampolín D ubicada en el país D. El país D contempla una exención por el cobro de dividendos, y el país A, contempla la deducción del pago de intereses en concepto de gastos deducibles. De este modo la sociedad A consigue reducir de forma muy significativa la carga fiscal a la que es sometida. (Giovanetti Ramírez, 2018; Pérez Grob, 2015). El funcionamiento de este mecanismo se puede observar gráficamente en la figura 2.4.

**Figura 2.4.- Funcionamiento de una sociedad trampolín en el treaty shopping**

**Fuente: Elaboración propia a partir de (Giovanetti Ramírez, 2018)**

### 3. SOCIEDADES INSTRUMENTALES

Dentro las prácticas desarrolladas en el apartado anterior surgen una serie de sociedades o entramados que facilitan el poder llevarlas a cabo.

#### 3.1. EL DOBLE IRLANDÉS CON SANDWICH HOLANDÉS

En esta primera red de sociedades y tras este exótico nombre, uno podría pensar que está ante una receta culinaria, sin embargo, el doble irlandés con sándwich holandés es una de las estrategias fiscales más empleadas por las grandes multinacionales tecnológicas para eludir el pago de impuestos, especialmente por las estadounidenses. Se trata de una estrategia sencilla pero muy eficaz a la hora de conseguir el objetivo descrito, es por ello por lo que su popularidad comenzó en los años 80, y, entre sus usuarios, se pueden encontrar gigantes empresariales de la talla de Microsoft, Apple y Google (Martín-Mendiluce de Miguel, 2019).

Para entender mejor el funcionamiento de esta estrategia, el primer lugar se explicará lo que es el doble irlandés y cómo funciona, y, posteriormente, se procederá del mismo modo con el sándwich holandés.

El doble irlandés es un esquema fiscal empleado por las grandes multinacionales que permite reducir el pago de impuestos. Para explicar su funcionamiento, se tomará de

ejemplo a una sociedad estadounidense A, que quiere pagar menos impuestos. Para ello, crea una filial B, registrada y establecida en Irlanda con arreglo a su legislación nacional, pero controlada y con sede en un paraíso fiscal. Esta será la titular de los derechos de propiedad intelectual del grupo. A continuación, creará una segunda filial C, esta también establecida y registrada en Irlanda con arreglo a la normativa nacional, la cual será la encargada de vender los productos en el mercado (Cruzado, 2015; Gimeno, 2019).

Una vez que la red de filiales está establecida, el funcionamiento es el siguiente. La empresa C una vez que recibe la facturación correspondiente a sus ventas, la trasladará prácticamente en su totalidad a la filial B con sede en el paraíso fiscal. Estos beneficios serán objeto de una tasa impositiva nula o prácticamente nula, según el paraíso fiscal en el que se haya decidido establecer la filial B. El resto de los beneficios de la filial C tributarán en Irlanda, donde el tipo impositivo es del 12,5% desde el año 2003. Importante recordar que la tasa impositiva general vigente en España en el Impuesto de Sociedades del 25% (Martín-Mendiluce de Miguel, 2019).

Por otra parte, el sándwich holandés es otra estrategia fiscal empleada por las multinacionales. Se suele usar para completar a la estrategia explicada en el apartado anterior, con el objetivo de que los beneficios que se comentó que tributarían al 12,5% en Irlanda, sean exentos en Holanda. Esto es posible en virtud del Convenio de Doble Imposición firmado entre Holanda e Irlanda en 1969 en virtud del cual los royalties y regalías transferidos entre empresas europeas están exentos de tributar (Cruzado, 2015; Martín-Mendiluce de Miguel, 2019).

Finalmente, es importante decir que el uso de esta estrategia ha llegado a su fin, o al menos, dentro de la legalidad, todo gracias a un acuerdo alcanzado en el G-7 con el fin de establecer una tasa impositiva en el impuesto de sociedades homogénea a nivel global del 15%. En 2015 el cabeza del Ministerio de Finanzas irlandés Michael Noonan, abolió la posibilidad de poder utilizar esta estrategia a nuevas empresas. Sin embargo, para los usuarios del momento, les dio de plazo hasta el 1 de enero del año 2020, con el fin de que reestructuraran sus operaciones y se adaptaran a la nueva normativa (Martín-Mendiluce de Miguel, 2019). En palabras de Manuel del Pozo (del Pozo, 2021, párr. 9) *“las multinacionales tecnológicas tendrán que cambiar de menú fiscal porque, afortunadamente, el doble irlandés y el sándwich holandés tienen los días contados.”*

### 3.2. ENTIDADES DE TENENCIA DE VALORES EXTRANJEROS (ETVE)

La OCDE define a este tipo de entidades como un tipo de sociedades que son el resultado de la diversificación geográfica de las multinacionales mediante un determinado tipo de estructura organizativa. Se habla de sociedades *holding*, sociedades pantalla o sociedades fantasma. Todas ellas son personas jurídicas cuyo objeto social no es el de realizar una actividad económica como tal, sino el de obtener capitales y poseer activos. Además, no suelen tener ningún empleado ni presencia física en el país en el que fueron constituidas (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2013).

Un concepto próximo al de entidad de tenencia de valores extranjeros en el ordenamiento jurídico español se remonta en la Ley 61/1978, de 27 de diciembre, en el artículo 25 letra a número dos, que explica un antecedente muy cercano a la entidad estudiada en este apartado. El artículo habla de una bonificación del 99 por ciento para los rendimientos de las Sociedades Anónimas españolas cuyo único objeto social sea tener acciones de sociedades extranjeras que no realicen ninguna actividad en territorio español (García Novoa, 2010). El concepto ha ido evolucionando hasta la actualidad. Su regulación se encuentra en el Real Decreto-Legislativo 4/2004, de 5 de marzo y su definición en la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, que describe a las ETVE como entidades “*cuyo objeto social comprenda la actividad de gestión y administración de valores representativos de los fondos propios de entidades no residentes en territorio español, mediante la correspondiente organización de medios materiales y personales*” (España, 2014, p. 107). Este tipo de entidades, nacieron con el propósito de actuar como mecanismo para evitar la doble imposición internacional de dividendos. Se inspiraron en las sociedades *holding* ya existentes en algunos países de la Unión Europea, destacando las de Luxemburgo, Holanda, Suecia y Dinamarca (García Novoa, 2019).

En definitiva, el único objeto social de una ETVE es el de gestionar y administrar valores representativos de los fondos propios de entidades no residentes dentro del territorio español (Díaz-Moro Paraja y Cuadra Espinar, 2021). Estos valores representativos de los fondos propios deberán ser nominativos, es decir, todos los socios y partícipes deben de estar perfectamente identificados. Este requisito es fundamental, pues sin su cumplimiento no resulta posible aplicar el régimen de las ETVE, y darían lugar a un régimen fiscal aún más ventajoso. Este requisito, además, sirve para reducir la

competencia fiscal desleal, que, en muchos casos, está vinculado con la falta de transparencia (García Novoa, 2010).

En cuanto a su constitución, en principio las ETVE pueden tener forma de cualquier tipo de entidad contemplada en el ordenamiento jurídico español, con algunas excepciones como son las agrupaciones de interés económico, españolas y europeas y las uniones temporales de empresas. En la práctica, la forma de constitución más habitual que se encuentra en este tipo de sociedades es la de Sociedad de Responsabilidad Limitada. También es frecuente que tenga la forma de Sociedad Anónima. En cualquier caso, es indispensable que sea constituida en cualquiera de estas dos formas para que la entidad pueda beneficiarse de las ventajas fiscales que se describirán a continuación (García Novoa, 2010).

La especialidad de las ETVE reside en que gozan de un régimen fiscal privilegiado. Este régimen resulta tan sumamente ventajoso que incluso se han suscitado dudas en la OCDE de que se esté ante una competencia fiscal lesiva (García Novoa, 2010). Las principales ventajas del citado régimen fiscal son las siguientes:

- Exención para los dividendos distribuidos a sujetos residentes fueran de la Unión Europea (García Novoa, 2010).
- Exención para los dividendos distribuidos entre matriz-filial siempre y cuando tanto la matriz como las filiales se encuentren en la Unión Europea (García Novoa, 2019).
- Exención para los dividendos obtenidos en España por la ETVE (García Novoa, 2010).
- Deducción de los gastos financieros derivados de la adquisición de la participación (García Novoa, 2010).
- Estarán exentas la totalidad de las rentas obtenidas a partir de las plusvalías procedentes de la transmisión de las participaciones de las ETVE (García Novoa, 2010).

También es importante destacar que esta serie de ventajas añadidas hacen a las ETVE especialmente interesantes para invertir en países Latinoamericanos desde España. Ya que, España tiene firmados una serie de convenios de doble imposición con los países del área de Latinoamérica. Muchos de estos no contienen cláusulas de exclusión, las cuales

desactivan la exención de las ETVE, consiguiendo así que en algunos casos se produzca un régimen de doble no imposición o de tributación limitada (García Novoa, 2019).

Algunos países como Brasil están tratando de evitar que se de esta situación. Para ello, proclaman el régimen fiscal de las ETVE como privilegiado de forma unilateral, negando así el acceso al convenio. En concreto, el convenio existente entre Brasil y España se califica de obsoleto, pues fue firmado en 1974. Los brasileños que intentan aprovecharse de él, crean ETVEs en España con el objetivo de que distribuyan dividendos en Brasil, los cuales procederán de unos beneficios exentos de tributar (García Novoa, 2010, 2019).

Son tan grandes las ventajas fiscales que ofrecen las ETVE que las autoridades internacionales en su lucha contra el fraude, elusión y evasión fiscal ya no abogan por una regulación más exhaustiva, si no que reclaman directamente la supresión de esta figura jurídica. Los argumentos que justifican esta visión están basados en que estas entidades, por un lado, distorsionan los marcos de inversión, y por otro, son fuente de prácticas fiscales indeseables (OXAM Intermón, 2019).

#### **4. TAX RULING Y AYUDAS DE ESTADO**

Los *tax ruling* son unas resoluciones ventajosas que las autoridades fiscales aplican exclusivamente a un contribuyente en concreto después de que este haya solicitado su concesión. Estas resoluciones ofrecen ciertas garantías que determinan las consecuencias que tendrá una determinada operación a nivel fiscal. Se trata de acuerdos que no son ni ilegales ni perniciosos de por sí, sin embargo, pueden dar lugar con facilidad a ayudas de estado encubiertas y producir una grave distorsión en la competencia. Las ayudas de estado, sí que son incompatibles con el mercado interior si distorsionan la competencia, pues así quedó dispuesto en el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. (Olmedo Bolós, 2016). Esta prohibición es un principio general que alberga dos excepciones:

- El artículo 107 apartado 2 permite la compatibilidad de las ayudas de estado con el mercado anterior siempre que se trate de ayudas de carácter social dirigidas a consumidores individuales, ayudas destinadas a compensar los daños que hayan sido causados por desastres excepcionales y ayudas con el propósito de favorecer el desarrollo económico de zonas deprimidas (Unión Europea, 2010).

- El artículo 107 apartado 3 añade una serie de ayudas estatales que pueden considerarse compatibles con el mercado interior si así lo declara la Comisión (Unión Europea, 2010).

Además, existen una serie de Reglamentos que albergan excepciones al principio general de prohibición de la ayuda estatal. Destaca el Reglamento 800/2008 de la Comisión, en el que se declaran compatibles un gran número de ayudas adicionales. Sin embargo, ni en el TFUE ni en ninguno de estos Reglamentos queda contemplada ninguna situación como las que se derivan de la concesión de los *tax ruling*.

En definitiva, de acuerdo con la normativa vigente en materia de ayudas de estado, los *tax rulings* de por sí, no son ilegales, siempre y cuando no modifiquen la competencia o coloquen en situación privilegiada a un contribuyente respecto a sus homólogos. Por otra parte, el mayor riesgo que tiene la aplicación de los *tax rulings*, es el de transferir beneficios artificialmente y que la falta de transparencia distorsione la competencia, ya que entonces se estaría entrando en posibles casos de erosión de bases imponibles y competencia desleal (Gutiérrez de Pablo, 2015).

#### 4.1. LOS LUXLEAKS

La falta de transparencia como resultado de los *tax rulings*, es fuente de preocupación en la OCDE, quien está preparando medidas para regular su uso indebido (Ochoa León, 2014). El secretismo con el que algunas jurisdicciones tratan a las multinacionales favorece aún más sus estrategias y su planificación fiscal en su tarea por someterse a bajos o nulos tipos impositivos. La filtración de los *LuxLeaks* desató un escándalo a nivel internacional. Se trataba de una serie de documentos filtrados (unos 28.000 entre 2002 y 2010 que implicaban a cerca de 340 multinacionales) en los que quedaba retratado como las autoridades tributarias luxemburguesas se habían dedicado a firmar con las multinacionales regímenes fiscales ventajosos. Fue tal el alboroto causado que incluso fueron calificados por la prensa como “acuerdos amorosos” (Lederman, 2021; Olmedo Bolós, 2016).

La base de datos *LuxLeaks* muestra como largas resoluciones fiscales que cubrían múltiples cuestiones eran emitidas a un ritmo sorprendentemente alto. Muchas de ellas incluso eran resueltas el mismo día de haber sido presentadas. Marius Kohl, ex director

de la agencia tributaria luxemburguesa, pasó a ser conocido como “Monsieur Ruling”, debido a la velocidad con la que aprobaba resoluciones (Lederman, 2021).

En teoría, en una negociación de términos fiscales, las dos partes persiguen objetivos opuestos, o al menos diferentes. La administración tributaria, en su afán por contribuir al sostenimiento de los gastos públicos, debería de evitar que el contribuyente reduzca la base imponible en su jurisdicción. En la práctica, esto no es lo que pasó en Luxemburgo. Se demostró que las autoridades tributarias usaban resoluciones para trasladar beneficios a su territorio y allí eran gravados a tasas muy por debajo de los tipos legales. Se sabe que durante el período de las resoluciones filtradas la tasa impositiva legal sobre los beneficios de las sociedades en Luxemburgo fue de alrededor del 29%. Sin embargo, el profesor Omri Y. Marian explicó que en la práctica llegaron a permitirse márgenes legales del 0,015625%, tan ridículos que prácticamente se podrían calificar de inexistentes (Lederman, 2021; Marian, 2016).

Para poner nombre a las multinacionales que se han beneficiado de este tipo de acuerdos, a continuación, se procederá a mencionar las más importantes:

- En 2003, Amazon llegó a un acuerdo con las autoridades fiscales de Luxemburgo para alcanzar un beneficio fiscal indebido de unos 250 millones de euros. Esta ayuda constituye una ayuda de estado indebida ya que es contraria al artículo 107 del TFUE explicado anteriormente (Giovanetti Ramírez, 2018). En 2017, la Comisión Europea vuelve a concluir que Luxemburgo estaba concediendo beneficios fiscales indebidos a la multinacional, lo que dio lugar a que Luxemburgo tuviera que desembolsar 282.7 millones de euros por haber seguido permitiendo estas prácticas (European Commission, 2019).
- En 2015 la Comisión Europea concluyó que Luxemburgo y los Países Bajos habían concedido a Fiat y Starbucks ventajas fiscales hechas a medida (European Commission, 2019).
- En 2016 la Comisión Europea concluyó que Irlanda había estado concediendo beneficios fiscales indebidos a Apple (European Commission, 2019).

En los últimos años la Unión Europea ha estado luchando por acabar con estas prácticas. Algunos ejemplos de ello son la aparente erradicación del secreto bancario en paraísos

fiscales de la talla de Suiza, Liechtenstein, San Marino, Mónaco y Andorra. Podría decirse que se acabaron los días de tener la famosa cuenta bancaria en suiza, secreta y opaca. Además, y tras los tax rulings que salieron a la luz tras la filtración de los *LuxLeaks*, se han aprobado medidas que favorecen el intercambio automático de información sobre resoluciones fiscales entre autoridades fiscales, con el propósito de que no vuelvan a darse situaciones parecidas (European Parliament, 2017). Además, la Comisión Europea, siguiendo la línea del Plan BEPS de la OCDE nombrado anteriormente en este trabajo, aprobó una serie de medidas contra la elusión del Impuesto de Sociedades (Olmedo Bolós, 2016).

## 5. PARAÍOS FISCALES Y CENTROS OFFSHORE

El término “paraíso fiscal” resulta difícil de englobar dentro de una definición única, pues se trata de un concepto dinámico dependiendo del estándar internacional al que uno quiera acogerse. Y, para no encontrarse ante un concepto jurídico indeterminado, fuente de inseguridad jurídica, es importante tener una definición de lo que es un paraíso fiscal. Es unánime el uso de este término para referirse a territorios que establecen ventajas fiscales con el objetivo de atraer a la inversión extranjera y así impulsar su economía nacional (Gutiérrez de Pablo, 2015; Samplon Salvador, 2007). Según Rosenberg (1989) un paraíso fiscal es una jurisdicción cuyo ordenamiento jurídico contiene leyes fiscales muy favorables al establecimiento de la residencia legal de personas físicas y jurídicas con la finalidad de acogerse a un régimen tributario muy bajo.

Es cierto que en la actualidad el término paraíso fiscal tiende al desuso, debido a las connotaciones negativas que lleva implícitas, es por ello por lo que en muchos contextos se prefiere el uso del término “*Tax Haven*” o “*Offshore Financial Center*” (OFC) (Picón Gonzales, 2016). Muchos han sido los intentos de llegar a un consenso sobre lo que constituye un centro offshore por parte de los académicos y profesionales de la materia. (Zoromé, 2007). En el lenguaje financiero el término offshore se emplea para describir una actividad económica o de inversión que tiene lugar fuera de las fronteras nacionales del propio país de residencia. A partir de 1980 se fue completando esta descripción, pues

empezó a entenderse que esta actividad económica o de inversión debía de producirse en una jurisdicción en la que se ofrecieran determinados beneficios fiscales respecto al país de residencia (Gutiérrez de Pablo, 2015).

Algunos autores como Errico y Musalem (1999) exponen que los OFC son jurisdicciones en las que los bancos offshore están exentos de ser sometidos a una serie de regulaciones que normalmente son impuestas a las instituciones *onshore*. Park (como se cita en Zoromé, 2007) explica una serie de características propias de los centros offshore:

- Operan con divisas externas y no con la moneda nacional del territorio en el que están establecidos.
- Suelen estar libres de impuestos y controles de cambio.
- Son caso exclusivamente para no residentes.

Es decir, un OFC es un centro que se encarga de prestar servicios financieros en una jurisdicción determinada principalmente a no residentes. Se caracteriza por el anonimato, la opacidad en las operaciones financieras y una protección jurídica que les envuelve. Todos estos factores combinados aumentan las posibilidades de que pueda producirse algún tipo de abuso financiero (Zoromé, 2007).

Además, es importante destacar que un OFC no tiene por qué abarcar las fronteras nacionales de un determinado país, si no que se tiene que hablar más bien de zonas jurisdiccionales. Estas, incluso pueden no encontrarse dentro de una zona considerada como paraíso fiscal, pero ofrecen ciertos beneficios tributarios, los cuales son explicados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (como se cita en Picón Gonzales, 2016):

- Ausencia de impuestos o presencia a tipos impositivos muy por debajo del mercado para las rentas generadas por las actividades económicas.
- Legislación y prácticas administrativas que no favorecen el intercambio de información y la transparencia, apoyadas por el secreto bancario.
- No hay exigencia del desarrollo de una actividad económica real tanto a particulares como a empresas domiciliadas en esta jurisdicción fiscal.

Conviene mencionar que algunos autores ponen de manifiesto la similitud que existe hoy en día entre el término paraíso fiscal y centro offshore, pues en ocasiones se emplean para designar lo mismo: una industria cuyos servicios se han desarrollado alrededor de

paraísos fiscales o jurisdicciones de baja tributación. La diferencia fundamental entre los dos términos reside en que al OFC se le concibe como un centro activo en el tráfico internacional, mientras que, el concepto de paraíso fiscal es más pasivo, pues se limita a ocultar beneficios y patrimonios en un lugar de baja tributación bajo un principio de confidencialidad (Gutiérrez de Pablo, 2015).

## **6. MALAS PRÁCTICAS FISCALES EN EMPRESAS MULTINACIONALES: SUPUESTOS ACTUALES**

### **6.1. MODERNA**

Moderna es una empresa multinacional que opera en el sector de la biotecnología. Fue fundada en 2010 por el investigador Derrick Rossi y estableció su sede en Massachusetts. En sus comienzos, basó su actividad en investigar sobre el ácido ribonucleico mensajero (ARNm), en los años siguientes la empresa invirtió en la aplicación de esta tecnología, que ahora es usada en las vacunas contra el COVID-19 más potentes del mundo. Un año clave para su desarrollo empresarial fue 2018 con su salida a Bolsa, ya que fue la mayor en la historia de las empresas biotecnológicas. Después, en el 2021, debido a la llegada del COVID-19 y el desarrollo de la vacuna, comenzó a generar ingresos que superaron todas las expectativas. No fue hasta ese momento en el que la empresa adquirió renombre alrededor de todo el mundo. Fue precisamente esa popularidad a nivel global junto con la filtración de dos contratos firmados entre Moderna y la Comisión Europea, que contenían un cierto aire sospechoso e incongruencias fiscales, por lo que sometieron a la empresa a análisis (Álvarez Barba, 2021; Centre for Research on Multinational Corporations, 2021).

Para analizar este caso debemos de partir de los inicios del proceso de creación y desarrollo del producto comercializado, es decir, la vacuna. En primer lugar, Moderna necesitó usar sublicencias para poder desarrollar sus patentes relacionadas con el ARNm que procedían de la Universidad de Pensilvania (Gaviria y Kilic, 2021). Esta, es una institución pública cuya financiación es realizada a través de fondos públicos. Una vez que Moderna ya contaba con estas sublicencias, se hizo con una patente crucial necesaria para la fabricación de vacuna. Esta es propiedad de gobierno de los Estados Unidos, pues fue desarrollada por científicos de los Institutos Nacionales de Salud de los Estados

Unidos. Y, para más inri, el mismo desarrollo de la vacuna fue producto de la cooperación del propio gobierno de los Estados Unidos y Moderna, por lo tanto, se puede afirmar que la patenta de la vacuna contra el COVID-19 es propiedad conjunta de este gobierno y de la empresa. Sin embargo, no se sabe que porcentaje del desarrollo de la vacuna fue cubierto con fondos públicos, pues Moderna no ha publicado esta información. Lo que sí es cierto es que sin los miles de millones de dólares aportados por el gobierno de Estados Unidos hubiera el desarrollo habría sido un proceso muchísimo más largo, pues la empresa habría tenido que encontrar inversores dispuestos a asumir el riesgo que asumió el gobierno (Centre for Research on Multinational Corporations, 2021).

Las únicas cifras que se conocen son las que ha hecho públicas del Departamento de Salud y Servicios Humanos de Estados Unidos, pues según esta institución Moderna recibió 4.100 millones de dólares para el desarrollo de la vacuna, los ensayos clínicos la fabricación. Dentro de esta cifra, hay un billón de dólares procedentes de la Autoridad de Investigación y Desarrollo Biomédico Avanzado, una agencia que forma parte del Departamento de Salud y Servicios Humanos de los Estados Unidos. El contrato firmado entre este ente y Moderna contenía una cláusula que obligaba a que esta última publicara información acerca de cuál era la proporción de su financiación otorgada por el gobierno del país. Hoy en día aún no lo ha hecho. (Centre for Research on Multinational Corporations, 2021)

Por otra parte, y continuando con la financiación, Moderna recibió una subvención de 900.000 dólares en enero del año 2020 para el desarrollo de la vacuna de la *Coalition for Epidemic Preparedness Innovations*. Esta institución trabaja bajo el mecanismo de Acceso Global de Vacunas COVID-10 (COVAX) que incluye a la Organización Mundial de Salud. Este mecanismo nace con el objetivo de proporcionar vacunas contra el COVID-19 a todos los países del mundo independientemente de su riqueza. La distribución de la vacuna se establece que debería de hacerse según las necesidades de cada nación y a un precio asequible para los países más vulnerables debido a sus bajos niveles de ingresos, es decir, siguiendo los principios de acceso equitativo, los cuales Moderna aceptó. Sin embargo, en la práctica, no parece que los haya seguido pues, como se verá más adelante, esta empresa está destinando la gran mayoría del producto a países ricos y de rentas altas. (Centre for Research on Multinational Corporations, 2021).

Una vez que la vacuna fue desarrollada, comenzó el proceso de comercialización y venta del producto. Como antecedente a lo que va a ser descrito, es importante saber que el único producto comercial con el que cuenta actualmente Moderna es su vacuna contra este virus y que el año 2021 fue el primer año rentable para la empresa como resultado de las ventas masivas de la vacuna (Loftus y Zuckerman, 2020).

Lo primero que se puede observar es el incumplimiento de los principios de acceso equitativo, pues alrededor del 84 % de las ventas se destinaron a los Estados Unidos y a la Unión Europea, que han pedido 500 millones y 460 millones de dosis de vacunas respectivamente (Moderna, 2021). Por su parte, Estados Unidos recibirá sus dosis a un precio de 15 dólares por dosis (Birnbaum *et al.*, 2020) mientras que la Unión Europea, a través de un acuerdo con la Comisión Europea pagará 22,50 dólares por dosis (European Commission, 2020). Haciendo una multiplicación sencilla entre el precio pagado por cada dosis y el número de dosis vendidas, y, sumando los resultados obtenidos para los dos destinatarios de las vacunas, se obtienen unas ventas totales aproximadas de 17.850 millones de dólares.

Algo muy importante a tener en cuenta a la hora de determinar los beneficios de esta empresa son los márgenes con los que trabaja. En un comunicado de prensa Moderna reveló que espera que su coste de ventas fuera de aproximadamente un 20% para el año 2021. Por lo que, y teniendo en cuenta como se dijo previamente que esta vacuna es el único producto comercial con el que cuenta la empresa actualmente, por cada dólar que Moderna gane, afrontó 0,20 dólares en su producción y comercialización (Corporate Watch, 2021). Las cifras exactas relativas a las ganancias de la compañía en el año 2021 no están disponibles a consulta por el público, pero algunos analistas independientes han elaborado sus propias estimaciones. La que parece más próxima a la realidad es la realizada por Corporate Watch (2021), quien estima que Moderna ganará alrededor de 8.000 millones de dólares. Esto significa que, por cada dólar aportado por los contribuyentes a través de la financiación pública para el desarrollo de la vacuna, Moderna obtendrá una ganancia neta de 0,44 dólares.

En esta parte del caso, se expondrá la presencia que tiene Moderna en paraísos fiscales. Como quedó dicho al principio de este apartado, Moderna es una empresa creada en 2010, año en el que estableció su sede en el estado de Massachusetts. Es aquí desde donde se dirigen las operaciones de la empresa. Sin embargo, en términos legales, su sede no está

aquí. Esta sede sería solo una mera sucursal de la empresa matriz, la cual está situada en el estado de Delaware. Además Moderna también controla a ModernaTX Inc., otra empresa con sede en Delaware (Centre for Research on Multinational Corporations, 2021). Este se caracteriza por las enormes ventajas fiscales que se ofrece a las empresas allí registradas. Su Ley de Sociedades es muy flexible y la Jurisprudencia allí desarrollado muy abundante, por lo que proporciona flexibilidad a la hora de adaptarse a las empresas (Gutiérrez de Pablo, 2015). Pero, seguramente el mayor atractivo que puede ofrecer Delaware a una empresa como Moderna que opera en la industria farmacéutica, es que no grava los ingresos generados a través de activos intangibles como son las patentes. Esto cobra especial relevancia en la empresa que se está analizando pues la industria farmacéutica es una de las más intensivas en el uso de patentes. Una empresa registrada en Delaware y que, registra sus patentes allí, no pagará impuestos procedentes de las regalías por el uso de esas patentes. Se sabe que ModernaTX Inc. Posee en este estado 595 registros de patentes que mencionan la tecnología ARNm que constituye la base de la vacuna contra el COVID-19 comercializada por Moderna. Por lo tanto, cualquiera que en el futuro quieras hacer uso de estas patentes, ya sea Moderna o un tercero, tendrá que compensar económicamente a ModernaTX Inc. Las reglas de precios de transferencia que se aplican según pautas de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), brindan mucha libertad lo que permiten a las empresas manipular los precios hasta obtener el resultado óptimo el cual les permitirá pagar la menos cantidad posible. (Centre for Research on Multinational Corporations, 2021). La combinación de estos elementos resulta sumamente atractiva para el registro de las empresas en el estado, tal y como ha sido el caso de Moderna.

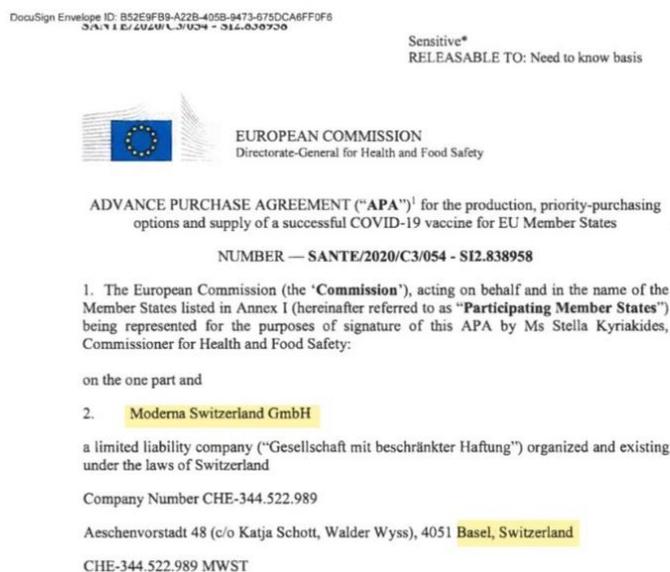
Existe mucha desinformación acerca de cuáles son las cifras exactas y reales sobre los ingresos que la empresa está recibiendo en este estado en concepto de regalía, pues Delaware es tanto un paraíso fiscal como una jurisdicción secreta, por lo que los estados financieros de ModernaTX Inc. no están disponibles para ser consultados por el público (Financial Secrecy Index, 2020).

Por otra parte, muchas de las empresas presentes en Delaware son administradas por empresas fiduciarias y proveedores de servicios corporativos. En el caso de Moderna y ModernaTX Inc., cuentas con los servicios de The Corporation Trust Company, que actúa como su agente facilitando el acceso a los beneficios legales a las empresas registradas

en Delaware sin necesidad de tener allí una presencia económica real (Centre for Research on Multinational Corporations, 2021).

Para continuar con la presencia que tiene de Moderna en paraísos fiscales, ahora se expondrá su actuación en Suiza. Como se mencionó anteriormente, un contrato filtrado entre Moderna y la Comisión Europea para la venta de vacunas contra el COVID-19 hizo saltar las alarmas, pues este contrato, en la primera de sus páginas, revela que el pago por las dosis se hará a la subsidiaria suiza de Moderna, Moderna Switzerland GmbH, tal y como se puede observar en la Figura 6.1. (Centre for Research on Multinational Corporations, 2021).

**Figura 6.1.- Primera página del contrato filtrado para la compra de vacunas contra el COVID-19 entre la Comisión Europea y Moderna**



**Fuente: (European Commission, 2020)**

Moderna Switzerland GmbH fue creada en junio 2020 y se registró en el cantón de Basilea. Es cierto que Suiza ya no es considerado paraíso fiscal por la Unión Europea, pues el 5 de octubre de 2021 se adoptó una nueva "lista gris" por el Consejo en la cual Suiza no está presente. Sin embargo, a nivel internacional se sigue considerando un paraíso fiscal debido a que se trata de una jurisdicción que ayuda a las multinacionales a pagar menos impuestos a través de sus bajos niveles impositivos y sus leyes de privacidad (Council of the European Union, 2021; Traders Studio, 2021).

El cantón de Basilea en el que Moderna Switzerland GmbH fue registrada, es muy similar al ya descrito Delaware, debido a las enormes ventajas fiscales que ofrece. Algo que

resulta extraño en la creación de esta subsidiaria, es que, como se dijo en el párrafo anterior, fue creada en el 2020 y no participó activamente en el desarrollo de la vacuna ni en su producción. Esta última tarea está siendo desarrollada por una empresa biotecnológica llamada Lonza, cuya sede social se encuentra en el cantón suizo de Valais. La producción de Lonza tiene lugar en este último cantón y en los Países Bajos (PlantaDoce, 2021; Swissinfo, 2021). Por tanto, siguiendo una lógica fiscal básica, se entiende que los beneficios de Moderna deberían de tributar en el territorio donde estuviera la actividad económica real. Como se mencionó, quien está recibiendo los ingresos es la subsidiaria de Basilea, cuando la producción tiene lugar en Valais y en los Países Bajos. Esto podría llevar a pensar que Moderna Switzerland GmbH fue únicamente creada para recibir los pagos en el paraíso fiscal en el que está establecida. Lamentablemente, las cuentas anuales de esta subsidiaria no están disponibles para ser consultadas, pues Suiza exige muy poca transparencia a las empresas a través de sus leyes. Y, sin el acceso a esta información, resulta imposible analizar la práctica fiscal que ha implementado Moderna en este territorio, sin embargo, después de todo lo descrito, si se puede sospechar con firmeza que Moderna canalizará las ganancias de sus vacunas a una estructura suiza de elusión fiscal (Centre for Research on Multinational Corporations, 2021).

Para concluir con el caso de Moderna, se remarcarán los puntos más importantes. En primer lugar, el desarrollo de la vacuna contra el COVID-19 fue fuertemente financiado con fondos públicos. Después, una vez que la vacuna estuvo lista para ser comercializada, comenzó a ser vendida a unos precios muy por encima de sus costes, arrojando a sí un margen de beneficios abismal. Y, por último, estos beneficios que Moderna está recibiendo debido a la venta de la vacuna y las regalías por el uso de sus patentes, es muy probable que acaben en un paraíso fiscal como Delaware y Basilea, los cuales serán sometidos a un tipo de gravamen muy bajo, y eso si es que son sometidos. Queda demostrado que existe una injusticia bastante grande cuando son los contribuyentes los que a través de sus impuestos financian el desarrollo de un producto para luego comprarlo a un precio muy elevado. Y, el hecho de que los beneficios acaben en un paraíso fiscal en las condiciones anteriormente descritas agrava aún más la injusticia descrita (Centre for Research on Multinational Corporations, 2021). Por el momento, ningún tribunal se ha pronunciado, y, al ser un caso tan reciente, será necesario esperar para ver si las autoridades fiscales competentes tienen algo que decir al respecto.

## 6.2. STARBUCKS

Una revisión documental sobre la gestión fiscal de Starbucks en el Reino Unido reveló datos de la multinacional relacionados con la autenticidad, buenas prácticas y transparencia que causaron un gran revuelo. En primer lugar, hay que tener en cuenta que esta empresa tiene su sede en Seattle, Estados Unidos (Sisson y Bowen, 2017).

Todo comenzó con unas declaraciones hechas por la propia empresa, en las que aseguraba a sus accionistas que el negocio estaba siendo rentable, a pesar de haber estado reportando pérdidas durante largos períodos de tiempo. Pero ¿cómo es posible?, ¿no es acaso contradictorio tener pérdidas empresariales y a la vez altos niveles de rentabilidad? En el caso de Starbucks no, ya que esta combinación surge de la elusión fiscal (Bergin, 2012).

En cuanto a las cifras, la multinacional se estableció en el Reino Unido en 1998, acumulando más de 3.000 millones de libras en ventas. Abrió 735 puntos de venta, y, sorprendentemente, tan solo pagó 8,6 millones de libras en impuestos. Durante 2010, 2011 y 2012, Starbucks publicó datos aún más sorprendes: la multinacional no reportó ganancias ni pagó impuestos sobre la renta por ventas superiores a los 1.200 millones de libras en el país. Sin embargo, Troy Alstead, director financiero de la compañía, aseguró que la empresa seguía con rigurosidad las normas internacionales de información financiera y las leyes fiscales de todos los países en los que opera. Y, de hecho, no hay evidencias de que la multinacional haya infringido ninguna ley. Aun así, la indignación de la opinión pública fue inmensa, sobre todo en el Reino Unido, y la cobertura mediática de la crisis de la evasión fiscal estuvo en el punto de mira de muchos. Sin embargo, es cierto que la multinacional, en el año 2011, contó con una tasa impositiva del 31 por 100. Aunque, si se estudian solamente los ingresos que obtuvo en el extranjero, la tasa impositiva es del 13 por 100 (Bergin, 2012).

Michael Meacher, miembro del Parlamento Británico por el Partido Laborista, dijo que a pesar de que el actual sistema tributaria del Reino Unido permitiese a las empresas pagar menos impuestos, Starbucks estaba escondiendo una estrategia fiscal que iba más allá de la normativa tributaria del país. Cabe mencionar que aún en el 2012, el país no contaba con una legislación general contra la evasión fiscal (Bergin, 2012).

El 1 de abril de 2015 entró en vigor en el país el “Diverted Profits Tax” o el conocido impuesto sobre beneficios desviados, que es aplicable a los mismos. Pretende ser aplicado en las transacciones en las que la cadena de suministro global se vea involucrada en

jurisdicciones de baja tributación o en acuerdos que tengan el claro propósito de eludir el pago de impuestos en el Reino Unido (Chadwick *et al.*, 2015).

Starbucks, por su parte, ha basado su estrategia de elusión fiscal en tres estrategias principales:

- La primera consiste en jugar con las regalías sobre la propiedad intelectual. El funcionamiento es sencillo, Starbucks registra su propiedad intelectual en paraísos fiscales y, posteriormente, cobra a las subsidiarias del grupo grandes cantidades de dinero en regalías por su uso, los cuales reducen la base imponible. En el caso concreto que se está analizando, son las subsidiarias británicas las que realizan estos pagos en concepto de regalías, exactamente representan un 6 por 100 del total de sus ventas. La encargada de recibir estos pagos es Starbucks Coffee EMEA BV, con sede en Ámsterdam. La multinacional considera a esta sede como su centro de operaciones europeo, sin embargo, tan solo cuenta con 97 empleados, y no es el centro de sus operaciones económicas, de hecho, es Londres. La multinacional obtuvo 73 millones de euros en concepto de ingresos, sin embargo, tan solo declaró unos beneficios de 507.000 euros. La multinacional explicó que esta diferencia de 72.493.000 euros se debía a los grandes costes en concepto de personal y alquiler que la sede holandesa tenía que soportar (Bergin, 2012).
- La segunda estrategia consiste en un requisito por el que se rige Starbucks basado en asignar algunos fondos generados en el Reino Unido a otras subsidiarias de su cadena de suministros. La subsidiaria británica cuenta con la empresa suiza Starbucks Coffee Trading Co. como proveedora de granos de café. Estos granos, antes de llegar al Reino Unido, tiene que tostarse en otra subsidiaria ubicada en Ámsterdam. La empresa, debido a los servicios prestados por esas dos subsidiarias, tiene que asignar algunos de los beneficios obtenidos a través de las ventas finales realizadas en el Reino Unido a ambas entidades. Starbucks cumple con este requisito a través de los denominados precios de transferencia, los cuáles hacen que la factura fiscal se minimice y que ya se explicaron anteriormente en este trabajo. No se puede saber si estos precios de transferencia cumplen con el requisito de que deben de hacerse a precio de mercado, pues no se han hecho públicos los precios pagados (Bergin, 2012).

- La tercera estrategia está basada en los préstamos entre empresas. Esta, fue explicada con detalle anteriormente en este trabajo. En cuanto a cómo es usada por Starbucks, cabe destacar que la empresa está financiada en su totalidad con deuda, y tuvo que pagar a las empresas del grupo 2 millones de libras en concepto de intereses en el año 2011. El tipo de interés al que la multinacional paga la deuda es sorprendentemente alta, pues cobra un interés unitario en el Reino Unido a Libor más 4 puntos porcentuales (Bergin, 2012).

Antes de esta crisis, en el Reino Unido, Starbucks era una empresa que gozaba de una muy buena reputación. Tras esta, los consumidores británicos comenzaron una campaña contra la empresa como respuesta a su pérdida de confianza y credibilidad. La corporación, en un intento de recuperarla, anunció que se entregarían voluntariamente 10 millones de libras al fisco británico entre 2013 y 2014. Esta declaración fue evidentemente un intento de lavar la imagen de la compañía, sin embargo, no sentó bien a la opinión pública que se intentara hacer un pago aparentemente desinteresado de lo que correspondía haber sido pagado por ley (Sisson y Bowen, 2017; The Economist, 2012).

### **6.3. APPLE**

Apple destaca por ser uno de los gigantes tecnológicos del mundo. Y, en el mundo fiscal, es igual de avanzado y audaz. Se debe partir de la premisa de que el CEO de Apple afirma que la multinacional cumple tanto como con las leyes como son su espíritu. Sin embargo, una situación de doble no imposición que permitió a la empresa ahorrarse 44.000 millones de dólares ha sido fuente de alboroto y críticas tanto en los Estados Unidos como en la Unión Europea, territorios que son la principal fuente de ingresos para la firma. Es por ello por lo que resulta de sumo interés analizar la estructura fiscal seguida (Ting, 2014).

Bien, lo primero que hay que destacar de la estructura fiscal de Apple es que es sencilla. Muchos más que el doble irlandés con sándwich holandés explicado anteriormente en este trabajo. Todo comenzó en 1980, cuando Apple establece una serie de filiales en Irlanda, entre las que destacan: Apple Operations Europe (AOE) y Apple Sales Internacional (ASI). Cabe mencionar que Apple Inc. es la empresa matriz estadounidense (Ting, 2014). Las funciones que desempeñan son las siguientes:

- AOI: Está incorporada en Irlanda donde no cuenta con ningún empleado, ya que se controla desde los Estados Unidos. Pero, desde un punto de vista jurídica AOI no es irlandesa, porque la legislación nacional solo contempla que la residencia fiscal pueda estar únicamente ubicada donde se realice el control y administración central de la empresa. Tampoco es estadounidense, ya que la ley fiscal del país solo contempla la residencia de una empresa en base a donde ha sido incorporada o registrada. Esta filial ha recibido 30.000 millones de dólares sin haber pagado impuestos durante 2009 y 2011 (Ting, 2014).
- ASI: Es una filial de AOI, pero, a diferencia de esta última, si que cumple con las legislaciones irlandesas y estadounidenses de residencia fiscal. Lo sorprendente es que en la práctica no lo es de ninguno de estos dos países. Esta filial se dedica a contratar fabricantes chinos para realizar el ensamblaje y después distribuye los productos en Asia y Europa. También tiene un contrato con la matriz Apple Inc. en el que se reparte la propiedad intelectual de la marca. Los derechos de explotación pertenecen a ASI y la propiedad en sentido estricto a Apple Inc (Giovanetti Ramírez, 2018; Ting, 2014).

A través de este último contrato mencionado se hace posible la transferencia de los beneficios obtenidos en Asia y Europa a Estados Unidos. Para hallar el *quid* de la cuestión conviene comparar los impuestos pagados en Irlanda con el volumen de beneficios alcanzado. En 2010 y ASI reportó unos beneficios por valor de 22.000 millones de euros, y, realizó unos pagos a la Hacienda Irlandesa de 10 millones de dólares (Giovanetti Ramírez, 2018).

Según Antony Ting (2014), el éxito de la estructura fiscal de Apple reside en que , por una parte, los beneficios procedentes de las filiales irlandesas no tributan en Estados Unidos, y, por otro lado, Apple consigue que estos beneficios que llegan a Irlanda tampoco hayan tributado en los países donde se ha realizado la venta final de los productos.

## **CONCLUSIONES**

Con la realización del presente trabajo se ha podido llevar a cabo un estudio sobre las diferentes malas prácticas fiscales llevadas a cabo por las empresas multinacionales.

El trabajo, ha ido siguiendo una estructura que ha pretendido ir desde los conceptos más abstractos y teóricos, hasta la aplicación práctica que han hecho las empresas. Todo ello teniendo en cuenta las legislaciones nacionales, especialmente la española, y la normativa comunitaria e internacional.

En primer lugar, se ha comprendido lo que es la planificación fiscal internacional a través del estudio de este concepto y lo que alberga. Quedó claro que se trata de una etapa inicial clave en el desarrollo de las prácticas fiscales por parte de las empresas. Estas prácticas, se ha comprobado que, aunque en teoría estén al alcance de todos los contribuyentes, la realidad es que solo los más grandes pueden o han podido aprovecharse de ellas. Fruto de este aprovechamiento indebido surge la planificación fiscal agresiva, la cual, pese a que no tiene por qué ir contra la ley, no respeta su espíritu. En medio de este término surgen las situaciones de elusión y/o evasiones fiscales. Ha sido mucha la literatura que ha tratado de definir las, a través de artículos e informes de expertos, sin embargo, como se ha ido viendo a lo largo del trabajo, en ocasiones la línea divisoria entre lo legal e ilegal resulta confusa. Todo depende de la legislación que se tome como referencia ante una práctica en concreto y por supuesto de la autoridad fiscal que la evalúe.

A medida que se avanzó en este trabajo, estas malas prácticas han pasado de ser un concepto abstracto y se materializaron en una serie de estrategias descritas con detalle. Estas han surgido a partir del ingenio de los tomadores de decisiones empresariales, quienes han aprovechado los vacíos legales, los diferentes ordenamientos jurídicos nacionales o en ocasiones las leyes en sí mismas para aumentar el rendimiento empresarial. Parece que en el mundo de los negocios internacionales todo vale para sacar el máximo beneficio posible, desde firmar acuerdos ilícitos entre filiales de un mismo grupo hasta la realización de transacciones puramente instrumentales. Cabe destacar de nuevo la dificultad existente para discernir donde acaba el ingenio y donde empieza el fraude.

Por otra parte, las malas prácticas fiscales no se quedan únicamente dentro de la multinacional y la red de entramados cuya gestión conlleva, sino que también salpican a

los propios gobiernos y autoridades fiscales. Estas últimas figuras deberían de ser las encargadas de proteger sus jurisdicciones de prácticas fraudulentas, aumentando la confianza que se deposita en ellas por parte de todos los contribuyentes y el resto de las autoridades y organismos. Sin embargo, no siempre es así, y se dan situaciones en las que los encargados de detectar y evitar fraudes son los propios artífices de estos. Estas situaciones debilitan la credibilidad que se tiene en el sistema, pues ¿qué se puede esperar cuando los encargados de proteger la justicia son los mismos que la transgreden? Para entender mejor el problema que se está planteando es primordial recordar que en esencia se está hablando de dinero. Un tema muy sensible y de suma preocupación para todos, y más aún tras todas las crisis financieras y económicas que se están viviendo en el siglo XXI.

Siguiendo la línea de las malas prácticas fiscales, todas las descritas no podrían haberse llevado a cabo si no fuera por la existencia de los *paraísos fiscales* y *centros offshore*. Pues, cuando se trata de atraer capital extranjero, no hay ningún otro tipo de jurisdicción que las gane. Las buenas condiciones que ofrecen al inversor, el secreto y la poca transparencia con la que operan, hacen de ellos el lugar ideal para albergar malas prácticas fiscales a nivel internacional. Una vez más, son las propias autoridades fiscales las que establecen condiciones ventajosas en bandeja a las multinacionales, sin embargo, en estas situaciones, estas condiciones no son ocultadas al resto de contribuyentes. A pesar de que estas jurisdicciones están envueltas en secretismo y normativas francamente atractivas para el capital, sus condiciones, o al menos en su mayoría, son públicas. Todos los contribuyentes que lo deseen pueden estar al tanto de la legislación existente en cada uno de estos territorios. Aunque, evidentemente, volvemos a la misma cuestión de antes, y no es otra que las asimetrías existentes entre los contribuyentes a la hora de poder acceder a estas jurisdicciones. Es evidente que el tamaño, poder y cantidad y calidad de los recursos a los que las multinacionales tienen acceso son los elementos que las hacen los usuarios predilectos de estos regímenes fiscales.

Finalmente, las malas prácticas fiscales y los paraísos fiscales se unen y ponen de manifiesto en las conductas seguidas por varias multinacionales más que conocidas a nivel global. Ha quedado retratado como estas conductas son seguidas por empresas tan diferentes, en apariencia, entre sí. No importa si el objeto social de la multinacional es dedicarse a la investigación y producción de vacunas, servir cafés o comercializar los más avanzados dispositivos móviles. Todas ellas sucumben a los encantos y beneficios que

reportan una buena e ingeniosa planificación fiscal. Pero ¿dónde está el límite entre una planificación fiscal lícita de una ilegal? Una vez más nos encontramos ante una línea divisoria muy fina y confusa. Serán las autoridades fiscales y los expertos tributarios los encargados de ofrecer una calificación final a las prácticas empleadas.

En definitiva, es cierto que tras esta serie de aportaciones sobre las prácticas ventajosas a las que tienen acceso estos gigantes empresariales se evidencia la existencia de un problema. La solución podría llegar a pensarse que está en que todos los contribuyentes tuviésemos las mismas facilidades para acceder a estos regímenes. Otra visión que puede intuirse es la relativa a la problemática y mala estructuración y funcionamiento de los sistemas tributarios. De todos modos, está claro que hay algo que falla. Los contribuyentes que más beneficios y rendimientos consiguen alcanzar a través de sus prácticas son los que más facilidades tienen para ser sometidos a cargas tributarias ridículas. Esto resulta en un fuerte sometimiento fiscal de los contribuyentes más pequeños y menos poderosos pues, está claro, que los entes públicos van a tener que seguir financiándose sea como sea. Parece que las tendencias actuales en cuanto a la regularización fiscal apuntan a erradicar las malas prácticas fiscales. Sin embargo, es una tarea que requiere de un compromiso y concienciación global, los cuáles resultan sumamente complicados de conseguir. Además, teniendo en cuenta el escenario internacional en el que nos movemos, también resultarán definitivas la armonización y homogeneización. El ritmo de desarrollo económico en el que estamos inmersos y los permanentes cambios que sufren los mercados juegan en contra de estos estándares que se aspira a alcanzar. Es por ello por lo que el fin de las malas prácticas tendrá que ser contemplado a largo plazo y analizado desde un punto de vista coherente con el comportamiento empresarial y humano. Porque, en definitiva, por mucha legislación, armonización internacional y vigilancia que pretenda instaurarse, al final, el ingenio e instinto de competencia que mueven al comportamiento humano son infinitos y audaces, traspasan todas las fronteras hasta alcanzar los objetivos propuestos. Y si, digo comportamiento humano porque al final, pese a que el ente que realiza las malas prácticas fiscales descritas en este trabajo son las multinacionales, detrás de ellas están personas. Por ello, puede que más que una reforma tributaria la clave esté en trabajar en que mueve las actuaciones de estas personas, tratando de acabar con el problema de raíz, la cual, no está en otro sitio más que en el cerebro de los grandes directivos.

**REFERENCIAS**

- Álvarez Barba, Y. (2021, diciembre 16). La Comisión Europea se niega a investigar la elusión fiscal de Moderna con su beneficio por las vacunas. *El salto*.  
<https://www.elsaltodiario.com/vacunas/comision-europea-niega-investigar-elusion-fiscal-moderna-beneficio-vacunas>
- Bergin, T. (2012, octubre 12). Special Report: How Starbucks avoids UK taxes. *Thomson Reuters*. <https://www.reuters.com/article/us-britain-starbucks-tax-idUSBRE89E0EX20121015>
- Birnbaum, M., Christopher, R., y Ariès, Q. (2020). Europe is paying less than U.S. for many coronavirus vaccines. *The Washington Post*.  
[https://www.washingtonpost.com/world/eu-coronavirus-vaccines-cheaper-than-united-states/2020/12/18/06677e34-4139-11eb-b58b-1623f6267960\\_story.html](https://www.washingtonpost.com/world/eu-coronavirus-vaccines-cheaper-than-united-states/2020/12/18/06677e34-4139-11eb-b58b-1623f6267960_story.html)
- Camargo Hernández, D. F. (2012). *Evasión fiscal : un problema a resolver*. (1.<sup>a</sup> ed.). B - EUMED. <https://elibro-net.unileon.idm.oclc.org/es/ereader/unileon/51507>
- Castro Oviedo, L. S., Botiva Lemus, K., y Galindo Nauzan, M. E. (2017). *Subcapitalización si, pero no así* [Trabajo de Fin de Grado, Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano].  
[https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/bitstream/handle/20.500.12010/3758/Subcapitalizacion si pero no asi.pdf?sequence=1](https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/bitstream/handle/20.500.12010/3758/Subcapitalizacion%20si%20pero%20no%20asi.pdf?sequence=1)
- Centre for Research on Multinational Corporations. (2021, julio 13). *Moderna's free ride*. <https://www.somo.nl/modernas-free-ride/>
- Chadwick, A., Kay, G., MacLachlan, J., Bevington, M., y O'Gara, P. (2015). *Diverted Profits Tax*. [https://www.bakermckenzie.com/-/media/files/insight/publications/2015/01/diverted-profits-tax/files/read-publication/fileattachment/ar\\_london\\_dpt\\_jan15.pdf](https://www.bakermckenzie.com/-/media/files/insight/publications/2015/01/diverted-profits-tax/files/read-publication/fileattachment/ar_london_dpt_jan15.pdf)
- Chirinos Sota, C. (2008). Redescubriendo realidades y formas. La norma Anti Subcapitalización como cláusula Antielusiva Especial. *Derecho & Sociedad*, 31, 295-304. file:///C:/Users/maria/Downloads/Dialnet-RedescubriendoRealidadesYFormasLaNormaAntiSubcapit-7792922.pdf
- Collado Yurrita, M. Á. (2002). *Derecho Financiero*. <https://www.uclm.es/>

/media/Files/C01-Centros/cief/pdfs-publicaciones/07-Derecho-financiero.ashx

Consejo de la Unión Europea. (2003). DIRECTIVA 2003/49/CE DEL CONSEJO de 3 de junio de 2003 relativa a un régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones efectuados entre sociedades asociadas de diferentes Estados miembros. *Diario Oficial de la Unión Europea. Serie L, 157/49, 49-54.* <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:02003L0049-20130701>

Consejo de la Unión Europea. (2014). DIRECTIVA 2014/86/UE DEL CONSEJO de 8 de julio de 2014 por la que se modifica la Directiva 2011/96/UE, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes. *Diario Oficial de la Unión Europea. Serie L, 219/40, 25 de julio, 14-15.* <https://www.boe.es/doue/2014/219/L00040-00041.pdf>

Corporate Watch. (2021, marzo 18). *Vaccine Capitalism: a run-down of the huge profits being made from COVID-19 vaccines.* <https://corporatwatch.org/vaccine-capitalism-a-run-down-of-the-huge-profits-being-made-from-covid-19-vaccines/>

Council of the European Union. (2021). *Conclusiones del Consejo, 5.10.2021.* <https://www.paraisos-fiscales.org/suiza.html>

Cruzado, C. (2015, mayo 3). ¿Sabes cómo funcionan el “doble irlandés” y el “sándwich holandés” para eludir el pago de impuestos? *nuevatribuna.* <https://www.nuevatribuna.es/articulo/economia/sabes-funcionan-doble-irlandes-y-sandwich-holandes-eludir-pago-impuestos/20150503151810115390.html>

de León Lázaro, G. (2012). Las empresas multinacionales y la economía mundial. *Anuario Jurídico y Económico Escurialense, 0(42), 339-352.* <https://publicaciones.rcumariacristina.net/AJEE/article/view/87>

del Pozo, M. (2021, junio 13). Adiós al doble irlandés y al sándwich holandés. *Expansión.* <https://www.expansion.com/blogs/peon-de-dama/2021/06/13/adios-al-doble-irlandes-y-al-sandwich.html>

Díaz-Moro Paraja, M., y Cuadra Espinar, R. (2021). Novedades en el régimen de holding español: las entidades de tenencia de valores extranjeros. En *Despacho de abogados Gómez-Acebo y Pombo.* [https://www.ga-p.com/wp-content/uploads/2021/04/Novedades\\_régimen\\_holding\\_español-1.pdf](https://www.ga-p.com/wp-content/uploads/2021/04/Novedades_régimen_holding_español-1.pdf)

- Diccionario Panhispánico del Español Jurídico. (2020). Economía de opción. En *Diccionario panhispánico del español jurídico*. <https://dpej.rae.es/lema/economía-de-opción#:~:text=Posibilidad que concede al contribuyente,fraude a la Ley Tributaria.>
- Dyrenge, S., y Hanlon, M. (2011). Tax Avoidance and Multinational Firm Behavior. En *Finalcial Accounting*. <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2019/12/Dyrenge-Hanlon-12.14.19.pdf>
- Errico, L., y Musalem, A. (1999). Offshore Banking: An Analysis of Micro- and Macro-Prudential Issues. En *International Monetary Fund* (Vol. 5) [Documento de trabajo]. [file:///C:/Users/maria/Downloads/\\_wp9905.pdf](file:///C:/Users/maria/Downloads/_wp9905.pdf)
- España. (2014). Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. *Boletín Oficial del Estado*, 288, 28 de noviembre. <https://www.boe.es/buscar/pdf/2014/BOE-A-2014-12328-consolidado.pdf>
- European Commission. (2019). State aid: Commission concludes part of UK tax scheme gave illegal tax advantages to certain multinational companies; remaining part does not constitute aid. *European Commission - Press Release*, 2 de abril. [europa.eu/rapid/press-release\\_IP-19-1948\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/rapid/press-release_IP-19-1948_en.pdf)
- European Commission. (2020). *Advance Purchase Agreement for the production, priority-purchasing options and supply of a successful COVID-19 vaccine for the EU Member States*. [https://www.rai.it/dl/doc/2021/04/17/1618676613043\\_APA Moderna\\_\\_.pdf](https://www.rai.it/dl/doc/2021/04/17/1618676613043_APA Moderna__.pdf)
- European Parliament. (2017, noviembre 28). *Committee of Inquiry into Money Laundering , Tax Avoidance and Tax Evasion (PANA)*. Parlamento Europeo. [https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/138181/PANA\\_28\\_November PM\\_Verbatim\\_report\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/138181/PANA_28_November_PM_Verbatim_report_EN.pdf)
- Financial Secrecy Index. (2020). *Narrative Report on United States of America*. <https://fsi.taxjustice.net/PDF/UnitedStates.pdf>
- Galán, J. I., y Sáez de Miera, A. (2012). *Reflexiones sobre la responsabilidad social corporativa en el siglo XXI* (1.<sup>a</sup> ed.). Ediciones Universidad de Salamanca.
- García-Moncó Martínez, A., y Fuster Gómez, M. (2016). Planificación fiscal

internacional posible vs indebida: Problemas actuales. *Revista de Contabilidad y Tributación CEF*, 405, 5-54.

<https://roderic.uv.es/bitstream/handle/10550/58367/117010.pdf?sequence=1>

García Novoa, C. (2010). El régimen de las entidades de tenencia de valores extranjeros. *Dereito: Revista xuridica da Universidade de Santiago de Compostela*, 19(2), 11-50.

[https://minerva.usc.es/xmlui/bitstream/handle/10347/7950/pg\\_013-052\\_dereito19-2.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://minerva.usc.es/xmlui/bitstream/handle/10347/7950/pg_013-052_dereito19-2.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

García Novoa, C. (2019, mayo 28). Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea sobre las sociedades danesas ¿las ETVE en el punto de mira? *Taxlandia: Blog Fiscal y de Opinión Tributaria*. <https://www.politicafiscal.es/equipo/cesar-garcia-novoa/sentencia-del-tribunal-de-justicia-de-la-union-europea-sobre-las-sociedades-danesas-las-etve-en-el-punto-de-mira>

Gascón, J., y Morales, S. (2018). Cooperación en turismo. En *Colección praxis* (Vol. 1, Número 1).

<http://rua.ua.es/dspace/handle/10045/12383%0Ahttps://www.infodesign.org.br/infodesign/article/view/355%0Ahttp://www.abergo.org.br/revista/index.php/ae/article/view/731%0Ahttp://www.abergo.org.br/revista/index.php/ae/article/view/269%0Ahttp://www.abergo.org.br>

Gaviria, M., y Kilic, B. (2021). A network analysis of COVID-19 mRNA vaccine patents. *Nature Biotechnology*, 39(5), 546-548. <https://doi.org/10.1038/s41587-021-00912-9>

Gimeno, R. (2019, diciembre 2). El supuesto milagro económico de Irlanda se desinfla en 2020 por el fin del ‘doble irlandés’. *Nius diario*.

[https://www.niusdiario.es/economia/macroeconomia/fin-doble-irlandes-que-es-impuestos-irlanda-2020\\_18\\_2847345298.html](https://www.niusdiario.es/economia/macroeconomia/fin-doble-irlandes-que-es-impuestos-irlanda-2020_18_2847345298.html)

Giovanetti Ramírez, P. (2018). *La planificación fiscal abusiva de los grupos multinacionales: La ingeniería fiscal de las grandes empresas tecnológicas* [Trabajo de Fin de Grado, Universidad Pontificia de Comillas Madrid].

[https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/20009/TFG\\_Terminado\\_si.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/20009/TFG_Terminado_si.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

- González Torres, V. (2015). *La erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios como mecanismo de planificación fiscal agresiva* [Trabajo de Fin de Grado, Universitat de Girona]. file:///C:/Users/maria/Downloads/Gonzalez\_Torres.pdf
- Gutiérrez de Pablo, G. (2015). *Análisis Jurídico de los Paraísos Fiscales y Medidas para Evitar sus Efectos* [Tesis doctoral, Universidad de Málaga].  
<http://orcid.org/0000-0001-9305-8858>
- Kleinbard, E. D. (2007). Throw Territorial Taxation From the Train. *TAX NOTES*, 114, 547-559.  
<http://www.taxhistory.org/www/features.nsf/Articles/5A846114FF6AC58F852579CD0064DE32?OpenDocument>
- Kleinbard, E. D. (2011). Stateless Income. *Florida Tax Review*, 11(9).  
file:///C:/Users/maria/Downloads/SSRN-id1791769.pdf
- Lederman, L. (2021). Best Practices in Tax Rulings Transparency. *Legal Studies Research Paper Series*, 469. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3969099>
- Loftus, P., y Zuckerman, G. (2020, julio 1). Inside Moderna: The Covid Vaccine Front-Runner With No Track Record and an Unsparing CEO. *The Wall Street Journal*.  
<https://www.wsj.com/articles/inside-moderna-the-covid-vaccine-front-runner-with-no-track-record-and-an-unsparing-ceo-11593615205>
- Marian, O. Y. (2016). Is something rotten in the Grand Duchy of Luxembourg? *Tax Notes International*, 84, 281–293.  
<https://deliverypdf.ssrn.com/delivery.php?ID=249000000081125019125086124095095065040082022002039016066110030100117088109010123095122031018004012045098002028105114124102112051027045019081117103115085098006066032060044127082080064090117084112066066096095072>
- Martín-Mendiluce de Miguel, I. (2019). *La planificación fiscal internacional abusiva* [Trabajo de Fin de Grado, Universidad Pontificia de Comillas Madrid].  
[https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/30683/TFG-Martin-Mendiluce de Miguel% 2C Ignacio.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/30683/TFG-Martin-Mendiluce%20de%20Miguel%20Ignacio.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Martínez Martínez, I. (2019). La limitación a La Deducibilidad De Los Gastos Financieros En El Impuesto Sobre Sociedades: Evolución Y análisis Comparativo. *Estudios de Deusto*, 67(2), 355-394. [https://doi.org/10.18543/ed-67\(2\)-2019pp355-](https://doi.org/10.18543/ed-67(2)-2019pp355-)

394

Moderna. (2021, febrero 25). *Moderna Reports Fourth Quarter and Fiscal Year 2020 Financial Results and Provides Business Updates*.

<https://investors.modernatx.com/news/news-details/2021/Moderna-Reports-Fourth-Quarter-and-Fiscal-Year-2020-Financial-Results-and-Provides-Business-Updates-02-25-2021/default.aspx>

Ochoa León, M. (2014). Elusión o evasión fiscal. *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 12.

<file:///C:/Users/maria/Downloads/803-3148-1-PB.pdf>

Olmedo Bolós, E. (2016). *Los tax rulings y las ayudas de estado* [Trabajo fin de grado, Universidad Complutense]. <https://www.ucm.es/data/cont/docs/1135-2016-03-17-TFG-ERIN-OLMEDO-TAX-RULINGS.pdf>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2013). *Lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios*. [https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/abordando-la-erosion-de-la-base-imponible-y-la-deslocalizacion-de-beneficios\\_9789264201224-es#page1](https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/abordando-la-erosion-de-la-base-imponible-y-la-deslocalizacion-de-beneficios_9789264201224-es#page1)

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2014). *Cómo abordar los desafíos fiscales de la Economía Digital, Acción 1 – Informe final 2015, Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios*. En *Ocde*. <https://www.oecd.org/ctp/Action-1-Digital-Economy-ESP-Preliminary-version.pdf>

OXAM Intermón. (2019). *Reparto desigual: Cómo distribuyen valor las empresas del IBEX 35*. <https://cdn2.hubspot.net/hubfs/426027/Oxfam-Website/oi-informes/informe-reparto-desigual-ibex-35-2019.pdf>

Pérez Grob, M. (2015). *Paraísos Fiscales* [Trabajo de Fin de Grado, Universidad Miguel Hernández de Elche].

[http://dspace.umh.es/bitstream/11000/2315/1/Pérez Grob%2C Martín.pdf](http://dspace.umh.es/bitstream/11000/2315/1/Pérez%20Grob%2C%20Martín.pdf)

Picón Gonzales, J. L. (2016). *Los paraísos fiscales como herramienta de planificación tributaria* [Tesis doctoral, Universidad de Sevilla].

[https://idus.us.es/bitstream/handle/11441/39141/tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=](https://idus.us.es/bitstream/handle/11441/39141/tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

y

- PlantaDoce. (2021, junio 3). *Moderna anuncia un acuerdo con Lonza para la producción de vacunas en Países Bajos*.  
<https://www.plantadoce.com/empresa/moderna-anuncia-un-acuerdo-con-lonza-para-la-produccion-de-vacunas-en-paises-bajos.html>
- Rivera, R. C. (2012). La planificación tributaria internacional. *Retos*, 3, 53-67.  
<file:///C:/Users/maria/Downloads/Dialnet-LaPlanificacionTributariaInternacional-5966992.pdf>
- Rosenberg, J. M. (1989). *Diccionario de administración y finanzas*. Centrum.
- Samplon Salvador, R. (2007). Los paraísos fiscales y la lucha contra el fraude fiscal. *Cuadernos de Formación. Colaboración*, 14(07), 205-217.  
[https://portal.uah.es/portal/page/portal/epd2\\_asignaturas/asig360050/informacion\\_academica/Trabajo 2.Art.4.Estudio sobre paraios fiscales.2006.IEF.pdf](https://portal.uah.es/portal/page/portal/epd2_asignaturas/asig360050/informacion_academica/Trabajo%20Art.4.Estudio%20sobre%20paraisos%20fiscales.2006.IEF.pdf)
- Segovia Blanco, A. (2018). BEPS una política proteccionista en favor del erario. *Ciencia Jurídica*, 7(14), 121. <https://doi.org/10.15174/cj.v7i14.259>
- Sisson, D. C., y Bowen, S. A. (2017). Reputation management and authenticity A case study of Starbucks' UK tax crisis and “#SpreadTheCheer” campaign. *Emerald Insight*, 21(3), 287-302.  
<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JCOM-06-2016-0043/full/pdf?title=reputation-management-and-authenticity-a-case-study-of-starbucks-uk-tax-crisis-and-spreadthecheer-campaign>
- Swain, S. (2020). *Loophole games. A treatise on Tax Avoidance Strategies* (2.<sup>a</sup> ed.). Wolters Kluwer.
- Swissinfo. (2021, abril 29). *Lonza duplicará la producción de la vacuna COVID-19 en su planta suiza*. <https://www.swissinfo.ch/spa/lonza-duplicará-la-producción-de-la-vacuna-covid-19-en-su-planta-suiza/46577144>
- The Economist. (2012, diciembre 15). *Wake up and smell the coffee*.  
<https://www.economist.com/business/2012/12/15/wake-up-and-smell-the-coffee>
- Ting, A. (2014). iTax - Apple's International Tax Structure and the Double Non-Taxation Issue. *British Tax Review*, 1, 40-71.  
<https://deliverypdf.ssrn.com/delivery.php?ID=77611400810007412608709200311>

011401403801801401500603812711711001106908007611700400710609901002  
210303512402002512600810609201812600801401603910108700111211610612  
2037061009111123102123099076113000030071127084121

Traders Studio. (2021, febrero 28). *¿Por qué Suiza se considera un paraíso fiscal?*

Unión Europea. (2010). Tratado de Funcionamiento la Unión Europea. *Diario Oficial de la Unión Europea. Serie C*, 83, 154.

<https://www.boe.es/doue/2010/083/Z00047-00199.pdf>

Villanueva Gutiérrez, W. (2017). Planificación Fiscal Agresiva, el nuevo paradigma de la norma de precios de transferencia y la elusión en el Código Tributario. *Lus et veritas*, 54, 244-259. <https://doi.org/10.18800/iusetveritas.201702.013>

Villegas Morillo, F. S. (2006). *Precios de transferencia y subcapitalización como mecanismos de evasión y elusión tributaria* [Trabajo de fin de Máster, EPN Quito]. <https://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/8091/4/CD-0070.pdf>

Zoromé, A. (2007). Concept of offshore Financial Centers: In Search of An Operational Definition. *IMF Working Papers*, 07(87), 1-34.

<https://doi.org/10.5089/9781451866513.001>

Zubimendi Cavia, A. (2021). *La doble no imposición como resultado de la utilización de instrumentos y entidades híbridas* [Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid]. <https://eprints.ucm.es/id/eprint/69734/1/T42977.pdf>

