



UNIVERSIDADE DA CORUÑA

Facultade de Economía e Empresa

Trabajo de
fin de grado

La competitividad
fiscal

El caso irlandés

Francisco Charlín Menéndez

Tutor: Ignacio Fernández Fernández

Doble Grado en ADE y Derecho

Ano 2017

Resumen y Abstract

El objetivo de este Trabajo de Fin de Grado es analizar la competitividad fiscal y las limitaciones que surgen en la Unión Europea para evitar la competencia fiscal perjudicial entre países. Entre ellas se encuentran nuevas normas que avanzan en la cooperación entre Estados y la integración de sus sistemas fiscales, y el control de las Ayudas de Estado fiscales por parte de la Comisión. Asimismo, se hace referencia al caso de Irlanda, en donde ha sido determinante para la instalación de numerosas MNEs la competitividad de su fiscalidad societaria desde mediados del siglo pasado junto con el acceso al mercado único europeo. Se observa que, en la actualidad, no existen grandes especialidades en el impuesto irlandés respecto de los países de su entorno, salvo en el tipo impositivo general del 12,5%, uno de los más bajos de la UE. Para finalizar, el trabajo trata el Caso Apple, detectándose que los métodos de imputación de beneficios a los EPs en Irlanda de dos filiales no residentes eran técnicamente incorrectos, puesto que no eran acordes con el principio de plena competencia.

Palabras clave: competitividad fiscal, competencia fiscal perjudicial, tax ruling, Irlanda, Ayudas de Estado, precios de transferencia

The aim of this final project is to analyse tax competitiveness and its limitations within the European Union in order to avoid harmful tax competition. Those consist of new rules on tax cooperation and harmonization between Member States, in addition to the Commission's state aid control in the field of business taxation. This project also covers the Irish tax system, due to the competitiveness of its business taxation since the 1950s, which in addition to Ireland's access to the EU's single market, attracted many MNEs to the country. Not many differences are found in the Irish Corporation Tax in relation to those of other European countries, with the exception of the 12.5% general tax rate, which is one of the lowest in the EU. Lastly, the project focuses on the Apple Case, finding that the methods prescribed for the attribution of profits to the branches of two non-resident subsidiaries did not comply with the arm's length principle and therefore were technically incorrect.

Key words: tax competitiveness, harmful tax competition, tax ruling, Ireland, State Aid, transfer pricing

Índice

Introducción	5
1. El concepto de competitividad fiscal. Límites en el ámbito de la Unión Europea	7
1.1 La competencia fiscal perjudicial o perniciosa	7
1.2 La lucha contra la competencia fiscal perjudicial en la UE pre-BEPS: el Código de Conducta sobre fiscalidad de las empresas	11
1.3 La lucha contra la competencia fiscal perjudicial en la UE post-BEPS: intercambio de información en materia de <i>tax rulings</i> , normas antielusión, <i>Country-by-Country Reporting</i> y CCCTB.....	13
1.4 Las Ayudas de Estado como limitación a los incentivos fiscales.....	21
2. La ubicación de grupos internacionales en Irlanda. Visión macroeconómica.	24
2.1 La política económica irlandesa de desarrollo industrial y crecimiento	24
2.2 La Inversión Extranjera Directa como motor de la economía irlandesa	27
3. Régimen general de la imposición societaria en Irlanda	30
3.1 La competitividad del tipo impositivo	31
3.2 Normas de residencia fiscal.....	32
3.3 Principales incentivos fiscales	33
3.4 Tributación de los dividendos	35
3.5 Transfer pricing	37
3.6 Período impositivo, compensación de BINs y declaración.....	37
4. Un caso particular: el Caso Apple	40
4.1 Funcionamiento de las sociedades irlandesas implicadas	42
4.2 Los <i>tax rulings</i> y su relación con las Ayudas de Estado y el principio de plena competencia.....	45
4.3 Incorrecta imputación de los beneficios de la propiedad intelectual a las casas centrales de ASI y AOE	49
4.4 Método adecuado para la determinación del beneficio de los EPs de ASI y AOE ..	53
4.5 Existencia de Ayuda de Estado y recuperación.....	56
Conclusiones	59
Bibliografía	61

Índice de figuras

Figura 1: El doble sándwich irlandés-holandés	9
Figura 2: Comparativa del <i>stock</i> de IED recibida en Irlanda, España, la Zona Euro y la OCDE (en % del PIB)	26
Figura 3: Flujo de entrada de IED (en % del PIB)	26
Figura 4: Inversión Extranjera Directa en Irlanda (en millones de €).....	28
Figura 5: Principales inversores extranjeros en Irlanda según <i>stock</i> de IED en 2015 (miles de millones de €).....	29
Figura 6: Tipos nominales del Impuesto de Sociedades en la UE en 2016	31
Figura 7: Estructura societaria de Apple en Irlanda	41
Figura 8: Porcentaje de gastos de I+D del Grupo Apple asumidos por las sociedades irlandesas ASI y AOE	45
Figura 9: Funcionamiento de ASI y consecuencias derivadas de la incorrección de los <i>tax rulings</i>.....	57

Introducción

Este trabajo aborda el tema de la competitividad fiscal internacional y sus limitaciones en el ámbito de la Unión Europea, haciendo referencia al caso de Irlanda.

La importancia del tema radica en que, desde la crisis del 2008, la principal preocupación en el terreno de la fiscalidad internacional es la lucha contra el fraude y la elusión fiscal, que provocan importantes pérdidas de ingresos fiscales a los Estados. En un contexto de crisis económica, ante la insuficiencia de recursos de los Estados y los recortes de gasto y subidas de impuestos soportadas por los ciudadanos, la difusión de informaciones acerca de las prácticas de planificación fiscal agresiva en las que incurrían numerosas MNEs (que les permitían reducir su carga tributaria a niveles llamativamente bajos) provocó la indignación de la opinión pública. Como reacción, se produjo un consenso en los gobiernos de los países desarrollados para priorizar la lucha contra la competencia fiscal perjudicial, que dio como resultado la puesta en marcha del Proyecto BEPS en el ámbito de la OCDE y de numerosas iniciativas en la Unión Europea para conseguir una imposición más equitativa e integrada.

Por otro lado, la elección de Irlanda como caso particular se justifica porque es uno de los países más competitivos fiscalmente de Unión Europea y que ha basado el crecimiento de su economía en la ubicación de grupos MNEs en su territorio. Además, recientemente ha sido objeto de una investigación por parte de las instituciones europeas en relación con dos acuerdos fiscales que determinaban la tributación del Grupo Apple en el país.

El primer objetivo específico del trabajo es analizar el fenómeno de la competencia fiscal entre países y sus limitaciones, especialmente en el entorno de la UE, a lo cual

se dedica la primera parte. A continuación, en la segunda parte se analiza desde el punto de vista macroeconómico la ubicación de MNEs en Irlanda y su relación con la fiscalidad empresarial del país de las últimas décadas. Esto conduce a un estudio más pormenorizado del régimen general de la imposición societaria de Irlanda en la actualidad, que se encuentra en la tercera parte. Por último, la cuarta parte profundiza en el caso particular de Apple para reflexionar sobre la posible ilicitud en el cálculo de su base imponible del impuesto de sociedades en Irlanda, en relación con la normativa europea de Ayudas de Estado. Para finalizar, se incluye un apartado con las conclusiones que se derivan a lo largo del trabajo.

1. El concepto de competitividad fiscal. Límites en el ámbito de la Unión Europea

1.1 La competencia fiscal perjudicial o perniciosa

La competencia fiscal es el fenómeno que se produce cuando un Estado ofrece un tratamiento fiscal más ventajoso que el ofrecido por los demás países con la finalidad de atraer riqueza o inversión. Este fenómeno tiene especial relevancia en el ámbito de la imposición societaria, ya que la competitividad de un sistema fiscal (que depende principalmente de los tipos impositivos que aplica, del modo de determinación de la base imponible y de la existencia de incentivos fiscales como exenciones o reducciones) es un factor que puede influir en las decisiones de ubicación e inversión de las empresas. Sin embargo, hay que tener en cuenta que el establecimiento de empresas en un territorio con el objetivo de aumentar su competitividad no tiene por qué estar motivado únicamente por cuestiones fiscales, ya que hay otros muchos factores que influyen en dicha decisión y muchas consecuencias no relacionadas con la fiscalidad que se derivan de ella.

La competencia fiscal entre Estados en principio es legítima. Ésta surge a raíz de la fiscalidad general que establece un país en relación con las demás jurisdicciones fiscales de su entorno, que lo puede hacer más atractivo a los inversores internacionales. Comporta algunos efectos positivos, entre los que destacan el favorecimiento de la entrada de inversión extranjera en el país, el establecimiento de empresas en su territorio y la limitación de la presión fiscal que ejercen los demás Estados para poder ser competitivos. Asimismo, la soberanía fiscal permite que la normativa tributaria estatal se adapte a las peculiaridades de cada país como un factor más de la política económica que decide llevar a cabo.

Por otro lado, las empresas tienen la libertad de establecerse y de invertir en los territorios que consideren más oportunos para sus intereses; lo que se conoce como planificación fiscal internacional, que consiste en analizar los ordenamientos tributarios de diferentes jurisdicciones con el objetivo de optimizar la carga tributaria de las operaciones de la empresa dentro del cumplimiento de la legalidad vigente (Vallejo Chamorro y Gutiérrez Lousa, 2016, pp.1179-1181).

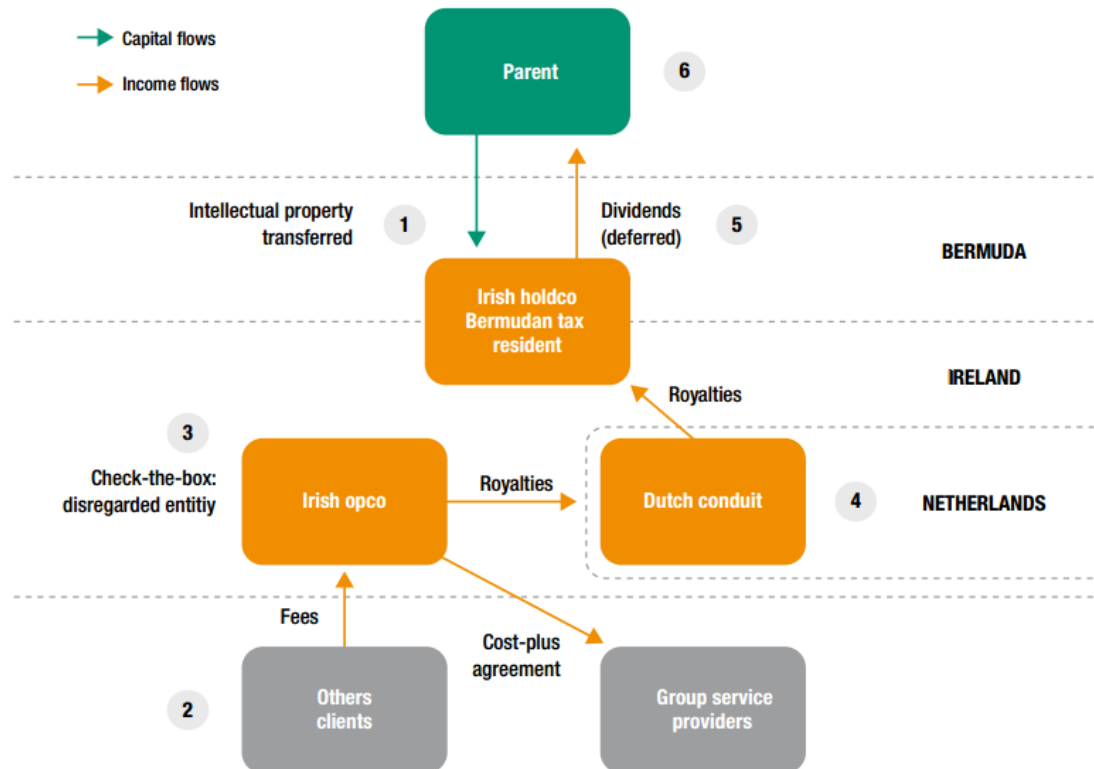
No obstante, la competencia fiscal entre países produce numerosos efectos negativos, a consecuencia principalmente de la competencia fiscal a la baja (*race to the bottom*), esto es, de la reducción en cadena de la presión fiscal que los Estados ejercen sobre las empresas para poder ser competitivos y retener o atraer inversión. En primer lugar, se reduce la cantidad total ingresada por el conjunto de los Estados en concepto de impuesto de sociedades, lo que puede derivar en una escasez de recursos públicos en los menos competitivos y, con ello, una pérdida de calidad de los servicios públicos, con efectos negativos en el aparato productivo (Sanz Gómez, 2012, pp.40-41). En segundo lugar, perjudica a las rentas del trabajo frente a las del capital, ya que el factor trabajo posee una movilidad menor que otras bases imponibles y, por tanto, tiene un menor riesgo de deslocalización ante un tipo de gravamen alto. Puede también puede distorsionar los flujos de inversión financieros y desincentivar a los contribuyentes a cumplir con sus obligaciones tributarias, pues ven cómo las empresas pagan cada vez menos (Sanz Gómez, 2012, pp.40-42). Por este motivo, la OCDE y la Unión Europea han establecido unas limitaciones para evitar la **competencia fiscal perjudicial** o perniciosa (*harmful tax competition*).

Esta competencia fiscal perjudicial incluye aquellas medidas tributarias que están diseñadas para captar capitales erosionando las bases imponibles de otros Estados. Es decir, los Estados optan por utilizar la fiscalidad como ventaja comparativa, bien a través de los tipos impositivos y otras ventajas fiscales (como es el caso de Irlanda, que se estudia en este trabajo), o bien a través de la opacidad en la información sobre las operaciones realizadas en sus territorios (Maldonado García-Verdugo, A., y Musilek Álvarez, A., 2016, pp.141-142).

Un ejemplo de planificación fiscal agresiva lo constituye el “*Double Irish-Dutch Sandwich*”, reflejado en la figura 1, que se aprovechaba de lagunas existentes en la legislación fiscal de países europeos, para desviar sus beneficios a jurisdicciones de nula tributación, a menudo mediante la manipulación de los precios de transferencia de los intangibles.

La estructura se hizo conocida a raíz del caso Google, que, consiguió gracias a ella que sus beneficios generados fuera de EEUU tributasen a un tipo de gravamen efectivo del 2,4% en el 2009, desviando estos beneficios a las Bermudas a través de sociedades intermediarias ubicadas en Irlanda y los Países Bajos (UNCTAD, 2015, p.192).

Figura 1: El doble sándwich irlandés-holandés



Fuente: UNCTAD, 2015, p.194.

El esquema funcionaba del siguiente modo (UNCTAD, 2015, p.195):

- En primer lugar, se transfieren derechos de propiedad intelectual desde la matriz estadounidense (jurisdicción con tipo de gravamen alto) a una filial constituida en Irlanda pero residente en un lugar de baja tributación (como las Bermudas). Dicha transferencia se hace normalmente bajo un acuerdo para compartir los gastos de I+D (*cost sharing agreement*), cuando la propiedad intelectual aún no está completamente desarrollada y tiene un valor bajo, lo que permite que el precio sea fácilmente manipulable.

- La filial irlandesa (residente en las Bermudas) concede a otra sociedad irlandesa (constituida y residente en Irlanda) las licencias de propiedad intelectual, siendo esta última la que las explota y obtiene muchos beneficios.
- La sociedad irlandesa paga altos *royalties* (fiscalmente deducibles) por el uso de las licencias a la sociedad residente en las Bermudas. De esta manera, consigue trasladar la mayoría de los beneficios a las Bermudas, erosionando la base imponible irlandesa.
- Además, la sociedad residente en Irlanda no paga los *royalties* a la filial residente en las Bermudas directamente, sino que lo hace a través de una *Special Purpose Entity* radicada en los Países Bajos. Esta sociedad, carente de actividad sustancial, hace de intermediaria para eludir el *Dividend Withholding Tax* (20%) que Irlanda gravaría por los pagos de *royalties* a las Bermudas. Así, se evitan todos los impuestos por el pago de *royalties*, ya que la Directiva europea de intereses y *royalties* lo impide entre países europeos, y los Países Bajos no aplican este impuesto con independencia de la residencia fiscal de la receptora.
- La filial constituida en Irlanda y residente en las Bermudas no está sujeta al impuesto de sociedades irlandés, pero tampoco tributa en las Bermudas, al ser una jurisdicción de nula tributación. De esa forma, las rentas únicamente tributarían en el caso de que fueran repatriadas a EEUU por el impuesto de sociedades estadounidense y, por este motivo, en su mayor parte se quedan retenidas en la filial irlandesa, que acumula grandes bolsas de efectivo.
- La legislación estadounidense califica tanto a la sociedad irlandesa como a la holandesa interpuesta como "*check-the-box entities*", es decir, entidades transparentes a efectos fiscales que, por tanto, no son objeto de ninguna inspección fiscal.

El resultado final de la aplicación del esquema es que las rentas no tributan por ningún impuesto en ningún país. Además de Google, numerosas MNEs utilizan estructuras similares, prácticas que pueden ser consideradas de planificación fiscal agresiva y que son las responsables de una alta concentración de beneficios atribuidos a la IED en países de baja tributación (UNCTAD, 2016). Por ello, tanto la OCDE (Proyecto BEPS) como la UE tratan de combatirlas, con las iniciativas como las que se explicarán a continuación.

1.2 La lucha contra la competencia fiscal perjudicial en la UE pre-BEPS: el Código de Conducta sobre fiscalidad de las empresas

Desde los inicios de la Unión Europea se ha suscitado el debate en torno a la necesidad de una armonización fiscal, para conseguir un verdadero mercado único sin barreras a la libre circulación. Sin embargo, las reticencias de los Estados miembros a renunciar a su soberanía en materia de fiscalidad directa ha provocado que la armonización de la imposición directa en la UE sea limitada (Martín Jiménez, A. J. y Calderón Carrero, J. M., 2014c, p.877).

Tras el fracaso de la integración en una unión fiscal, en los últimos años se ha tratado de combinar una armonización directa o normativa mínima (Directivas), con un conjunto de acciones que de forma progresiva limitan la soberanía fiscal de los Estados y armoniza indirectamente la fiscalidad directa. Es lo que se denomina armonización negativa, compuesta por la jurisprudencia del TJUE (fundamentada en el principio de no discriminación fiscal), el *soft law* (reglas de conducta no vinculantes), el control de las Ayudas de Estado fiscales y la coordinación e integración de las políticas fiscales (De Juan Casadevall, 2010, pp.71-73). Siguiendo a Sanz Gómez (2012), consideramos que, aunque esta armonización indirecta es necesaria, no es suficiente para eliminar todos los efectos negativos de la competencia fiscal y, por ello, no es susceptible de sustituir a la armonización directa (pp.40-41).

De acuerdo con lo expuesto, los Estados miembros actualmente mantienen su soberanía fiscal, pero con restricciones. Así, la UE permite la existencia de cierta competencia fiscal leal, al tiempo que trata de evitar que ésta desemboque en medidas fiscales de efectos perniciosos.

El Consejo de la Unión Europea (ECOFIN) se reunió en 1997, para debatir sobre la necesidad de una actuación coordinada en la Unión Europea con el fin combatir la competencia fiscal perniciosa¹. Se estimó necesario intervenir para reducir los efectos

¹ El debate sobre la coordinación fiscal europea tiene como antecedentes una reunión informal de Ministros Hacienda en Verona en 1996, la reunión de los del ECOFIN en *Mondorf-les-Bains* el 13 de septiembre de 1997 y los trabajos del Grupo de Política Fiscal (redacción del

negativos que se estaban derivando de ella, como la pérdida de ingresos fiscales, distorsiones en el mercado común y la tendencia de una mayor presión fiscal sobre el empleo en comparación con la soportada por otras bases imponibles con mayor movilidad (principalmente el capital). Con este fin el Consejo acordó un **Código de Conducta sobre la fiscalidad de las empresas**².

Este Código, dirigido a las regulaciones y prácticas de los gobiernos que pudieran influir de manera significativa en la radicación de la actividad empresarial dentro de la UE, trata de evitar la erosión de bases imponibles entre los Estados de la UE para conseguir una división interestatal más justa de las mismas.

En él, se consideran medidas fiscales potencialmente perjudiciales aquellas que proporcionan un nivel de tributación efectivo (derivado del tipo impositivo, la base imponible o cualquier otro factor) significativamente inferior que el aplicado habitualmente en el Estado miembro en cuestión, incluyendo la nula tributación. Además, enumera una serie de criterios para calificar las medidas fiscales como perjudiciales, que son los siguientes:

- Si otorgan ventajas únicamente a no residentes o solo a operaciones realizadas con no residentes.
- Si las ventajas están totalmente aisladas de la economía nacional, de manera que no afectan a la base fiscal nacional.
- Si se conceden cuando no existe actividad económica real ni presencia económica sustancial dentro del Estado.
- Si las normas para determinar los beneficios derivados de las operaciones vinculadas de las MNE no se ajustan a los principios internacionalmente reconocidos y, en especial, a las normas acordadas en el marco de la OCDE.
- Si las medidas carecen de transparencia o si se aplican a nivel administrativo con menor rigor y sin transparencia.

En cuanto a su forma, el Código de Conducta puede ser considerado como *soft law*, pues no tiene fuerza jurídicamente vinculante; se trata simplemente de un compromiso de los Estados de no establecer nuevas medidas fiscales perniciosas según los

borrador del Código de Conducta y de un paquete de medidas para eliminar la competencia fiscal perjudicial).

² Resolución del Consejo de la Unión Europea, de 1 de diciembre de 1997, relativa a un Código de conducta sobre la fiscalidad de las empresas. DOCE de 6 de enero de 1998.

principios del Código y de revisar las disposiciones y prácticas vigentes que pudieran ser contrarias al mismo.

El Informe *Primarolo*, de 29 de noviembre de 1999, el Grupo del Código de Conducta, identificó 66 medidas perjudiciales, cuya eliminación se acordó por el Consejo en el año 2000. Un ejemplo es el régimen irlandés de compañías no residentes anterior a la *Finance Act 1999*, según el cual, si la sede de dirección efectiva estaba situada fuera de Irlanda la empresa era tratada como no residente en Irlanda a efectos fiscales. En la práctica, se produjo con frecuencia un abuso de la norma, con la constitución de sociedades en Irlanda no residentes a efectos fiscales, con el objetivo de tributar únicamente por las rentas generadas en Irlanda y no por la renta mundial.

1.3 La lucha contra la competencia fiscal perjudicial en la UE post-BEPS: intercambio de información en materia de *tax rulings*, normas antielusión, *Country-by-Country Reporting* y CCCTB

La indignación pública tras la publicación en los medios de comunicación de las prácticas de algunas multinacionales, que reducían sustancialmente su nivel de tributación efectiva trasladando los beneficios a jurisdicciones de baja o nula tributación, derivó en un cambio en las prioridades de la fiscalidad internacional en los últimos años. Desde entonces, todos los esfuerzos están dedicados a la lucha contra la competencia fiscal perjudicial, dejando en un segundo plano la problemática de la doble imposición.

La deslocalización de bases imponibles por motivos fiscales trae causa de que algunos países establecen tipos de gravamen muy bajos y más competitivos que los de los países de su entorno, complementados con regímenes fiscales privilegiados para determinadas rentas (e.g. *patent box* para ingresos derivados de intangibles). Las más beneficiadas por ello son las MNEs, puesto que tienen la capacidad de trasladar sus rentas hacia las entidades del grupo ubicadas en los países más competitivos fiscalmente, a través de la manipulación de las transacciones internas. Por ello, se ha llegado a la conclusión de que la solución a este fenómeno pasa por la cooperación internacional, que en la actualidad se ha intensificado mediante el Proyecto BEPS de

la OCDE y el Plan de acción relativo a la evasión y elusión fiscal de la UE iniciado en 2012 (Sanz Gadea, 2016, pp.1348-1349).

La OCDE, el 12 de febrero de 2013, publicó el informe titulado *Adressing BEPS*, que supuso el punto de partida para impulsar la lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios en materia tributaria (*Base Erosion and Profit Shifting*, en adelante BEPS). En julio del mismo año, la OCDE presentó el “**Plan de acción sobre BEPS**”, con un total de 15 acciones a desarrollar a lo largo de los años 2014 y 2015. Este Plan contó con el consenso de las potencias mundiales integrantes del G20, apoyo que se hizo evidente en las reuniones de la Cumbre del G20 de San Petesburgo en septiembre de 2013. En consecuencia, en el Plan se propuso la puesta en marcha del “**Proyecto BEPS**”, para facilitar la participación de los países interesados del G20 no miembros de la OCDE, permitiéndoles formar parte del mismo como “asociados”, en condiciones de igualdad. Sin embargo, a los países en desarrollo únicamente se les dio la oportunidad de ser escuchados indirectamente a través de la participación de la ONU en el Proyecto.

Con respecto al tema de este trabajo, resulta de especial interés la **Acción 5 del Plan BEPS**, dedicada a combatir las prácticas tributarias perniciosas teniendo en cuenta la transparencia y la sustancia, cuyo desarrollo se encomendó al Foro de Prácticas Fiscales Perjudiciales de la OCDE. De acuerdo con el segundo objetivo de la Acción 5 (mejora de la transparencia), en el “**Informe Final**” de septiembre de 2015 se estableció una nueva obligación de asistencia administrativa, consistente en el intercambio espontáneo y automático en relación con los *tax rulings*³, que pudieran favorecer la erosión de bases imponibles y traslado de beneficios.

El Informe Final indica los tipos de *ruling* específicos sobre los que recae la obligación de intercambio de información, que son los siguientes (OCDE, 2015, p.22):

- *Rulings* sobre regímenes preferenciales.
- *Rulings* en materia de precios de transferencia, como los acuerdos previos de valoración (*Advanced Pricing Agreements* o APAs)⁴.
- *Informal capital rulings* o acuerdos que conceden un ajuste a la baja de los beneficios.

³ Los *tax rulings* son resoluciones emitidas por las Administraciones tributarias de los Estados acordando algún aspecto del régimen fiscal aplicable a un determinado sujeto pasivo.

⁴ Acuerdos entre un contribuyente y la Administración tributaria por los que se establece el método de determinación de los precios de transferencia que el contribuyente va a aplicar a las operaciones vinculadas en años futuros.

- *Rulings* sobre establecimientos permanentes (EPs).
- *Rulings* sobre sociedades conductoras de rentas entre entidades vinculadas (“*conduit companies*”).
- Además, a modo de cláusula de cierre, el Foro de Prácticas Fiscales Perjudiciales se reserva la facultad de incluir en la referida lista cualquier otro tipo *ruling*, sobre los que, de ese modo, también recaería la obligación de comunicación.

La obligación de intercambio de información en materia de *tax rulings* acordada por la OCDE se empezó a llevar a la práctica a lo largo del año 2016. Concretamente, tiene efectos desde el 1 de abril de 2016 para los *rulings* dictados desde entonces, mientras que los *rulings* precedentes deberán ser comunicados antes del 31 de diciembre de 2016 (OCDE, 2015, p.22).

En línea con el Plan BEPS de la OCDE anteriormente referido, en marzo de 2015 la Comisión Europea presentó un **Paquete de medidas sobre Transparencia Fiscal** (*Tax Transparency Package*), como parte de su programa de lucha contra la elusión del impuesto sobre sociedades y la competencia fiscal perjudicial en la Unión Europea.

El principal elemento de ese paquete de medidas es la propuesta legislativa para implantar la comunicación entre los Estados Miembros de los *tax rulings*, con el objetivo de ayudar a detectar las prácticas abusivas de las empresas y facilitar la lucha contra la competencia fiscal perjudicial (Comisión Europea, 2015). En particular, se persigue que la nueva obligación de transparencia desincentive a los Estados a la hora de conceder *rulings* que otorguen ventajas particulares o faciliten la planificación fiscal agresiva a las empresas y, al mismo tiempo, ayudar a la Comisión Europea en su labor de control de las Ayudas de Estado en materia fiscal (Calderón Carrero y Puyol Martínez-Ferrando, 2015, p.2). La propuesta derivó en la aprobación de la **Directiva 2015/2376 sobre intercambio automático y obligatorio de información en materia de *tax rulings***, por el Consejo ECOFIN el 8 de **diciembre de 2015**, que modifica la **Directiva 2011/16/UE de Cooperación Administrativa**.

El contenido de esta Directiva de la UE es similar al de la Acción 5 del Plan BEPS de la OCDE. No obstante, la Directiva se refiere a un intercambio automático de información, en tanto que la OCDE habla de un intercambio espontáneo y obligatorio de información, diferencia en la terminología que refuerza la ausencia de discrecionalidad de los Estados a la hora de comunicar los *tax rulings*. Asimismo, la

Directiva establece que los Estados deberán enviar periódicamente y de forma electrónica un informe a todos los demás Estados miembros y a la Comisión (en la OCDE solo se comunica al Estado afectado) con un contenido mínimo sobre todos los *tax rulings* transfronterizos que hayan adoptado. Ello sin perjuicio de que, con posterioridad, cualquier Estado miembro (o el Estado afectado, en el caso de la OCDE) pueda solicitar más información en relación con un determinado *ruling*, lo que produciría la obligación de enviar el propio *ruling* al Estado requirente para el Estado que lo hubiera dictado (Maldonado García-Verdugo y Musilek Álvarez, 2016, p.158).

En la Directiva de cooperación administrativa se establece que este intercambio de información automático de *tax rulings* transfronterizos y APAs, introducido por la reforma de diciembre de 2015, surte efectos a partir el 1 de enero de 2017. Por otro lado, la Directiva también incluye la creación de un directorio central para almacenar y compartir la información sobre estos *tax ruling* y APAs, además del intercambio de información a petición de los Estados por métodos convencionales y electrónicos. Por último, en ella se promulga el principio de nación más favorecida, según el cual si un Estado miembro proporciona información en mayor profundidad a un tercer país de la que estaría obligado de acuerdo con la Directiva, no puede negarse a proporcionar esa información adicional al Estado miembro que la solicite (Comisión Europea - Taxation and Customs Union, 2017).

El Paquete de medidas sobre Transparencia Fiscal de 2015 incluía otras iniciativas, como la revisión del Código de Conducta, para actualizar los criterios que determinan si un régimen fiscal se considera pernicioso y aumentar su eficacia a la hora de detectar mecanismos sofisticados de elusión en el impuesto de sociedades. Asimismo, en el Paquete se incluyó una propuesta de colaboración de la Comisión con Eurostat para conseguir estimaciones fiables del nivel de evasión y elusión fiscales, y la propuesta de derogar la Directiva sobre la fiscalidad del ahorro, al haber quedado obsoleta tras la entrada en vigor del nuevo intercambio automático de información sobre cuentas financieras y rendimientos del ahorro.

En **enero de 2016**⁵, la Comisión Europea aprobó un nuevo paquete de medidas contra la elusión fiscal en el impuesto de sociedades (***Anti-Tax Avoidance Package***); con el objetivo, una vez más, de implementar en la Unión de forma coordinada algunas de las

⁵ Siguiendo la agenda del Plan de acción de la Comisión Europea (17 de junio de 2015) para una imposición societaria justa y eficiente:
http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/compan_y_tax/fairer_corporate_taxation/com_2015_302_en.pdf

iniciativas de la OCDE contenidas en el Proyecto BEPS, en cierto modo con mayor profundidad. Así, entre las cuatro medidas más importantes se encuentran la Directiva Anti-Elusión Fiscal, una Recomendación sobre implementación de medidas contra el abuso en los Convenios, una nueva revisión de la Directiva de Cooperación Administrativa para incorporar el intercambio automático de información país por país (*Country-by-Country Reporting*) y una Comunicación sobre la estrategia exterior para cooperar con terceros países en la lucha contra la elusión fiscal.

Por un lado, la **Directiva Anti-Elusión Fiscal**⁶ incluye cinco medidas que deben adoptar los Estados para hacer frente a los mecanismos de elusión fiscal más frecuentes (Álvarez Barbeito, 2016):

- Limitación de la deducibilidad de los intereses: Limita las deducciones de intereses financieros a un máximo del 30% del EBITDA o hasta los 3 millones de euros, con algunas excepciones. El objetivo es evitar que los grupos multinacionales diseñen préstamos entre sus distintas filiales para minimizar artificialmente la carga fiscal. Como los pagos de intereses de la deuda suelen ser deducibles en el impuesto de sociedades, a las MNEs les interesa ubicar su deuda en las filiales situadas en países con una mayor presión fiscal, puesto que deducirán mayores cantidades por este concepto y la carga impositiva soportada por el grupo en su conjunto será menor.
- Regulación de la imposición de salida, para evitar que las empresas relocalicen activos con el único objetivo de eludir impuestos. Propone que los Estados miembros apliquen un impuesto sobre la transferencia de activos hacia otros Estados miembros o terceros países, que se aplicará sobre el valor de mercado de los activos en el momento de su salida.
- Establecimiento de una norma general contra las prácticas abusivas o General Anti-Abuse Rule (GAAR), para actuar contra la planificación fiscal agresiva cuando las demás reglas no son aplicables.
- Regla relativa a las sociedades extranjeras controladas (*controlled foreign companies*), para evitar el traslado de beneficios a filiales establecidas en países de baja o nula tributación. Esta regla permitirá al Estado miembro en el que se sitúe la matriz hacer tributar al grupo por los beneficios generados en su territorio y trasladados a un tercer país, en el caso de que los impuestos

⁶ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:32016L1164&from=EN>

pagados en dicho país fueran inferiores a la mitad de los que hubiera pagado en el Estado miembro, permitiéndole aplicar una exención por los impuestos efectivamente pagados.

- Normas para hacer frente a las asimetrías híbridas, es decir, al tratamiento diferente que los Estados miembros dan a determinadas rentas. La Directiva establece que cuando se produzca una situación de doble deducción, la deducción solo se aplicará en el Estado miembro en el que se haya generado el pago. Del mismo modo, en situaciones en las que un Estado ofrece una deducción por una renta que no ha tributado en el otro país, esa deducción deberá ser denegada.

Por su parte, la propuesta relativa al intercambio de información país por país incluida en Paquete de medidas antielusión culminó con la aprobación por parte del Consejo de la **Directiva 2016/881, de 25 de mayo de 2016**⁷. Esta Directiva modifica una vez más la Directiva 2011/16/UE de Cooperación Administrativa en lo que respecta al intercambio de información fiscal, para añadir el **intercambio automático obligatorio de los Informes País-por-País (Country-by-Country Reporting)**. Introduce de esta forma en la legislación europea las recomendaciones de la OCDE, acordadas en la Acción 13 del Plan BEPS, relativas al *Country-by-Country Reporting*.

De acuerdo con sus disposiciones, los grupos de empresas multinacionales con unos ingresos anuales consolidados superiores a los 750 millones de euros tendrán que proporcionar anualmente un informe con determinados datos, desagregados país por país, a la Administración tributaria del Estado miembro en el que sea residente la sociedad matriz. A continuación, el Estado que recibe esa información la compartirá telemáticamente con los demás Estados miembros.

El Informe deberá incluir como mínimo los datos siguientes para cada territorio fiscal en el que opere el grupo:

- Ingresos brutos
- Resultado antes de impuestos
- Impuestos efectivamente pagados
- Impuestos devengados
- Importe de la cifra de capital al final del ejercicio

⁷ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:32016L0881&from=EN>

- Beneficios no distribuidos
- Número de empleados
- Activos materiales, excepto el efectivo y equivalentes al efectivo

Además deberá proporcionar para cada filial del grupo su identificación, territorio de residencia fiscal, territorio por cuya legislación se rija su organización (cuando sea diferente al territorio de residencia fiscal), así como las actividades principales a las que se dedica.

Este Informe tendrá que ser comunicado en un plazo de 15 meses a partir del último día del ejercicio fiscal. Excepcionalmente, para el primer Informe correspondiente al ejercicio iniciado en 2016 la Directiva concede un plazo de 18 meses. Aunque los Estados miembros tienen la obligación de trasponer la Directiva antes del 4 de junio de 2017 (Irlanda lo ha hecho mediante la *Finance Bill*, de 20 de octubre de 2016), tiene sin embargo efectos ya para los ejercicios fiscales iniciados en 2016.

La comunicación de esta información parece una herramienta útil a la hora de incentivar a las MNEs a que paguen impuestos en los países mercado en los que se generan las rentas y abandonen las prácticas de planificación fiscal agresiva con las que trasladan beneficios a territorios fiscalmente más competitivos, que resultan en una clara competencia desleal en relación con las PyMEs.

En paralelo a las iniciativas anteriormente explicadas, la Comisión Europea ha propuesto en octubre de 2016 el relanzamiento del proyecto para crear una **base imponible consolidada común del impuesto de sociedades** (*Common Consolidated Corporate Tax Base*, en adelante **CCCTB**)⁸. El anterior intento se produjo en 2011, pero los Estados no lograron llegar a un acuerdo, por lo que en esta ocasión se ha decidido que el proyecto se llevará a cabo en dos etapas, para facilitar el acuerdo de los Estados miembros.

La CCCTB es un conjunto de normas comunes en toda la UE, de obligado cumplimiento para las empresas multinacionales, para calcular la base imponible del impuesto de sociedades. De esta manera, las empresas solamente tendrían que operar de acuerdo a un único código normativo a la hora de calcular su base imponible, en lugar de tener que observar las diferentes normativas estatales. Así, podrían hacer una única declaración de su base imponible para todas sus actividades

⁸ A través de la Propuesta de Directiva para una Base imponible Consolidada Común en el Impuesto de Sociedades (CCCTB), de 25 de octubre de 2016:
https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/com_2016_685_en.pdf

europeas y compensar las pérdidas incurridas en un Estado miembro con los beneficios obtenidos en otro.

La base imponible consolidada total del grupo, una vez calculada, sería compartida entre los Estados miembros en los que opera, utilizando un sistema de reparto. Cada Estado miembro gravaría entonces la cuota de beneficios del grupo asignada con su tarifa estatal, ya que la propuesta no aborda la armonización de tipos impositivos.

Entre las ventajas de la CCCTB destaca el aumento en la seguridad jurídica para las empresas, al ser un sistema de fiscalidad de los beneficios empresariales único en toda la UE, estable y transparente, que facilitaría sus operaciones en el mercado único europeo. Por otro lado, servirá para combatir la evasión fiscal, al eliminar las disparidades entre los distintos sistemas fiscales estatales que en la actualidad hacen posible la planificación fiscal agresiva. En particular, se elimina la posibilidad de que las MNEs reduzcan su tributación mediante la manipulación de los precios de transferencia, puesto que para calcular el beneficio global del grupo se tendrían que eliminar las operaciones intragrupo contabilizadas (el resultado derivado de las mismas no tendría implicación alguna en la determinación de la base imponible común consolidada ni, por tanto, en la tributación global del Grupo). A consecuencia de todo lo anterior, según las previsiones de la Comisión Europea (2016d), la implantación de la CCCTB podría elevar la inversión en la UE un 3,4% y el crecimiento en un 1,2%.

En cuanto al contenido de la CCCTB, la nueva propuesta busca favorecer la inversión en investigación, incorporando una nueva deducción relativa al gasto en actividades de I+D (la anterior no incluía incentivos a la I+D+i y dificultaba a los Estados aplicarlos a sus cuotas, lo cual fue objeto de críticas [Luja, 2014, pp.90-92]). Además, promoverá la financiación a través de fondos propios para aumentar la capitalización de las empresas, otorgando ventajas similares a las que cuenta la financiación a través de deuda, todo ello con el objetivo de incrementar la estabilidad económica y reducir el apalancamiento de las empresas, que es una gran preocupación del legislador desde la crisis del 2008.

1.4 Las Ayudas de Estado como limitación a los incentivos fiscales

Otra importante limitación en el ámbito de la Unión Europea a la competencia fiscal y, en especial, a las medidas de incentivo fiscal concedidas por los Estados miembros la constituye la normativa europea de prohibición de las **Ayudas de Estado**. A diferencia del Código de Conducta sobre fiscalidad empresarial y demás iniciativas europeas de lucha contra la competencia fiscal perjudicial, éstas se encuentran reguladas en el TFUE (artículos 107-109) y son jurídicamente vinculantes, correspondiendo su apreciación a la Comisión Europea. Por ello, puede decirse que no se trata de *soft law* sino de *hard law*.

En relación con esto, debe advertirse que, según la jurisprudencia europea, buena parte de las disposiciones del Derecho europeo, entre las que se encuentran las relativas a las libertades fundamentales contenidas en el TUE y en el TFUE, tienen efecto directo en los ordenamientos jurídicos de los Estados miembros sin necesidad de trasposición alguna. Además, gozan de primacía frente a las normas nacionales de cualquier rango por lo que cualquier norma nacional contraria a la normativa comunitaria quedaría automáticamente inaplicada (Martín Jiménez, 2014a, pp.842-847).

Sin embargo, hay que tener en cuenta que la finalidad original del control de las Ayudas de Estado no es luchar contra la competencia fiscal perjudicial (a diferencia del Código), sino preservar el funcionamiento del mercado único garantizando la libre competencia (Maldonado García-Verdugo y Musilek Álvarez, 2016, p.171).

El concepto de lo que constituyen Ayudas de Estado se puede inferir de la regulación de las mismas contenidas en los artículos 107 a 109 del TFUE, complementándola con la jurisprudencia emanada del TJUE.

Por un lado, el artículo 107.1 TFUE establece que *“salvo que los Tratados dispongan otra cosa, serán incompatibles con el mercado interior, en la medida en que afecten a los intercambios comerciales entre Estados miembros, las ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenacen falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones”*.

Por su parte, el TJUE ha complementado dicha definición matizando que *“el concepto de ayuda es, sin embargo, más amplio que el de subvención porque abarca no solo las medidas positivas, como las propias subvenciones, sino también las intervenciones que, en formas diversas, mitigan las cargas normalmente incluidas en el presupuesto de una empresa y que, sin ser, entonces, subvenciones en el sentido estricto del término, son similares en su naturaleza y tienen el mismo efecto”*⁹.

Por tanto, de acuerdo con las disposiciones del TFUE y la jurisprudencia del TJUE, las normas fiscales nacionales pueden ser calificadas como Ayudas de Estado cuando presentan las siguientes características (Fernández Pavés, 2013, pp.358-362; Martín Jiménez, 2014b, p.1250-1263):

- 1) Conceden alguna una ventaja o beneficio fiscal para las empresas
- 2) Se trata de normas dictadas por algún Estado miembro que conceden la ventaja a través de recursos estatales (no necesariamente mediante una transferencia positiva de recursos, puede tratarse de una reducción en la carga fiscal).
- 3) Se caracterizan por su especialidad o especificidad, en el sentido de que son medidas destinadas a favorecer a determinadas empresas o producciones (e.g. concediéndola a favor de un sector específico o a una empresa concreta).
- 4) Implican un falseamiento de la competencia dentro de la Unión, repercutiendo sobre los intercambios comerciales entre los Estados miembros y afectando al mercado único.

En resumen, la interdicción de las Ayudas de Estado surge con la finalidad de eliminar distorsiones a la competencia causadas por normas estatales, para garantizar la libre circulación de bienes y servicios dentro del mercado único europeo, que es uno de los pilares básicos sobre los que se ha constituido la UE.

Recientemente, la Comisión Europea ha abierto procedimientos en materia de Ayudas de Estado a países como Luxemburgo, Irlanda, Países Bajos y Bélgica, para controlar si los *tax ruling* emitidos por sus Administraciones tributarias conceden ayudas selectivas a algunas MNEs. Algunos de estos procedimientos ya han concluido, con Decisiones que consideran que Fiat y Starbucks (en los Países Bajos) y Apple (en Irlanda) se han beneficiado de Ayudas de Estado ilegales a través de los *tax rulings*.

⁹ Sentencia, de 23 de febrero de 1961, Asunto 30/59, De Gezamenkijke Steenkolenmijnen in Limburg vs. CECA.

Actualmente siguen abiertos tres procedimientos contra Luxemburgo por supuestas ayudas a Amazon, Mc Donald's y GDF Suez.

El actual control de las Ayudas de Estado fiscales a multinacionales, como herramienta para combatir la competencia fiscal perjudicial, se inició tras la Sentencia del TJUE, de 18 de julio de 2013, *P Oy*, en el Asunto C-6/12, que ha legitimado a la Comisión para investigar las decisiones discrecionales emitidas por las Administraciones tributarias (e.g. los *rulings*). Dicha Sentencia dictaminó que cuando los Estados tienen una facultad discrecional amplia para determinar los requisitos y los beneficiarios de la aplicación de regímenes tributarios especiales o la concesión de ventajas fiscales, pueden resultar materialmente selectivos y constituir Ayudas de Estado ilegales de acuerdo con el Derecho europeo. Sin embargo, no serían ilegales si la concesión de estas medidas responde a criterios objetivos (Martín Jiménez, 2014b, p.1257).

Podemos concluir que el reciente enfoque de la Comisión en la aplicación de las Ayudas de Estado fiscales está demostrando ser muy efectivo en la lucha contra la competencia fiscal perjudicial, como complemento a la normativa antielusión emanada de la UE y la OCDE. Está fundado en la jurisprudencia europea, por lo que constituye un mecanismo supraestatal válido para sancionar las ventajas fiscales concedidas por los Estados a las MNEs, que provocan disparidades injustificadas en su tributación con respecto a la de los demás operadores económicos del mercado único.

2. La ubicación de grupos internacionales en Irlanda. Visión macroeconómica.

2.1 La política económica irlandesa de desarrollo industrial y crecimiento

Desde el último tercio del Siglo XX, Irlanda ha llevado a cabo una política económica de desarrollo industrial y crecimiento basada principalmente en la atracción de Inversión Extranjera Directa al país. Esta estrategia de desarrollo industrial surgió por la necesidad de acabar con las altas tasas de desempleo y el flujo migratorio negativo que caracterizaron históricamente a la economía irlandesa. La estrategia se ha centrado desde entonces en el uso de incentivos (principalmente fiscales) a la industria y el comercio para promover un crecimiento económico basado en las exportaciones, concretamente mediante el asentamiento de MNEs extranjeras en Irlanda para servir al mercado europeo.

En 1973, la entrada de Irlanda en la CEE y el acceso al mercado común europeo supuso la apertura de la economía irlandesa al mundo y el incremento del comercio exterior, tanto con sus socios europeos como con el resto de la comunidad internacional. En aquel momento Irlanda era una economía rural, dependiente en gran medida del sector primario, lo cual también implicó la llegada de grandes cantidades de fondos europeos de cohesión y de desarrollo regional, que impulsaron en la construcción de infraestructuras y el desarrollo del país. Por tanto, se puede decir que el éxito de la política industrial irlandesa se debe tanto a la promoción de la IED, como a su pertenencia a la Unión Europea, que propició la creación un entorno de libre comercio en el que las MNEs pudieran actuar.

Para atraer la inversión de las multinacionales se utilizó una combinación de incentivos fiscales y financieros. El principal estímulo fue la institución de un régimen de fiscalidad empresarial favorable. Desde los años 50, las empresas que se establecían en Irlanda contaban con una exención fiscal de hasta 15 años con respecto a los beneficios procedentes de las exportaciones (*exports sales relief*). Ello se complementaba con una exención total en el impuesto de sociedades a las empresas ubicadas en la zona franca del aeropuerto de Shannon (*Shannon relief*) (Feeney, 2017, p.9).

Sin embargo, tras la entrada de Irlanda en la Unión Europea estas exenciones se consideraron contrarias a los Tratados, por su trato favorable hacia las exportaciones; y fueron sustituidas por un tipo impositivo reducido del 10% para todos los beneficios del sector industrial, independientemente de si el destino de los *outputs* era el extranjero o el mercado nacional, que se empezó a aplicar en el año 1980 (*manufacturing relief*), y que en 1987 se extendió a los servicios financieros.

Este nuevo régimen fiscal del 10% tampoco contó con el visto bueno de la Comisión Europea, que en 1996 consideró que incumplía el requisito de neutralidad fiscal, al discriminar entre sectores. Así, el 22 de julio de 1998, el Gobierno irlandés llegó a un acuerdo con la Comisión por el que se eliminó dicha reducción y se sustituyó por el tipo impositivo general del 12,5% aplicable desde el 1 de enero de 2003 para todos los beneficios comerciales¹⁰, uno de los más bajos de la UE. No obstante, a las empresas que ya ejercían actividad comercial en el país antes de 1998 se les permitió seguir tributando por el tipo reducido del 10% hasta el 31 de diciembre de 2010 (Ruane, 2004, p.140; Feeney, 2017, p.13).

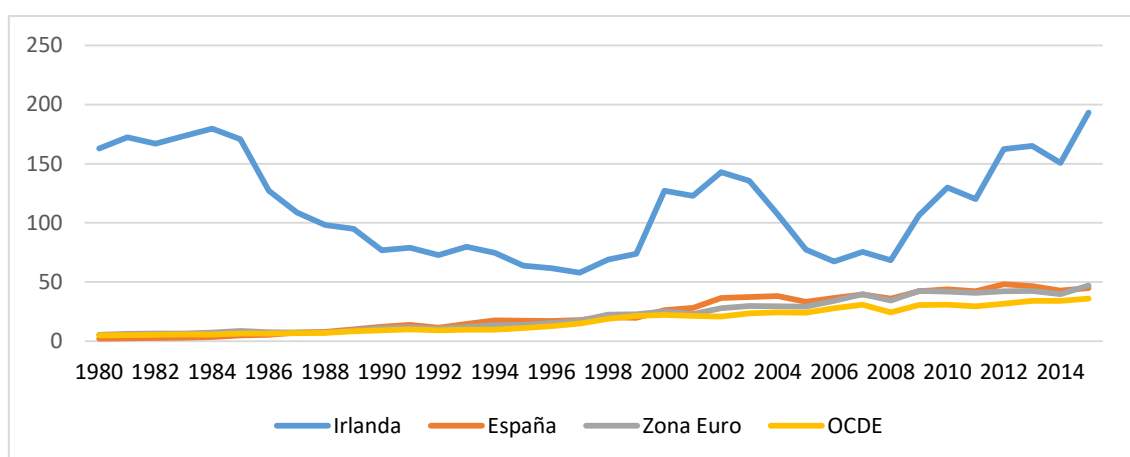
La *Industrial Development Agency* (IDA) ha ejercido un papel principal en la aplicación de la política irlandesa de atracción de IED. La IDA es una agencia autónoma, pero dependiente económicamente del *Department of Jobs, Enterprise and Innovation* del gobierno irlandés. Es la encargada de contactar con inversores internacionales con el objetivo de que establezcan en Irlanda sus operaciones internacionales y, en especial, sus centros de fabricación, la sede de sus negocios europeos e internacionales y las operaciones de I+D. Se fundó en 1949, y desde la *Industrial Development Act* de 1969 tiene autonomía y competencias en todo lo relacionado con la política de desarrollo industrial. A partir de 1994, se escindió en tres organizaciones y centró su actividad

¹⁰ Desde el año 2000 se aplica un tipo impositivo del 25% para las rentas no comerciales (*non-trading income*), por ejemplo las rentas del capital.

exclusivamente en atraer Inversión Extranjera Directa al país, en particular en los sectores industrial y de servicios. En la actualidad, ejerce una labor de apoyo y asesoramiento a las empresas extranjeras, para incentivar la inversión en actividades con alto valor añadido, como las TIC, la industria farmacéutica, la industria de aparatos médicos, las actividades de ingeniería, los servicios financieros, etc.

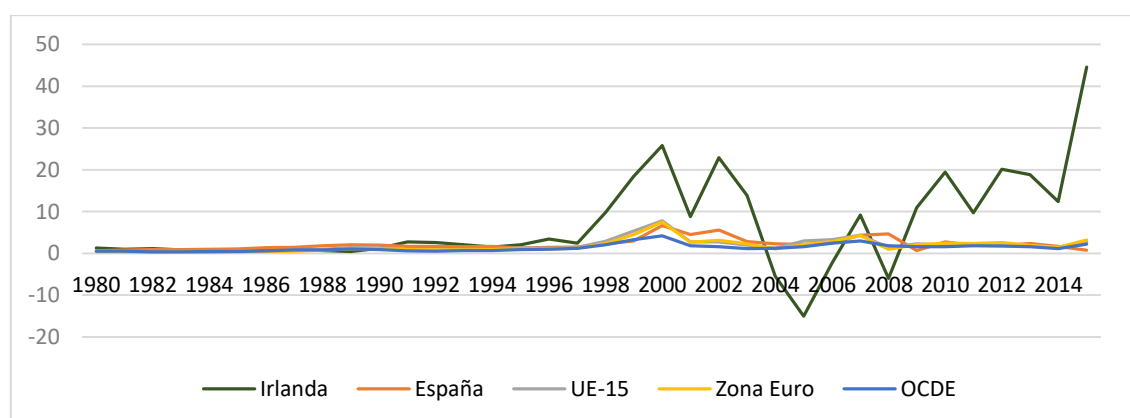
El éxito de estas políticas en la atracción de inversión queda reflejado en el siguiente gráfico (figura 2), en el que se observa como la IED pasa a tener un papel muy destacado en el crecimiento de la economía irlandesa, con niveles de IED que superan el 100% del PIB, gracias a las importantes entradas de IED en el país (figura 3).

Figura 2: Comparativa del stock de IED recibida en Irlanda, España, la Zona Euro y la OCDE (en % del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la UNCTAD

Figura 3: Flujo de entrada de IED (en % del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la UNCTAD

El bajo tipo impositivo del 12,5% fue y sigue siendo el instrumento fundamental para atraer IED a Irlanda. Tanto es así, que el primer ministro irlandés (Enda Kenny) y el Ministro de Finanzas (Michael Noonan), en numerosas declaraciones en el Parlamento y a los medios, han insistido en que el tipo impositivo no va sufrir modificaciones a pesar de las presiones, porque es la “piedra angular” de la economía (RTE News, 2015; O’Hora, 2010). Ello a pesar de que en los últimos años se ha producido una bajada en los tipos aplicados por los demás países Europeos, reduciendo de este modo la ventaja competitiva irlandesa.

2.2 La Inversión Extranjera Directa como motor de la economía irlandesa

Como resultado de la política económica centrada en la apertura exterior y promoción de la Inversión Extranjera Directa (IED), Irlanda es en la actualidad un país altamente dependiente en IED. En 2015, el stock de IED en el país ascendía al 193,23% del PIB, una cifra enorme si se compara por ejemplo con el 44,97% de Stock de IED sobre el PIB en España en el mismo año (vid. Figura 2 supra) (UNCTAD Database).

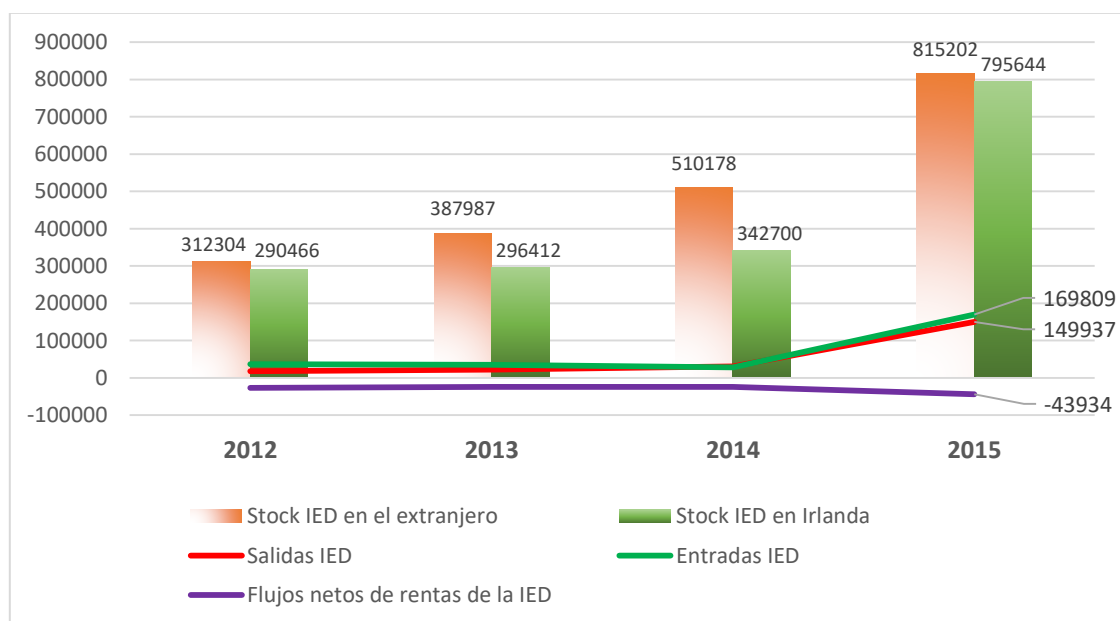
Durante los últimos años, la inversión en el país sigue aumentando. En 2015, Irlanda ostentó el cuarto puesto en el ranking de países receptores de IED, solo por detrás de EEUU, Hong Kong y China (UNCTAD, 2016, p.5). En consecuencia, el nivel de IED en el país pasó de ser de 342.700 millones de euros a finales de 2014 a acumular 795.644 millones al terminar el año 2015 (CSO, 2016b). Los principales países que contribuyeron a este gran crecimiento fueron Estados Unidos (348.899 millones de euros), Luxemburgo (68.647 millones de euros), los Países Bajos (11.126 millones de euros) y los *offshore centers*¹¹(38.427 millones de euros).

Como se aprecia en el siguiente gráfico (Figura 4), ha sido igualmente extraordinario el incremento en el Stock de IED irlandesa en el extranjero, sobre todo durante los años

¹¹ La definición de “offshore centre” de la *Central Statistics Office Ireland* incluye a los siguientes países: Andorra, Antigua y Barbuda, Anguila, Antillas Neerlandesas, Barbados, Bahrein, Bermudas, Bahamas, Belice, Islas Cook, Curazao, Dominica, Granada, Guernesey, Gibraltar, Hong Kong, Isla de Man, Jersey, Jamaica, Saint Kitts y Nevis, Islas Caimán, Líbano, Santa Lucía, Liechtenstein, Islas Marshall, Liberia, Montserrat, Maldivas, República de Nauru, Niue, Panamá, Filipinas, Singapur, San Martín, Islas Turcas y Caicos, San Vicente y las Granadinas, Islas Vírgenes Británicas, Islas Vírgenes de los Estados Unidos, Vanuatu y Samoa.

2014 y 2015, lo cual se debe en parte a la relocalización de numerosas MNEs en Irlanda, a consecuencia de los cambios en la fiscalidad internacional que se están produciendo desde 2008. Se trata sobre todo de sociedades anónimas (PLCs) que desarrollan escasa actividad en Irlanda pero que tienen muchas inversiones en el extranjero, por lo que inflan la cifra del nivel de IED irlandesa en el mundo (CSO, 2016a).

Figura 4: Inversión Extranjera Directa en Irlanda (en millones de €)



Fuente: Elaboración propia a partir de CSO Ireland

En el gráfico también podemos observar la evolución de los flujos netos de rentas de la IED. Estos flujos son la diferencia de las rentas recibidas de otros países asociadas a la IED¹² y las rentas pagadas a otros países asociadas a la IED¹³. Estos flujos en los años 2012 a 2015 fueron negativos, lo que implica una salida neta de beneficios de Irlanda al extranjero (en 2015 de casi 44.000 millones de euros).

Estados Unidos es, con diferencia, el principal inversor en Irlanda. El 70% de las entradas de IED desde el 2010 provienen de este país (IDA, 2015), debido principalmente a la actividad de las numerosas MNEs estadounidenses que desde Irlanda sirven al mercado EMEA¹⁴. A continuación, como segundo inversor, se sitúa en

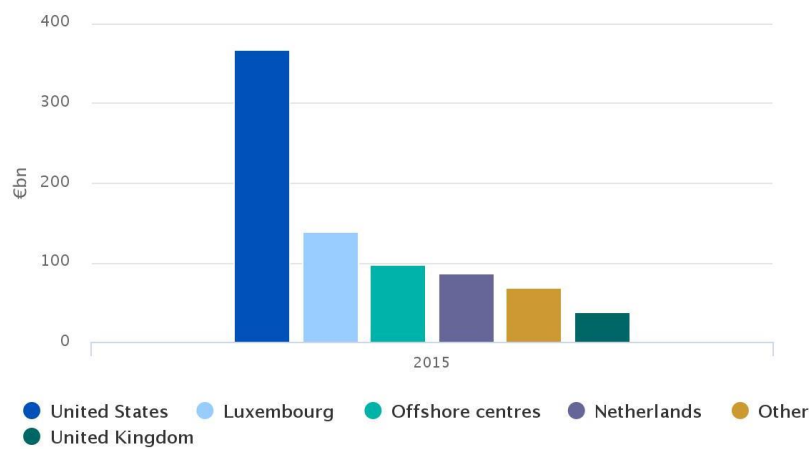
¹² Incluyen los beneficios de inversiones en el patrimonio neto de empresas extranjeras e intereses de deuda recibidos.

¹³ Incluyen los pagos de beneficios correspondientes a la inversión en instrumentos del patrimonio neto y los pagos de intereses de deuda.

¹⁴ Región denominada por su acrónimo en inglés que comprende a Europa, Oriente Medio y África

Europa, de la que proceden un 20% de las entradas de IED desde 2010. La siguiente figura muestra el ranking de países con mayores inversiones en Irlanda a finales de 2015 y se puede observar la relevancia de las inversiones procedentes de Luxemburgo y los Países Bajos, países de escasa dimensión pero con numerosos grupos MNEs ubicados en sus territorios por su competitividad fiscal, del mismo modo que ocurre con Irlanda.

Figura 5: Principales inversores extranjeros en Irlanda según stock de IED en 2015 (miles de millones de €)



Fuente: CSO Ireland

La mayoría de las MNEs establecidas en Irlanda, además de ser de origen estadounidense, se caracterizan por su pertenencia a un concreto grupo de sectores económicos: las TIC (e.g. Microsoft, Google, Apple, Facebook, LinkedIn, Lotus, Oracle, Intel, HP, Dell, EMC, Sandisk, Kingston, Adobe, IBM, Yahoo, Ericsson, Airbnb, Analog Devices, Cisco, McAfee, Fujitsu, Logitech, Motorola, Renishaw, etc.), la industria farmacéutica (e.g.: Pfizer, Amgen, Johnson&Johnson, Abbott, Allergan, Boston Scientific, GlaxoSmithKline, Lilly, Medtronic, MSD, Novartis, Stryker, etc.) y la de tecnología médica (Boston Scientific, Medtronic, etc.).

3. Régimen general de la imposición societaria en Irlanda

En este apartado se exponen los aspectos más destacados de la imposición societaria irlandesa actual, que caracterizan a Irlanda como uno de los países más competitivos a efectos fiscales.

El impuesto de sociedades en Irlanda se encuentra regulado, junto con el impuesto sobre la renta y otros impuestos, en la *Taxes Consolidation Act* de 1997 (en adelante, TCA1997). Esta ley suele sufrir modificaciones anualmente a través de las *Finance Acts*, que son las leyes que contienen las medidas anunciadas por el Ministro de Finanzas en los Presupuestos de cada año.

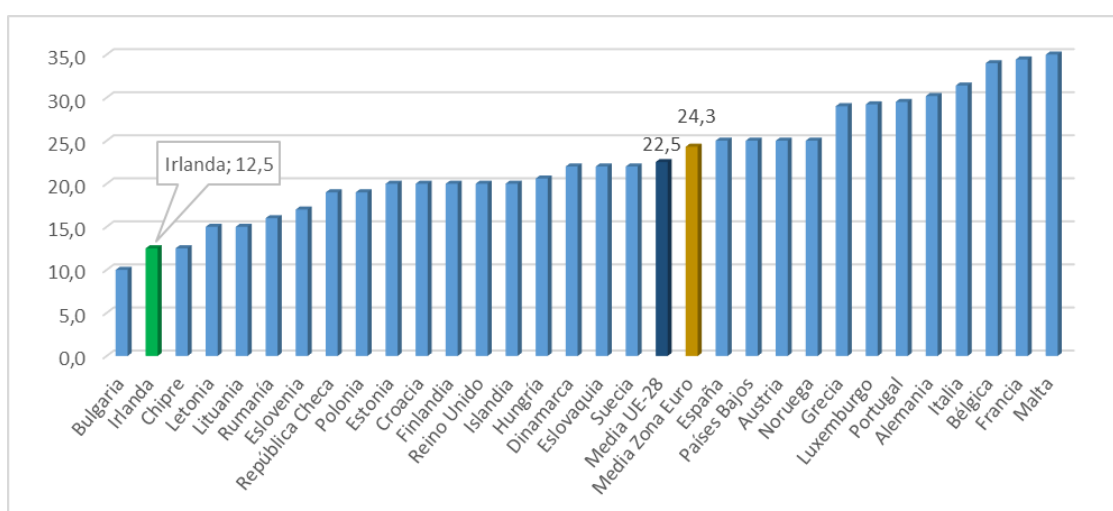
La TCA1997 se estructura en Partes, las cuales a su vez están compuestas por Secciones (§). Como complemento a la norma, la Administración tributaria (Irish Revenue), emite unas *Notes for Guidance*, que son una versión comentada oficial de la TCA1997 consolidada, cuya última versión de diciembre de 2016 incluye las modificaciones en la Ley hasta la última reforma operada por la *Finance Act 2016*. Estas *Notes* son especialmente útiles y aportan seguridad jurídica a los operadores económicos, ya que les permite conocer por adelantado la interpretación que Hacienda le va a dar a la norma.

Como se verá a continuación, a efectos de determinar el tipo impositivo aplicable y numerosas deducciones, es importante clarificar la definición de *trading income* o beneficios comerciales. Son los beneficios procedentes del comercio, es decir del desarrollo de negocios o actividades de manera habitual con el objetivo de conseguir un beneficio (e.g. fabricación y venta de bienes y servicios), o de actividades de naturaleza comercial (actividades con esencia de comercio pero que carecen de la nota de la habitualidad o de instalaciones) (§3 TCA 1997).

3.1 La competitividad del tipo impositivo

Irlanda tiene un tipo impositivo general del impuesto de sociedades muy competitivo (12,5%), el segundo más bajo de la UE en 2016, por detrás de Bulgaria (10%) y al mismo nivel que Chipre (Eurostat).

Figura 6: Tipos nominales del Impuesto de Sociedades en la UE en 2016



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

El tipo impositivo general del 12,5% se aplica, desde el año 2003, a todos los beneficios comerciales (*trading income*), con algunas excepciones (§21 TCA1997).

Además también tributan al 12,5% algunos dividendos extranjeros (con origen en rentas comerciales), como los procedentes de la UE y de países con Convenio de Doble Imposición (en adelante, CDI) (§21B) y, desde 2010, los recibidos de una sociedad en un grupo cotizado.

Por otro lado, existe un tipo impositivo más alto del 25% para los beneficios no comerciales (*non-trading income*) y para los beneficios de ciertas actividades como la extracción de minerales, las actividades petrolíferas y la venta y alquiler de terrenos urbanizables. Dentro de la categoría *non-trading income* se incluyen, entre otras, las siguientes categorías de rentas: intereses, dividendos, rentas extranjeras, *royalties* y

las rentas procedentes de alquileres de solares y edificios situados en el país (§21A, TCA1997).

Las ganancias patrimoniales de las empresas (derivadas de la venta de activos) tributan por lo general¹⁵ a un tipo del 33%, aunque algunas lo hacen al 40% (algunos seguros de vida extranjeros y fondos offshore) (§28). Sin embargo, existen exenciones para las ganancias procedentes de la venta de participaciones significativas (de un 5% o más) en sociedades residentes en la UE o en países con Convenio, que desarrollen actividad comercial.

3.2 Normas de residencia fiscal

La residencia de las empresas es un factor importante a la hora de determinar la aplicabilidad de la legislación fiscal de un país. En el caso de Irlanda, la TCA1997 establece que las sociedades residentes en Irlanda están sujetas al Impuesto de Sociedades irlandés por el total de su renta mundial (§26).

Por el contrario, las sociedades no residentes en Irlanda, únicamente tributan según este impuesto por las rentas obtenidas en Irlanda a través de un establecimiento permanente (EP). De este modo, están sujetas todas las rentas surgidas de la actividad comercial llevada a cabo por el EP, además de las rentas derivadas de la propiedad o derechos utilizados por el mismo (por ejemplo: *royalties* de patentes recibidos por el EP) y las ganancias patrimoniales imputables al EP (§25 TCA1997). En el caso de sociedades residentes en países con CDI, las rentas del EP irlandés estarán sujetas según lo indicado en el Convenio.

Antes de la promulgación de la *Finance Act 2014*, el criterio que se seguía para determinar si una sociedad era residente en Irlanda era si allí radicaba su sede de dirección efectiva (*central management and control*), aunque hubiera sido constituida en el extranjero (§23A). Esta tradicional regla del *common law* se complementaba con unas disposiciones introducidas en 1999 que preveían también el criterio de la constitución para ciertos casos (e.g. las sociedades constituidas en Irlanda que no desarrollan actividad comercial en el país).

¹⁵ Las procedentes de la venta de terrenos urbanizables están sujetas al *Capital Gains Tax* y no al impuesto de sociedades (§649).

Sin embargo la regla de la constitución no se aplicaba a las sociedades denominadas “*relevant companies*”, bajo la condición de que dichas sociedades o sus vinculadas ejercieran actividad comercial en Irlanda. A estos efectos, una “*relevant company*” es una sociedad controlada por otra sociedad residente en la UE o en un país con CDI, y las sociedades cotizadas¹⁶ y sus vinculadas.

Esta excepción daba lugar a que algunas sociedades no fueran residentes en ninguna jurisdicción (*Double Irish*), puesto que ni eran residentes en el país con CDI, ya que no habían sido constituidas allí sino en Irlanda; ni eran residentes en Irlanda, porque la sede de dirección efectiva no estaba en Irlanda. La *Finance Act 2013* solucionó esa situación, indicando que esas sociedades constituidas en Irlanda serían también residentes en Irlanda a efectos fiscales.

No obstante, tras la reforma operada por la *Finance Act 2014* (§23A TCA1997), todas las sociedades que se constituyen en Irlanda son consideradas residentes a efectos fiscales en Irlanda, exceptuando las que son residentes en otro país de acuerdo con un CDI siguiendo el criterio de la dirección efectiva. Esta nueva regla de residencia se aplica a todas las sociedades constituidas a partir del 1 de enero de 2015. Sin embargo, la reforma incluye un régimen transitorio según el cual no será aplicable hasta el año 2021 a las constituidas antes de 2015. De este modo, solo en 2021, todas las compañías constituidas en Irlanda serán residentes a efectos fiscales (a excepción de la aplicación de un CDI).

3.3 Principales incentivos fiscales

Tras la eliminación de la exención a los beneficios de las exportaciones, de la exención a las operaciones en el aeropuerto de Shannon y del tipo especial del 10%; los principales incentivos fiscales existentes actualmente en la legislación irlandesa son la *Knowledge Development Box*, la bonificación a los gastos de I+D y la exención para *start-ups*.

La **Knowledge Development Box** (KDB) es una medida fiscal introducida en los Presupuestos de 2016, que establece un tipo impositivo reducido del 6,25% (en realidad una reducción del 50% sobre el tipo impositivo general) para los beneficios

¹⁶ Sociedades cotizadas en un Estado de la UE o en un país con CDI

procedentes de ciertas patentes o software con copyright (*qualifying assets*). El requisito para que se aplique este tipo reducido es que dichos intangibles sean el resultado de I+D llevada a cabo por la empresa en Irlanda.

Este 6,25% se introdujo para incentivar a las empresas a que desarrollen I+D relacionada con la propiedad intelectual en Irlanda. Fue el resultado de los esfuerzos del gobierno irlandés para encontrar una medida fiscal que, siendo compatible con las normas de la OCDE, pudiera beneficiar las MNEs y paliar la pérdida de competitividad producida tras el cambio en las normas de residencia (supresión de las *Double Irish Companies*). No obstante, también está pensada para las PyMEs, a las que también se les permite aplicar la reducción a la propiedad intelectual sin que esté aún patentada.

Se regula (§769G-769Q TCA1997) como una medida temporal, aplicable en los períodos impositivos que empiecen desde el 1 de enero de 2016 hasta el 1 de enero de 2021.

Los beneficios de las patentes y software que se pueden reducir se determinan mediante la proporción de los gastos de I+D en los que haya incurrido la compañía irlandesa (*qualifying expenditure*), en relación con el total de gastos de I+D involucrados en la generación de ese activo (*overall expenditure*) (§769I):

$$\text{Beneficios al 6,25\%} = \text{Beneficios intangible} \times \frac{\text{Qualifying expenditure} + \text{up-lift}}{\text{Overall expenditure}}$$

Se considera *qualifying expenditure* los gastos de I+D que son subcontratados a empresas independientes, pero no los gastos incurridos por sociedades del grupo (vinculadas) o las cantidades pagadas para adquirir propiedad intelectual (que se incluirían en el gasto total). No obstante, se permite hacer un ajuste en el numerador de la proporción, incrementándolo en la menor de las siguientes cantidades (*up-lift expenditure*): el 30% del gasto irlandés o la suma de las cantidades pagadas a partes vinculadas y por la compra de propiedad intelectual a terceros (§769G TCA1997).

El segundo incentivo importante es la **bonificación del 25% a la I+D**. Según la misma, los gastos relacionados con algunas actividades de I+D realizadas en la UE se benefician de una bonificación fiscal del 25% (§766 TCA1997). Se aplica en conjunto con cualquier otra deducción, como la de la §764 al gasto en investigación científica (12,5%) (Feeney, 2017, p.901), por lo que algunos gastos de I+D en Irlanda se benefician de una bonificación total del 37,5%. Además, también existe un crédito fiscal del 25% para los gastos de construcción y rehabilitación de edificios e

instalaciones destinados en más de un 35% a actividades de I+D, con la condición de que no sean vendidos o pierdan ese uso antes de los 10 años (§766A). La bonificación puede ser reducida de la cuota a pagar en concepto de impuesto de sociedades del ejercicio en que se incurrieron dichos gastos, o, en caso de exceso, también en la del período inmediatamente anterior o en las de los posteriores sin límite (Feeney, 2017, p.900).

En tercer lugar, también existe una **exención** de la totalidad del impuesto de sociedades **durante 3 años para *Start-up Companies*** que comiencen su actividad entre los años 2009 y 2018. Se aplica a las rentas comerciales y algunas ganancias de capital para nuevas empresas en sus primeros tres años de actividad. La medida se creó como temporal y aplicable hasta 2014, pero ha sido ampliada, por lo que se continuarán beneficiando de ella todas las *start-up* que se constituyan antes de 2018.

La exención desde 2011 tiene unos límites máximos y mínimos. Cuando la cuota a pagar es inferior a 40.000 euros la exención es total, de 40.000 a 60.000 euros es parcial y, a partir de 60.000 euros no hay exención. No se aplica tampoco cuando una nueva sociedad adquiere un negocio ya en marcha o cuando una parte del negocio se transfiere a una parte vinculada (Feeney, 2017, p.293). Además, desde 2013, el exceso no usado por insuficiencia de base imponible puede ser usado en los períodos siguientes.

Además, para las empresas *start-up* también existe otra una exención del impuesto sobre sociedades aplicable a las empresas que comiencen sus operaciones entre los años 2009 y 2018, sobre la adquisición de activos intangibles con la finalidad de ejercer una actividad comercial (por ejemplo: marcas, nombres comerciales, *know-how*, *copyrights*, etc.).

3.4 Tributación de los dividendos

En cuanto a la tributación de los dividendos, se encuentra regulada principalmente en la §21B TCA1997. De acuerdo con la misma, están exentos los dividendos recibidos por una empresa residente de otra empresa irlandesa, evitando la doble imposición económica por el método de la exención, ya que esos beneficios ya han tributado en la empresa en la que fueron generados a un tipo del 12,5%.

En cambio, los dividendos pagados por una sociedad irlandesa a accionistas extranjeros están sujetos al *Dividend Withholding Tax*, que cuenta con exenciones si se pagan a residentes en la UE o en países con Convenio. Para corregir la doble imposición, hasta el año 1999 Irlanda aplicaba el método de la imputación o deducción. Sin embargo, a partir de ese año se eliminaron las deducciones y se introdujo el *Dividend Withholding Tax* (Feeney, 2017, p.5).

De acuerdo con la jurisprudencia del TJUE, los dividendos procedentes del extranjero no pueden estar sujetos a una tributación mayor que la que se aplica a los dividendos nacionales, aunque admite que en un caso se utilice el método de la exención y en otro el de la imputación. Por ello, los dividendos con origen en beneficios comerciales recibidos a partir de 2008 de empresas residentes en otros países de la UE o países con CDI tributan a un tipo del 12,5% (Feeney, 2017, pp.55, 204-205).

No obstante, la §21B incluye una regla llamada “*safe harbour*”, por la cual, si se cumplen las siguientes dos condiciones, todos los dividendos recibidos por la sociedad tributarán al 12,5% y no al 25%, aunque no tengan su origen en beneficios comerciales:

- En primer lugar, que el 75% de los beneficios de la empresa pagadora sean comerciales (o dividendos procedentes de beneficios comerciales).
- En segundo lugar, que el 75% de los activos totales del grupo formado por la empresa que recibe los dividendos y todas sus filiales estén vinculados a la actividad comercial (sean *trading assets*).

Por otra parte, de acuerdo con lo dispuesto en los CDI, los dividendos recibidos del extranjero suelen obtener un crédito fiscal de hasta el tipo impositivo pagado por los beneficios fuera. Asimismo la ley también concede unilateralmente créditos para compensar los impuestos pagados en países sin CDI.

El ***Dividend Withholding Tax*** (§172A-172M TCA1997) grava con el tipo general del impuesto sobre la renta (20%) los repartos de dividendos, intereses y *royalties* hechos por cualquier sociedad residente en Irlanda. Sin embargo, están exentos los repartos de dividendos a empresas residentes en Irlanda, a empresas residentes en un país de la UE o un país con Convenio (si no están controladas por residentes irlandeses) y a empresas cotizadas. Este impuesto tampoco se aplica a los dividendos pagados por una filial irlandesa a su matriz residente en un país residente en la UE o en un país con CDI, si cumplen con los requisitos de la §831, que traspone el contenido de la

Directiva Matriz-Filial. De esta forma, las distribuciones de dividendos dentro de la UE están exentas.

3.5 Transfer pricing

La Parte 35A de la TCA1997 traspone a la legislación irlandesa la normativa de la OCDE relativa a los precios de transferencia y define y regula las operaciones vinculadas, basándose en el principio de plena competencia.

El principio de plena competencia en los términos del artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE fue introducido en la legislación irlandesa (Part 35A TCA1997) por primera vez por la *Finance Act 2010*, con vigencia desde el 1 de enero de 2011. Sin embargo, no resultaba aplicable a los acuerdos entre la casa central y el EP de una sociedad, tan solo a personas jurídicas (sociedades) vinculadas diferentes. En la actualidad, la §835D, hace una remisión completa a las Directrices de la OCDE sobre *transfer pricing* de 2010.

Toda la normativa incluida en la Parte 35A no resulta aplicable a las PyMEs, que a estos efectos son las sociedades con menos de 250 empleados y una facturación de menos de 50 millones de euros o activos valorados en menos de 43 millones de euros (§835E).

3.6 Período impositivo, compensación de BINs y declaración

El impuesto de sociedades irlandés se devenga teniendo en cuenta el cierre del período contable y no el año natural. No obstante, los períodos contables no pueden exceder el año natural, por lo que tampoco lo hará nunca el período impositivo (§26 TCA1997). Independientemente de que el impuesto se declare conforme finaliza el período contable, los tipos impositivos se fijan para el año natural (*financial year*), por lo que si el ejercicio contable de una empresa no coincide con éste, deberá hacer

ajustes (*apportionment*) para aplicar a la proporción de beneficios generada en cada año el tipo correspondiente (§26).

En el impuesto de sociedades irlandés se pueden compensar las bases imponibles negativas (BINs) de períodos impositivos anteriores con los beneficios del período, sin límite de tiempo. En el caso de los grupos de sociedades, la norma permite compensar las pérdidas de una parte del grupo¹⁷ con las bases imponibles positivas de las demás partes (*Corporate Group Relief*). Sin embargo, las pérdidas de un miembro del grupo solo pueden ser compensadas con los beneficios de otro en el mismo período impositivo y siempre que se trate de beneficios comerciales (Feeney, 2017, p.11).

Las pérdidas patrimoniales en las que incurra una empresa en el ejercicio pueden ser compensadas con las ganancias patrimoniales de los ejercicios siguientes sin límite. Sin embargo, a diferencia de las pérdidas comerciales, las pérdidas patrimoniales no se pueden compensar con las ganancias patrimoniales de otras sociedades del mismo grupo. No obstante, las empresas irlandesas que forman parte de un grupo pueden transferir activos entre ellas sin que las posibles ganancias patrimoniales derivadas de esas operaciones estén sujetas al impuesto, que son diferidas hasta que son transmitidas a terceros ajenos al grupo (esta norma también se aplica en algunos casos a los EPs irlandeses de algunas sociedades no residentes).

En cuanto al pago del impuesto la Administración tributaria irlandesa tiene establecido un sistema denominado *Pay & File*. Según el mismo, las empresas residentes a efectos fiscales en Irlanda tienen que calcular una deuda tributaria preliminar y realizar dos pagos fraccionados. Finalmente, tienen que entregar electrónicamente la declaración definitiva (formularios CT1 o 46G) a través de la plataforma ROS y pagar la deuda tributaria restante en un plazo de nueve meses desde el final del período impositivo (www.revenue.ie).

¹⁷ A estos efectos, un grupo está compuesto por la sociedad matriz y el 75% de sus filiales, con el requisito de que sean residentes en un Estado de la UE o en un Estado con CDI.

A modo de cierre de esta parte del trabajo, referente al régimen actual de imposición societaria en Irlanda, cabe decir que el mismo no encierra muchas especialidades desde la perspectiva de incentivos a la I+D (*patent box*), compensación de BINs y corrección de la doble imposición, respecto de otros sistemas fiscales europeos y, en particular, del español¹⁸.

Así, la particularidad más notable del sistema irlandés es el tipo impositivo general del 12,5%, que no resulta conflictivo con la normativa europea de Ayudas de Estado y determina la competitividad fiscal del país.

¹⁸ Por ejemplo, la Ley 27/2014 del Impuesto sobre Sociedades española incluye una *patent box* muy similar a la irlandesa en el artículo 23.

4. Un caso particular: el Caso Apple

Apple es un grupo multinacional dedicado al diseño, desarrollo y comercialización de ordenadores, teléfonos móviles y otros dispositivos electrónicos, así como de accesorios, software, aplicaciones y otros servicios, con sede central en EEUU (Cupertino, California). En 1980, Apple abrió en Cork (Irlanda) una factoría, que en las últimas décadas se ha convertido en la sede de Apple en Europa¹⁹.

Apple opera en Irlanda a través de un entramado de sociedades filiales con las que agrupa las ventas de sus productos de toda la región EMEIA (Europa, Oriente Medio, India y África), debido al atractivo que supone la competitividad de su sistema fiscal y a la facilidad de acceso al mercado único europeo.

Como se ha visto anteriormente, la ley fiscal irlandesa permitió, hasta su reforma en 2013 y 2014, que algunas sociedades constituidas en Irlanda no fueran residentes a efectos fiscales en el país. Entre otras, la §23A TCA1997 permitía considerar como no residentes a las sociedades filiales irlandesas controladas directa o indirectamente por una sociedad extranjera residente en un país con Convenio (*relevant companies exception*), bajo la condición adicional de que esa matriz o las filiales ejercieran actividad comercial en Irlanda (*trading exception*).

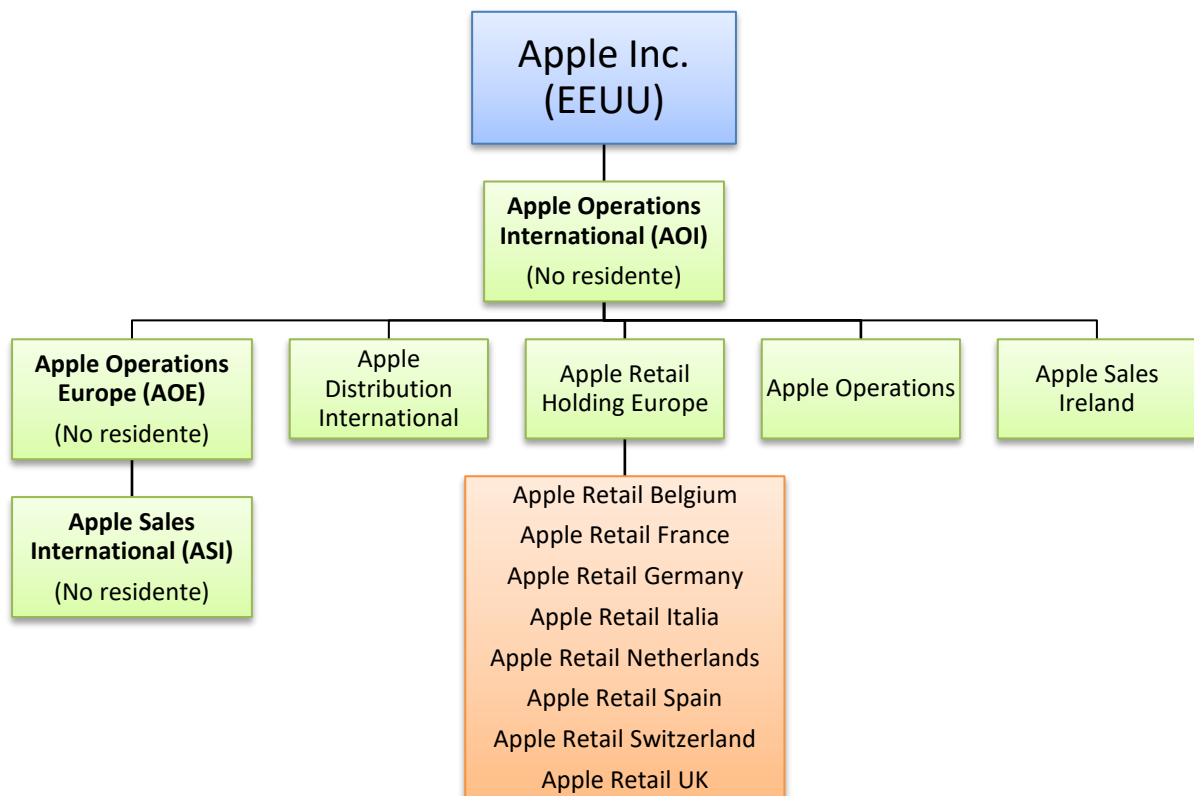
Acogiéndose a dicha excepción, las filiales constituidas en Irlanda por grandes MNEs como Apple, controladas y administradas por su matriz estadounidense, eran consideradas como no residentes (Irlanda cuenta con CDI con EEUU desde 1997). Ello implicaba ciertas ventajas fiscales, puesto que las compañías no residentes únicamente tributan en Irlanda por los beneficios generados en el país, de acuerdo con el principio de tributación en la fuente, mientras que las residentes lo hacen por su renta mundial.

¹⁹ El Grupo divide su negocio en cinco divisiones geográficas: América, Europa, Japón, China y Resto de Asia-Pacífico. Asimismo, la compañía se organiza en torno a cinco áreas funcionales: Research & Development, Marketing, Operaciones, Ventas y General y Administración; que están dirigidas desde la sede de Cupertino (EEUU).

Hasta 2014, fecha en la que Apple reorganizó su estructura societaria en Irlanda para cumplir con la nueva normativa fiscal irlandesa adaptada a las exigencias de la OCDE (a raíz de la apertura del procedimiento por Ayudas de Estado), Apple contaba con tres sociedades constituidas en Irlanda, aunque no residentes en el país a efectos fiscales: Apple Operations International (en adelante, AOI), Apple Operations Europe (en adelante, AOE) y Apple Sales International (en adelante, ASI). Tampoco eran residentes fiscales en ninguna otra jurisdicción, ya que Irish Revenue las consideraba residentes en EEUU y para la Administración tributaria estadounidense eran residentes en Irlanda (Comisión Europea, 2016b, p.8-10).

Como se refleja en la Figura 7, ASI es una sociedad controlada por AOE, la cual a su vez está controlada por AOI. A su vez, AOI es una filial de Apple Inc., sociedad matriz del Grupo constituida y residente en EEUU.

Figura 7: Estructura societaria de Apple en Irlanda



Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 2016b, p.9; y US Senate – PSI, 2013a, p.20.

La Decisión de la Comisión Europea, de 30 de agosto de 2016, sobre Ayudas de Estado otorgadas por Irlanda a Apple (en adelante, la Decisión) declara contrarios al Derecho europeo dos acuerdos fiscales (*tax rulings* o *rulings*) de Apple con la Administración tributaria irlandesa (Irish Revenue) relativos al *transfer pricing* de las operaciones intragrupo. En particular, esos *rulings*, dictados en 1991 y 2007, determinaban la atribución de parte de los beneficios de las sociedades ASI y AOE a sus EPs situados en Irlanda.

Las casas centrales de ASI y AOE no eran residentes ni tributaban en ningún país y no contaban con instalaciones ni empleados. Por ello, la Comisión considera que los métodos de *transfer pricing* contenidos en los *rulings*, que permitían que la mayoría de beneficios de ASI y AOE quedaran atribuidos a unas casas centrales que solo existían en papel, en vez de a los EPs irlandeses, no están justificados y son incompatibles con el principio de plena competencia, pues nunca habrían sido acordados por entidades independientes en condiciones de mercado.

Es importante tener en cuenta que la Decisión no cuestiona la normativa irlandesa de fiscalidad empresarial, ni el tipo impositivo del 12,5%, ni sus reglas generales de determinación de la base imponible o de residencia fiscal de las sociedades, toda ella contenida en la *Taxes Consolidation Act*. Tan solo concluye que los dos acuerdos fiscales particulares con Apple para la atribución de beneficios a los EPs en Irlanda de dos sociedades del Grupo no residentes, son ilegales por vulnerar la normativa del TFUE sobre Ayudas de Estado. Consecuentemente, al ser nula la determinación de la base imponible irlandesa de dichas sociedades durante los años de vigencia de los *tax rulings* de 1991 y 2007, la recalcula y ordena la recuperación de los impuestos no pagados desde 2003 hasta 2014.

4.1 Funcionamiento de las sociedades irlandesas implicadas

ASI y AOE son un ejemplo de las conocidas como *Double Irish Companies*, ya que al no ser residentes fiscales en ninguna jurisdicción (gracias a la excepción de residencia de la §23A TCA1997, que no se cuestiona), no tributaban por su renta mundial en ningún país.

Operaban en Irlanda a través de dos EPs. Así, los beneficios atribuidos a los EPs irlandeses (según los *rulings* de 1991 y 2007), tributaban en Irlanda al tipo impositivo general del 12,5%. Por el contrario, el resto de beneficios, asignados a sus respectivas casas centrales²⁰, quedaban sin tributar, al no ser residentes fiscales en ningún país, produciéndose una situación de *nowhere taxation*.

Apple Operations Europe (AOE), a través de su EP, llevaba a cabo funciones de fabricación y ensamblado de una serie de ordenadores (*iMac*, *MacBook* y accesorios), en las instalaciones de Cork (Irlanda); destinados a la venta en la región EMEIA por otras sociedades del Grupo. Hasta el 31 de diciembre de 2011, los 2.452 empleados del Grupo Apple en Irlanda estaban formalmente contratados por AOE. Sin embargo, a partir de la reestructuración llevada a cabo en 2012, Apple redistribuyó sus empleados entre cinco filiales irlandesas, quedando AOE con alrededor de 400 empleados (US Senate - PSI, 2013a, p.25).

Por su parte, Apple Sales International (ASI), mediante su EP en Irlanda, realizaba todas las actividades relacionadas con el aprovisionamiento, ventas y distribución de los productos de Apple en las regiones EMEIA y Asia-Pacífico. El EP de ASI en Irlanda registraba las ventas de toda la región EMEIA, en lugar de hacerlo en los países donde se producían las ventas. Formalmente no contaba con ningún empleado (todos los empleados en Irlanda estaban contratados por AOE) hasta 2012, cuando tras una reestructuración societaria se le asignaron 250 empleados.

ASI subcontractaba a una empresa fabricante china (Foxconn) para ensamblar los productos de Apple, a la cual los compraba una vez terminados. Posteriormente ASI revendía a Apple Distribution International²¹ los productos destinados a la venta en la región EMEIA, y a Apple Singapur los destinados a la región Asia-Pacífico. En la reventa, ASI cobraba a dichas filiales un precio muy superior al pagado a la empresa proveedora china y, de ese modo, retenía muchos beneficios que de otra forma hubieran sido devengados en cada país mercado (US Senate - PSI, 2013a, pp.25-26).

Algunos datos de Apple reflejan la práctica de la multinacional de registrar las ventas de la región EMEIA en Irlanda a través de ASI. A pesar de que tan solo un 1% de los clientes de Apple están en Irlanda, el beneficio de ASI en 2011 fue de

²⁰ ASI y AOE no contaban con más EPs, a excepción de uno en Singapur dependiente de AOE, activo desde 2003 hasta 2009. En 2009 sus activos fueron vendidos a una nueva filial de Apple en Singapur.

²¹ ADI los revendía a las filiales "*Apple Retail*" establecidas en cada país, a distribuidoras subcontractadas o directamente a los consumidores por el canal de venta directa *online*

aproximadamente 22.000 millones de dólares, lo que supone alrededor del 64% del beneficio antes de impuestos del Grupo²². Por otro lado, aunque un 60% de las ventas en 2011 fueron a clientes situados en países distintos de Irlanda y EEUU, tan solo se registraron y tributaron en esos países un 6% de los beneficios del Grupo (US Senate - PSI, 2013b, pp.81-85).

La mayoría de los referidos beneficios de ASI eran distribuidos en forma de dividendos a su matriz AOE, la cual a su vez los distribuía a su matriz AOI, filial irlandesa controlada al 100% por Apple Inc. Al igual que ASI y AOE, Apple Operations International era una sociedad constituida en Irlanda, no residente a efectos fiscales en ningún país, y no contaba con ningún empleado. Era la destinataria final de la mayoría de dividendos de las filiales del grupo, que de esa forma quedaban sin tributar en ningún país (US Senate - PSI, 2013a, pp.25-26). La gestión de las grandes reservas de efectivo acumuladas en las sociedades irlandesas estaba externalizada a la compañía estadounidense Braeburn Capital Inc. y los intereses de esas cuentas no tributaban en Irlanda porque también eran atribuidos a las casas centrales (Comisión Europea, 2016b, pp.29, 83-84).

ASI y AOE contaban desde 1980²³ con un **cost sharing agreement** con la matriz estadounidense Apple Inc., en virtud del cual éstas contribuían a los costes de generación de intangibles (marcas, secretos industriales, patentes, etc.) a cambio de la licencia de uso de los mismos a efectos de actividades de fabricación, comercialización y distribución de los productos Apple fuera de EEUU.

Apple Inc. y ASI pactaron compartir los costes relativos a la I+D del Grupo, de manera que cada sociedad asumiese una parte en función del porcentaje de ventas registradas en su región. Por ejemplo, en 2011, aproximadamente el 40% de las ventas mundiales de Apple fueron en América y el 60% en el resto del mundo (US Senate - PSI, 2013a, p.26). En consecuencia, el total de los costes necesarios para generar la I+D del Grupo se repartieron siguiendo esa proporción: Apple Inc. asumió el 43% de los mismos y ASI y AOE el 57% (ASI aportó 2.202 millones de dólares y AOE 24 millones de dólares) (Comisión Europea, 2016b, p.38).

En la figura siguiente se puede ver la proporción del total de gastos de I+D del Grupo Apple que fueron financiados por las filiales irlandesas en virtud del acuerdo:

²² En EEUU se registró un beneficio antes de impuestos de 10.200 millones de dólares en ese año, equivalente al 30% del total del Grupo.

²³ Desde su entrada en vigor en diciembre de 1980, fue modificado en dieciséis ocasiones, la última en 2013.

Figura 8: Porcentaje de gastos de I+D del Grupo Apple asumidos por las sociedades irlandesas ASI y AOE

Año	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
% de gastos de I+D de Apple asumidos por ASI y AOE	37%	40%	50%	57%	50-55%	55-60%	55-60%

Fuente: Comisión Europea (2016a), p.38.

Estos acuerdos las sociedades los suscriben para compartir los costes y riesgos necesarios para la generación o adquisición de intangibles, a cambio de beneficiarse cada una de ellas de una parte de los derechos económicos derivados de su explotación. En este caso servía para remunerar a Apple por sus esfuerzos en el desarrollo de la propiedad intelectual, cuyos derechos eran explotados en Europa por ASI y AOE. Aunque a veces se produce pago inicial (*buy-in*) por parte de la filial a su matriz, para compensar los gastos de I+D y riesgos ya asumidos por ésta en la generación de los intangibles (Rosembuj, 2009, p.98-101), en este caso no se produjo.

4.2 Los *tax rulings* y su relación con las Ayudas de Estado y el principio de plena competencia

Todas las normas y acuerdos fiscales aprobados por un Estado de la UE (incluidos los *tax rulings*) deben cumplir con la legislación europea de Ayudas de Estado, que es vinculante para los Estados miembros y goza de primacía sobre las legislaciones estatales de acuerdo con la jurisprudencia europea²⁴. En efecto, aunque los Estados

²⁴ El TFUE tiene efecto directo en los Estados miembros, es decir, sus artículos pueden ser invocados sin necesidad de ser incorporados al ordenamiento nacional (Sentencia TJUE, de 5 de febrero de 1963, Van Gend en Loos, Asunto 26/62). Además, tiene primacía sobre las normas nacionales (Sentencias TJUE de 15 de julio de 1964, Costa vs. Enel, Asunto 6/64, y de 9 de marzo de 1978, Simmenthal, Asunto 106/77). Esto supone que las Administraciones tributarias y jueces nacionales tienen la obligación de dejar inaplicadas las normas nacionales

miembros de la UE cuentan con soberanía en el ámbito fiscal, la Comisión Europea tiene desde 1974²⁵ competencias para controlar las Ayudas de Estado concedidas a través de medidas fiscales que discriminan entre contribuyentes que se encuentran en la misma situación fáctica y jurídica.

Por otro lado, existe un consenso a nivel internacional por el cual el principio de plena competencia (*arm's length principle*) es el que debe guiar la valoración de los precios de transferencia. Según este principio, las transacciones entre entidades vinculadas en un grupo de sociedades deben ser valoradas como si fueran realizadas por entidades independientes en circunstancias similares y condiciones de libre competencia (Pérez Rodilla, 2016a, p.837).

Este principio es el fundamento de la normativa fiscal internacional sobre *transfer pricing* emitida por la OCDE (art. 9 del Modelo de Convenio Tributario), pero además, está presente en el contenido del artículo 107 del TFUE, según la interpretación dada al mismo por el TJUE.

De acuerdo con la OCDE (2011) los precios de transferencia “*son los precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles o presta servicios a empresas asociadas*” (p.24) es decir, los precios asignados a las operaciones de venta de bienes y servicios intragrupo. Estas operaciones entre partes vinculadas son objeto de un exhaustivo control, para evitar la manipulación de sus precios, que constituye una de las prácticas más frecuentes para desviar beneficios de unas partes a otras de los grupos de sociedades y situarlos en jurisdicciones de menor tributación.

A raíz de ello, surgen los *transfer pricing rulings* o APAs, mediante los que un sujeto pasivo acuerda con las administraciones tributarias un método de determinación de los *transfer prices* durante un período normalmente limitado. Constituyen instrumentos útiles para aportar seguridad jurídica a los contribuyentes, ya que, durante el período de vigencia del *ruling*, el contribuyente tiene la certeza de que su valoración de las operaciones vinculadas y la tributación que de ella se derive va a ser aceptada por la Administración tributaria.

La Comisión Europea acepta que los Estados emitan *tax rulings*, pero cuestiona aquellos que conceden una ventaja económica selectiva, por incumplir la normativa europea de Ayudas de Estado. Por ello, desde 2013 está investigando los *rulings* de

de cualquier rango, anteriores o posteriores a la norma europea si son contrarias a la misma (Martín Jiménez, 2014a, pp.842-847).

²⁵ Sentencia TJUE de 2 de julio de 1974, Asunto 173/73 Italia vs. Comisión.

los Estados, en especial aquellos que incluyen acuerdos de *transfer pricing* que afectan a la base imponible de grandes MNE (Comisión Europea, 2016a, p.2).

La doctrina jurisprudencial del TJUE considera que si una medida fiscal permite que un grupo empresarial fije precios de transferencia que no se corresponden con los que se hubieran acordado en condiciones de libre competencia (esto es, el precio negociado por partes independientes en circunstancias comparables), dicho acuerdo concede una ventaja económica selectiva. El motivo es que la medida resulta en una reducción en la base imponible del impuesto de sociedades del Grupo, en comparación con la que hubiera resultado de aplicar las reglas generales de fiscalidad empresarial a empresas independientes. Así, acepta el principio de plena competencia como base para analizar la compatibilidad de los *transfer pricing rulings* con la normativa de Ayudas de Estado (artículo 107 TFUE)²⁶.

De acuerdo con lo expuesto, los *tax rulings* de 1991 y 2007, acordados entre Apple y la Irish Revenue, aunque fueron dictados con base en la normativa fiscal irlandesa aplicable a las sociedades no residentes (§25, TCA1997), tienen que cumplir también con la normativa europea contenida en el artículo 107 del TFUE. Asimismo, deben ser acordes con el principio de plena competencia, de acuerdo con la jurisprudencia previamente expuesta.

Por tanto, no se sostiene el argumento de Apple e Irlanda (en el procedimiento y en el recurso) de que la Comisión aplica retroactivamente a esos *tax rulings* el principio de plena competencia, en virtud de los artículos 7 y 9 del Modelo de Convenio fiscal de la OCDE y de las Directrices de la OCDE sobre *transfer pricing*; que, como correctamente indican, son normas no vinculantes para Estados y empresas (*soft law*) que no formaban parte de la legislación irlandesa en el momento en el que fueron dictados.

Por el contrario, el análisis con la situación comparable entre partes independientes se realiza por aplicación del art. 107 del TFUE y de la propia ley irlandesa vigente en el momento (§25, TCA1997), que exige una atribución de beneficios al EP (solo los beneficios atribuidos al EP tributan en el caso de las sociedades no residentes), que necesariamente ha de estar fundamentada en el principio de plena competencia, ya

²⁶ El fundamento de esta interpretación del art. 107 del TFUE es la Sentencia del TJUE, de 22 de junio de 2006, que declaró que el régimen fiscal de los centros de coordinación belgas provocaba que los precios de transferencia de esos centros no reflejaran los precios que hubieran sido fijados en condiciones de libre competencia, concediendo una ventaja selectiva.

que de otra manera se estaría concediendo una ventaja selectiva (Comisión Europea, 2016b, pp.69-70 y 108).

Además, tampoco parece incorrecto que para aplicarlo se sigan los criterios de la OCDE, que son orientativos para los Estados y las MNEs, a los efectos de determinar el método adecuado para atribuir los beneficios a los EPs de ASI y AOE en Irlanda. Además, aunque las actuales Directrices sobre Precios de Transferencia de la OCDE se aprobaron en 2010, ya existía una primera versión de las mismas desde 1995 (recordemos que la recuperación de impuestos abarca los ejercicios 2003-2014).

Concretamente, el artículo 7 del Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE (2010b) se encarga de la atribución de beneficios dentro de una misma sociedad, es decir, la distribución entre la casa central y los EPs. Prescribe para ello el principio de plena competencia, de igual modo que artículo 9 lo hace para las operaciones entre sociedades vinculadas. En consecuencia, los beneficios que se deben de imputar al EP son los que éste generaría si fuera una empresa independiente realizando las mismas actividades en condiciones similares, teniendo en cuenta las funciones desarrolladas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por la sociedad a través del EP y de las demás partes.

Como complemento a lo dispuesto en el artículo 7 del Modelo de Convenio Fiscal, existe un Informe de la OCDE sobre Atribución de Beneficios al EP, cuya últimas versiones son de 2008 y 2010. En el mismo se promulga un procedimiento para atribuir de manera correcta los beneficios al EP, que consta de dos pasos:

- El primer paso es realizar un análisis funcional y factual. Se toma al EP como si fuera una entidad independiente analizando sus funciones, activos y riesgos, en relación con las de la casa central y demás partes de la sociedad. Así, se atribuyen al EP la propiedad económica de los activos (teniendo en cuenta las funciones significativas relacionadas con la gestión de esos activos), las funciones desarrolladas por los empleados en el EP y los riesgos derivados de ellas. También se identifican las transacciones internas o *dealings* (entre el EP y la casa central), las transacciones intragrupo (entre sociedades vinculadas) y las transacciones con terceros independientes. A continuación se atribuye el capital libre al EP, que es el capital del que se dotaría una empresa independiente para realizar la misma actividad (Longarte Cifrián, 2009, pp.300-317).

- El segundo paso consiste en aplicar por analogía uno de los métodos de precios de transferencia contenidos en las Directrices a las transacciones internas, teniendo en cuenta los activos y riesgos atribuidos al EP, asegurando que se cumple con el principio de plena competencia en la valoración de dichas transacciones.

En cuanto a la atribución al EP de intangibles, el Informe indica que la toma de decisiones en muchas ocasiones está entremezclada entre la casa central y el EP, pero que la propiedad económica se debe determinar teniendo en cuenta las funciones efectivas de gestión diaria, que son desarrolladas normalmente por debajo del nivel estratégico correspondiente a la alta dirección, es decir, en los niveles intermedios de la organización. Según la OCDE, es en ese nivel intermedio y no en la alta dirección donde se concentra la toma de decisiones efectiva y la asunción y gestión de los riesgos relacionados con los intangibles.

El razonamiento anterior justifica una de las principales tesis de la Comisión, que es que la atribución de los beneficios de la propiedad intelectual a las casas centrales de ASI y AOE no cumple con el principio de plena competencia (integrado en las normas de Ayudas de Estado) y que la gestión efectiva de las licencias de la propiedad intelectual se produjo en los EPs irlandeses de dichas sociedades.

4.3 Incorrecta imputación de los beneficios de la propiedad intelectual a las casas centrales de ASI y AOE

La Comisión considera que la atribución sin justificación de los beneficios de la propiedad intelectual de ASI y AOE a las casas centrales (en vez de a sus respectivos EPs en Irlanda) y su aceptación por parte de la Administración tributaria irlandesa en los *tax rulings* resulta en una ventaja selectiva (Comisión Europea, 2016b, p.74). Esa asignación de beneficios a las casas centrales, situadas fuera de Irlanda y sin residencia fiscal en ningún país, se realizó sin base técnica con el único objetivo de reducir artificialmente la base imponible de ASI y AOE en Irlanda.

Como se ha dicho, la aplicación de la §25 de la TCA1997 precisa de un método de imputación de beneficios al EP irlandés acorde con el principio de plena competencia. Por ello, al asignar beneficios al EP, es necesaria una comparación de las funciones

ejercidas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por esa parte de la sociedad (como así se hizo en otros *rulings* emitidos por Irlanda), para fijar correctamente los precios de las operaciones vinculadas. En los *rulings* de Apple, la asignación de beneficios a los EPs de ASI y AOE en Irlanda está basada en el Método del Margen Neto Operacional, siendo los EPs irlandeses la parte analizada a la que se imputan beneficios hasta un límite fijado y asignando el beneficio residual a las casas centrales (Comisión Europea, 2016b, pp.74-75, 108-109).

Al tratarse de partes de una misma sociedad (casa central y EP) y no de sociedades distintas, las funciones, activos y riesgos de cada una de ellas no vienen reflejados en la contabilidad (no tienen personalidad jurídica distinta), sino que tienen que ser determinados con un método de imputación de beneficios. Esta labor se hace especialmente difícil en el caso de los activos intangibles, puesto que no tienen presencia física ni pueden ser atribuidos en virtud de contratos a las diferentes partes de la sociedad.

En el caso de las licencias de Apple, son las sociedades ASI y AEO en su conjunto (no en particular las casas centrales o los EPs) las que las poseen y, por tanto, sus beneficios deben ser distribuidos entre las casas centrales y los EPs teniendo en cuenta los activos, funciones y riesgos. Así lo reconocieron tanto Apple como Irlanda en sus observaciones a la Comisión durante el procedimiento (Comisión Europea, 2016b, pp.76-77).

Las casas centrales de ASI y AOE desarrollaban funciones de dirección pero carecían de empleados y de instalaciones, en tanto que los EPs de las mismas en Irlanda sí tenían sustancia económica relevante. Además, ASI y AOE no contaban con presencia física ni empleados en ningún otro país, aparte de Irlanda.

Las casas centrales, según las investigaciones de la Comisión, solo existían en papel y tan solo contaban con una junta directiva; compuesta por 3 directores y un secretario en el caso de ASI, y por dos directores y un secretario en el caso de AOE (dos miembros eran compartidos por ambas sociedades). Todos eran a su vez empleados de Apple Inc. y residentes en EEUU, a excepción de los secretarios, que eran residentes en Irlanda y estaban contratados por Apple Distribution International (otra filial irlandesa). Además, hasta 2014 no consta ninguna remuneración a ningún directivo de ASI. La única actividad de estos directivos, en relación con las sociedades ASI y AOE, se reduce a las decisiones tomadas en las escasas juntas que se

celebraron a lo largo de los años y que están reflejadas en las actas que fueron proporcionadas por Apple (Comisión Europea, 2016b, p.31).

En las actas no consta ninguna decisión estratégica relativa a la gestión de la propiedad intelectual, tan solo se trata de reuniones formales de aprobación de cuentas anuales, distribución de dividendos y concesión de poderes de representación²⁷. Incluso durante algunos años (1993-1997 y 2008) no hubo ninguna reunión del consejo de administración, que tomó las decisiones exclusivamente a través de resoluciones escritas (Comisión Europea, 2016b, pp.31-36 y 81-82).

Tampoco aparece en las actas ninguna decisión o discusión acerca de la aprobación o de las modificaciones del *cost sharing agreement* en el que fueron parte dichas sociedades (Comisión Europea, 2016b, p.80-81). La única excepción es una decisión acerca del mismo en agosto de 2014, cuando la Apple decidió modificar su estructura en Irlanda una vez abierto el procedimiento de la Comisión.

Además, en muchos casos las actas revelan la delegación de numerosas funciones estratégicas y directivas (que normalmente corresponden a la alta dirección) a directivos de Apple empleados y ubicados en Irlanda. Por ejemplo, ambas sociedades conceden poderes de representación a dos empleados en Irlanda (actas de AOE de 20 de julio de 2009 y de ASI de 22 de junio de 2010) y en un acta de AOE de 15 de noviembre de 2010 se reflejan las negociaciones de un directivo de Apple en Cork (Irlanda) en nombre de la sociedad para ampliar las instalaciones de la empresa en Irlanda y aumentar la producción (Comisión Europea, 2016b, p.82). Todo ello aporta indicios de que la actividad económica real de las sociedades y la toma de decisiones relativas al negocio se producía en Irlanda a través de los EPs y no en las casas centrales.

La ausencia de toma de decisiones relativas al negocio en las reuniones de los directivos de los consejos de administración y la inexistencia de empleados fuera de Irlanda denotan la falta de capacidad de esas casas centrales para poder desarrollar cualquier función crítica en relación con la gestión de la propiedad intelectual. De hecho, muchas de las funciones relativas a la gestión de la I+D que figuraban en el *cost sharing agreement* como atribuidas a ASI y AOE, no pueden ser llevadas a cabo sin empleados y, por tanto, no pudieron haber sido realizadas por las casas centrales.

²⁷ La única excepción es la decisión de transferir activos del EP de AOE en Singapur a la filial establecida allí. Sin embargo, no consta discusión alguna acerca de las condiciones del traspaso.

Por otro lado, a la hora de distribuir los beneficios entre la casa central y el EP de las sociedades ASI y AOE, es incorrecto tener en cuenta (como así pretendía Apple) las funciones desarrolladas en EEUU por la sociedad Apple Inc., ya que ASI y AOE no son EPs de Apple Inc., sino que son sociedades distintas. De hecho, ASI y AEO ya pagaban a Apple Inc. grandes cantidades por el desarrollo de la propiedad intelectual, a través del *cost sharing agreement*, y asimismo por los esfuerzos de marketing llevados a cabo por la matriz estadounidense, a través de un *marketing service agreement* (Comisión Europea, 2016b, pp.38-39, 82-83, 88).

En consecuencia, dada la escasa actividad de las casas centrales de ASI y AEO, solo se les pueden imputar riesgos limitados a efectos fiscales. Un ejemplo es la gestión del efectivo, que al haber sido subcontratada a Braeburn Capital Inc. y no ser una función principal de las sociedades, puede ser realizada sin problemas por una casa central carente de empleados, como así se reconoce en la Decisión (Comisión Europea, 2016b, p. 29, 83-84).

Sin embargo, no pueden imputarse a las casas centrales los beneficios de la gestión de las licencias de propiedad intelectual, puesto que no es materialmente posible que dicha gestión pueda haber sido realizada por 3 y 4 directivos que se reunían muy esporádicamente para aprobar las cuentas y otras formalidades. En efecto, si los EPs de ASI y AOE fueran entidades independientes, nunca lo hubieran aceptado. Además, la Comisión responsabiliza a Irlanda por su falta de diligencia, al no haber cuestionado la imputación de esos beneficios; puesto que tenía información sobre la actividad de las casas centrales, de la que se podía concluir su falta de capacidad operativa para gestionar la propiedad intelectual (Comisión Europea, 2016b, pp.81-84).

Una vez determinada la incapacidad de las casas centrales para gestionar la propiedad intelectual, conviene observar si esas funciones fueron desarrolladas por los EPs en Irlanda.

El EP de ASI tenía como funciones el aprovisionamiento, venta y distribución de productos de Apple en la región EMEIA, asumiendo los riesgos de inventario, de garantías y de crédito. Tenía acceso al uso de la marca Apple a través de las licencias concedidas por Apple Inc. y se encargaba de la gestión de la misma en el mercado EMEIA, como se refleja en el hecho de que asumía parte de los costes de publicidad y marketing. También estimaba la demanda prevista de los productos de Apple en la región y gestionaba el servicio de reparación postventa "Apple Care". Todas estas son funciones que influyen en la imagen de la marca Apple y se revelan indispensables

para la gestión de la propiedad intelectual en la región EMEIA. Además, según datos proporcionados por Apple en 2014, entre 50 y 60 del total de trabajadores adjudicados a ASI en Irlanda (formalmente todos estaban contratados por AOE) estaban clasificados como personal de I+D, lo que confirma que el EP realizaba de la gestión de las licencias (Comisión Europea, 2016b, p.85-86).

En cuanto a AOE, el EP irlandés fabricaba y ensamblaba ordenadores de Apple, ejerciendo funciones de control de calidad y asumiendo el riesgo de inventario. Por otro lado, en las cuentas presentadas por AOE para solicitar a Irish Revenue el *ruling* de 1991, se adjudicaban a su EP ubicado en Irlanda (y no a su casa central) los pagos a la matriz estadounidense derivados del *cost sharing agreement*, lo cual revela que las licencias de la propiedad intelectual de Apple deberían haber sido imputadas al EP de AOE en el *ruling* de 1991. En el caso del *ruling* de 2007, se pacta imputar al EP de AOE entre un 1 y un 5% de los beneficios, en concepto de beneficios derivados de la propiedad intelectual, lo que viene a confirmar que el EP desarrollaba funciones de I+D de la propiedad intelectual y de gestión de las licencias (Comisión Europea, 2016b, p.86).

Por todo ello, la Comisión concluye que la imputación de las licencias de propiedad intelectual de Apple a las casas centrales situadas fuera de Irlanda no es acorde con el principio de plena competencia y nunca debió ser aceptada por Irish Revenue.

4.4 Método adecuado para la determinación del beneficio de los EPs de ASI y AOE

En el *ruling* de 1991 se pactó que el beneficio atribuido al EP de ASI sería el 12,5% de los costes operativos²⁸ del EP. El beneficio atribuido al EP irlandés de AOE se calculaba como un 65% de los costes operativos del EP, hasta un límite anual de entre 60 y 70 millones de dólares, y un 20% de los costes operativos a partir de ese límite. Además se incluía una condición según la cual si el beneficio total del EP de AOE era inferior al resultado del cálculo anterior, dicho beneficio sería la cifra atribuida al EP.

²⁸ Excepto materiales destinados a reventa y el coste de los intangibles pagado a otras sociedades del Grupo.

En el *ruling* de 2007, el beneficio imputado al EP de ASI se acordó que sería el 12,5% de los costes operativos²⁹ del EP. En cuanto a AOE, en 2007 se cambió el método de determinación del beneficio de su EP en Irlanda, que pasó a calcularse como el 12,5% de los costes operativos, más una remuneración por la propiedad intelectual equivalente al [1-5]% de la facturación del EP.

Como se puede observar, el método de atribución de beneficios a los EPs de ASI y AOE en Irlanda estaba basado en el del Margen Neto Operacional, con los gastos de explotación como el indicador para calcular el margen. Además de la incorrecta atribución de la propiedad intelectual a las casas centrales, que no cumple con el procedimiento en dos pasos de atribución de beneficios a los EPs recomendado por la OCDE, es cuestionable también el método elegido para atribuir beneficios a los EPs en los *rulings* de 1991 y 2007.

En particular la Comisión cuestiona tres aspectos de la metodología empleada en los *rulings* para la atribución de beneficios, por no cumplir con el principio de plena competencia: la elección de los EPs de ASI y AOE como las partes analizadas, aun siendo las partes más relevantes de las sociedades; la utilización de los costes operativos como indicador de beneficios, que no refleja correctamente la evolución de las ventas; y, el margen de beneficios pactado (Comisión Europea, 2016b, p.92-93).

En primer lugar, la elección de un método similar al del margen neto operacional, que analiza solo a una de las partes (el EP) es cuestionable. El método del margen neto operacional, de acuerdo con las Directrices de la OCDE, trata de estimar el beneficio que entidades independientes podrían conseguir con una actividad similar. Para ello utiliza un indicador de beneficio (costes, facturación, activos, etc.), al que se le aplica el nivel de beneficio habitual en transacciones similares. Las Directrices tanto en su versión de 2010 como de 1995, indican que la elección de la parte analizada debe ser la parte a la que se le pueda aplicar uno de los métodos con mayor fiabilidad y para la que se puedan encontrar más comparables, que normalmente es la que desarrolla funciones menos complejas.

Consecuentemente, la elección de los EPs irlandeses como las partes analizadas no parece correcta, ya que no eran las partes de ASI y AOE que desarrollaban las funciones menos complejas, en comparación con las casas centrales, como se ha descrito con anterioridad.

²⁹ Excluyendo los costes pagados a otras filiales del Grupo y algunos costes de materias primas

Los métodos más adecuados para valorar la transferencia de intangibles son el del precio libre comparable y el de reparto de beneficios, además de las técnicas de valoración. No obstante, dada la falta de comparables para los intangibles, que suelen tener características únicas, en la práctica normalmente se utilizan el método de reparto de beneficios y otros alternativos. Por otra parte, los métodos que analizan solo una parte no suelen ser fiables para valorar operaciones de intangibles pero, en el caso de utilizarse, no se puede atribuir todo el valor residual sin más a una parte, sino a todas las partes que realizan funciones, asumen riesgos y utilizan activos en relación con esos intangibles (Serrano Palacio, 2016, pp.968-972; y Bakker, 2014, p.251).

Ya en la revisión de 1996 de las Directrices de la OCDE de 1995, en el capítulo que incorporó dedicado a intangibles, se decía que en presencia de intangibles es difícil aplicar los métodos tradicionales y el método del margen neto operacional, especialmente cuando las dos partes poseen intangibles valiosos y únicos, como es el caso de Apple, y se señalaba el método de distribución del resultado como el más adecuado (Serrano Palacio, 2016, pp.943-944). Si fuera solo una de las partes la que aportase los intangibles, podría usarse el método del margen neto, pero siempre escogiendo como parte a analizar ("*tested party*") la menos compleja que no aporta intangibles de alto valor (Pérez Rodilla, 2016b, pp.880-881).

En segundo lugar, dejando de lado la incorrecta elección del método, la Comisión (2016b, pp.95-99) también cuestiona la elección de los costes operativos como indicador de beneficios en los *rulings* de 1991 y de 2007 (en este último, para AOE se combina con un porcentaje de la facturación).

En relación con ASI, es inadecuado el uso de los costes operativos porque este es un indicador recomendado para empresas distribuidoras que asumen un riesgo bajo. Como se ha descrito anteriormente, ASI se dedicaba a actividades de aprovisionamiento, venta y distribución, asumiendo un riesgo de ventas que ascendía a casi 68 millones de dólares en 2014 y un riesgo alto derivado de las garantías. Además, los costes operativos del EP de ASI se mantuvieron estables durante el período de vigencia de los *rulings*, mientras que las ventas aumentaron exponencialmente, hecho que revela la inadecuación de este indicador para medir los beneficios del EP y que produjo una disminución considerable en el tipo medio efectivo al que tributó ASI a medida que aumentaron las ventas y los beneficios. Por todo ello, las ventas hubieran sido un indicador más adecuado, ya que reflejaría mejor los

riesgos asumidos por el EP, de acuerdo con las indicaciones de las Directrices de la OCDE.

Para AOE, los costes operativos también parecen un indicador inadecuado, porque no mide correctamente el riesgo de inventarios asumido por el EP. Por ejemplo los costes totales (que incluyen costes variables relativos a las materias primas y otros que fueron excluidos en el *ruling*), hubieran medido mejor beneficio de una empresa dedicada a la fabricación como el EP de AOE.

En tercer lugar, la Comisión (2016b, p.99-100)) considera que los márgenes aceptados por Irish Revenue son demasiado bajos y parecen haber sido negociados, más que calculados teniendo en cuenta empresas comparables. En especial critica los límites pactados, a partir de los cuales los márgenes se reducen considerablemente sin justificación.

El hecho de que los *rulings* se emitieran sin que Apple hubiera presentado un informe sobre atribución de beneficios al EP justificando la metodología utilizada, es un indicio que revela que el contenido de dichos *rulings* fue resultado de negociaciones entre la Administración tributaria irlandesa y Apple y no de la aplicación de las técnicas de *transfer pricing* internacionalmente aceptadas.

4.5 Existencia de Ayuda de Estado y recuperación

La Comisión estima que los *rulings* de 1991 y 2007 conceden Ayudas de Estado porque se cumplen los requisitos indicados en el art. 107 TFUE (Comisión Europea, 2016b, pp.60-62):

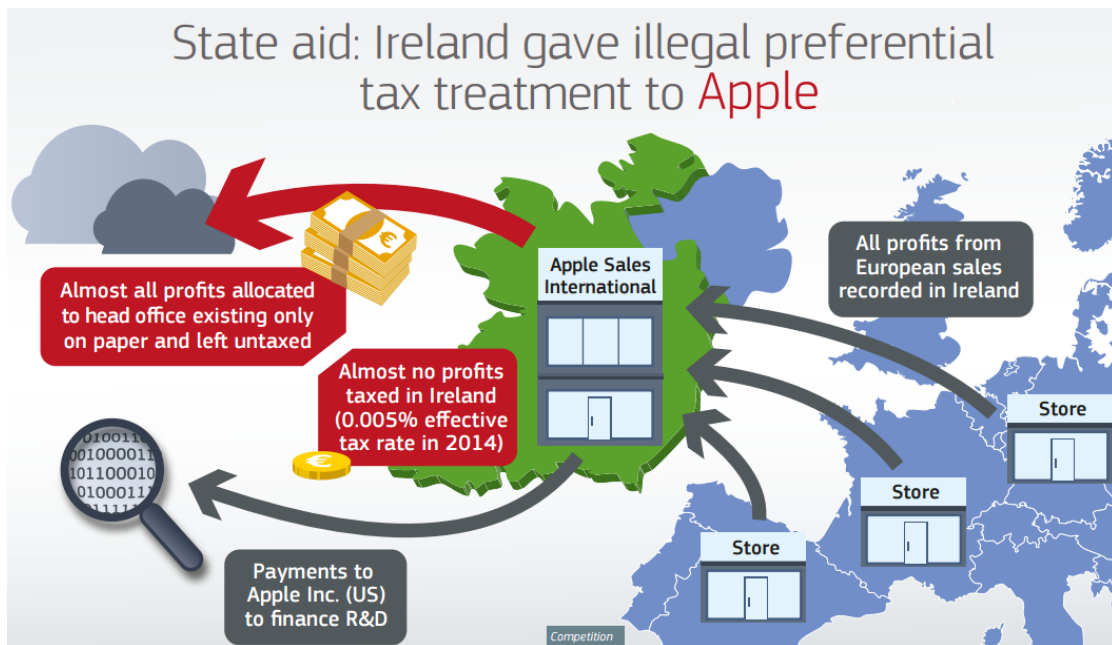
- Son acuerdos particulares emitidos por la Administración tributaria irlandesa que sitúan a Apple en una posición económica más favorable que los demás sujetos pasivos mediante una reducción de la carga fiscal en Irlanda (ayuda a través de recursos estatales).
- Afectan al mercado único y distorsionan la competencia, porque Apple se benefició de una reducción de impuestos respecto de los que debería haber pagado bajo las reglas generales de la ley fiscal irlandesa, de la que no se beneficiaron otras empresas en las mismas condiciones.

- Por último, constituyeron una ventaja económica selectiva (reducción de la base imponible del Grupo) que no hubiera sido obtenida en condiciones de mercado sin la intervención del Estado.

En consecuencia ordena a Irlanda la recuperación de la Ayuda de Estado, consistente en los impuestos no pagados por Apple más los intereses generados hasta su recuperación. No se aplica sin embargo ninguna sanción.

Los impuestos no pagados abarcan aquellos devengados entre el 12 de junio de 2003, (10 años antes de la primera actuación de la Comisión en el procedimiento³⁰), debido al límite de recuperación de ayudas de 10 años; y hasta el 27 de septiembre de 2014, fecha de cierre del ejercicio 2014 para Apple, que fue el último en el que aplicó el *ruling* de 2007, ya que a partir de entonces cambió su estructura societaria en Irlanda (Comisión Europea, 2016b, pp.122-127). Según la comunicación de la Comisión Europea (2016c), la cifra a recuperar en concepto de impuestos no pagados asciende a 13.000 millones de euros, más los intereses.

Figura 9: Funcionamiento de ASI y consecuencias derivadas de la incorrección de los *tax rulings*



Fuente: Comisión Europea, 2016

³⁰ El 12 de junio de 2013 solicitó información a Irlanda sobre los *tax rulings*.

Tanto Apple como Irlanda han recurrido la Decisión de la Comisión, por lo que será el TJUE quien resuelva definitivamente si los *rulings* concedieron Ayudas de Estado.

Aunque algunos (Lovdahl-Gormsen [2017], Apple [2016]) afirman que estamos ante una nueva interpretación retroactiva de las Ayudas de Estado que vulnera el principio de seguridad jurídica; varios expertos han reconocido la fortaleza de los argumentos contenidos en la Decisión (Martin, 2016), por lo que todo parece indicar que Apple tendrá difícil convencer al Tribunal de que no se produjo una ventaja selectiva (en este sentido también opina Georg Berrisch, socio de Baker Botts, especializado en Derecho europeo de la Competencia [Bergin, 2016]).

Por otro lado, recientemente se publicaron en el DOUE (2017) los 9 motivos del recurso de Irlanda, que en su gran mayoría no aportan nada nuevo y, al estar suficientemente justificados en la Decisión, no creemos que vayan a prosperar. Cosgrove (2017) indica que las contradicciones de Irlanda debilitan el argumento de que el principio de plena competencia no formaba parte de la legislación del país, y que el único convincente es que cuestiona la atribución de los beneficios de la propiedad intelectual a los EPs. Sin embargo, no creemos probable la estimación de éste, pues en la Decisión ha sido objeto de una amplia y contundente justificación.

No obstante, todo depende de la línea que defienda el TJUE en las Sentencias de casos similares aún pendientes de resolver, que influirán en la Sentencia definitiva de Apple.

Por el momento, Apple ya ha entregado la cantidad en cuestión a las autoridades fiscales irlandesas y permanecerá en depósito hasta la resolución de los recursos.

Conclusiones

La competitividad fiscal de un país comporta algunos efectos positivos, como la entrada de IED a raíz de la instalación de MNEs en su territorio, que puede generar un gran crecimiento económico basado en las exportaciones, como ha ocurrido en el caso de Irlanda en las últimas décadas. Sin embargo, la competencia fiscal en el ámbito de la imposición societaria debe contar con limitaciones para evitar la competencia fiscal perjudicial, esto es, las medidas de los Estados que buscan captar capitales erosionando las bases imponibles de otros Estados, que a largo plazo provocan una reducción en los ingresos fiscales del conjunto de países.

Por ello, en la OCDE y, en especial, en la UE, se están emitiendo nuevas normas que avanzan en la cooperación entre Estados (e.g. intercambio de *rulings*) e incluso en la integración paulatina de los distintos sistemas fiscales (e.g. régimen de CCCTB). Además, desde hace unos años se emplea la estricta normativa de control de Ayudas de Estado como instrumento para sancionar la concesión por los Estados de ventajas fiscales selectivas a las MNEs, en forma de reducciones en la base imponible del impuesto de sociedades.

Por lo que respecta a Irlanda, su imposición societaria se caracterizó, desde mediados del siglo pasado, por ofrecer importantes incentivos fiscales a los grupos empresariales que se instalaran en el país. No obstante, esos incentivos tuvieron que ser modificados en varias ocasiones para cumplir con la normativa europea. Por otra parte, las lagunas en la legislación irlandesa provocaron que algunas sociedades (Double Irish) no tributaran en ninguna jurisdicción, al no ser residentes en ningún país (e.g. algunas filiales del Grupo Apple).

A día de hoy, se observa que el principal incentivo en el régimen irlandés es el tipo impositivo general del impuesto de sociedades, el segundo más bajo de Europa (12,5%). De esta forma, la competitividad fiscal del tipo, junto con la pertenencia de Irlanda a la UE, que le otorga acceso al mercado único europeo, se puede concluir que son las causas de la instalación de numerosas MNEs en el país.

En el estudio del reciente caso de Ayudas de Estado concedidas por Irlanda a Apple, se detectó que los métodos de imputación de beneficios a los EPs en Irlanda de dos sociedades del Grupo no residentes eran técnicamente incorrectos, puesto que no eran acordes con el principio de plena competencia, y ello fue la causa de que Apple se beneficiara de una ventaja económica selectiva.

De este modo, podemos destacar que, para ser válidos según el Derecho europeo, todos los *transfer pricing rulings* pactados entre Estados y MNEs han de cumplir con el principio de plena competencia. Para ello, resulta útil seguir las Directrices en materia de precios de transferencia de la OCDE, pues, aunque son orientativas, la Comisión garantiza que el cumplimiento de la metodología incluida en las mismas supone el cumplimiento de la normativa de Ayudas de Estado. Así, el método de *transfer pricing* elegido debe reflejar lo mejor posible las funciones, activos y riesgos que asumen las distintas partes vinculadas, prestando especial atención a los activos intangibles, por su difícil valoración e imputación.

En consecuencia, a la vista del Caso Apple, se recomienda a las MNEs la revisión de los *rulings* acordados con las autoridades fiscales europeas en los últimos diez años, con el fin de valorar si pudieron haber sido beneficiarias de Ayudas de Estado que aún se encuentren en el período de recuperación.

Por otro lado, tanto las MNEs como los Estados miembros de la UE deben ser conscientes de las nuevas obligaciones de intercambio de información, como el intercambio automático de los *tax rulings* y de los Informes País-por-País, en los cuales los grandes grupos MNEs tendrán que facilitar una serie de datos desagregados para cada país en el que operan.

Bibliografía

- Álvarez Barbeito, P. (2016). *Principales medidas adoptadas por la directiva antielusión fiscal (Directiva 2016/1164, de 12 de julio del 2016)*. Gómez-Acebo & Pombo. Recuperado de <http://www.gomezacebo-pombo.com/media/k2/attachments/principales-medidas-adoptadas-por-la-directiva-antielusion-fiscal-directiva-2016-1164-de-12-de-julio-del-2016.pdf>
- Apple. (2016, 30 de agosto). Un mensaje para la comunidad de Apple en Europa. Recuperado de <https://www.apple.com/es/customer-letter/>
- Bakker, A. (2014). Intangibles: a Legal, Accounting and Tax Perspective. En W. Nykiel & A. Zalasinski, *Tax Aspects of Research and Development within the European Union* (pp. 231-255). Varsovia: Wolters Kluwer.
- Bergin, T. (2016, 2 de septiembre). Apple appeal against EU tax demand would break new ground. *Reuters*. Recuperado de <http://www.reuters.com/article/us-eu-apple-taxavoidance-court-idUSKCN118155>
- Calderón Carrero, J., y Puyol Martínez-Ferrando, A. (2015). *El Paquete UE de Transparencia Fiscal 2015: nuevas medidas del Plan "EU-BEPS" en el horizonte*. EY. Recuperado de [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-el-paquete-ue-de-transparencia-fiscal-2015/\\$FILE/EY-el-paquete-ue-de-transparencia-fiscal-2015.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-el-paquete-ue-de-transparencia-fiscal-2015/$FILE/EY-el-paquete-ue-de-transparencia-fiscal-2015.pdf)

Comisión Europea. (2015). *Lucha contra la elusión del impuesto de sociedades: la Comisión presenta el Paquete sobre Transparencia Fiscal*. Recuperado de http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-4610_es.htm

Comisión Europea. (2016a). *DG Competition Working Paper on State Aid and Tax Rulings*. Bruselas. Recuperado de http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/working_paper_tax_rulings.pdf

Comisión Europea. (2016b). *Commission Decision of 30.8.2016 on State Aid SA.38373 (2014/C) (ex 2014/NN) (ex 2014/CP) implemented by Ireland to Apple*. Bruselas. Recuperado de http://ec.europa.eu/competition/state_aid/cases/253200/253200_1851004_674_2.pdf

Comisión Europea. (2016c, 30 de agosto). *Comunicado de prensa "Ayuda estatal: Irlanda otorgó ventajas fiscales ilegales a la empresa Apple por valor de hasta 13 000 millones de euros"*. Recuperado de <https://goo.gl/ZiJIZf>

Comisión Europea. (2016d, 25 de octubre). *La Comisión propone una importante reforma del impuesto sobre sociedades para la UE*. Estrasburgo. Recuperado de http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-3471_es.htm

Comisión Europea - Taxation and Customs Union (2017). *Enhanced administrative cooperation in the field of (direct) taxation*. Recuperado de http://ec.europa.eu/taxation_customs/business/tax-cooperation-control/administrative-cooperation/enhanced-administrative-cooperation-field-direct-taxation_en

Cosgrove, M. (2017, 6 de febrero). Ireland's legal arguments in Apple State aid tax case published. *MNE Tax*. Recuperado de <http://mnetax.com/irelands-appeal-apple-state-aid-case-relies-weak-arguments-19449-19449>

CSO - Central Statistics Office, Ireland. www.cso.ie

CSO. (2016a). *Redomiciled PLCs in the Irish Balance of Payments*. Recuperado de <http://www.cso.ie/en/media/csoie/methods/balanceofinternationalpayments/RedomiciledPLCs.pdf>

CSO. (2016b). *Foreign Direct Investment 2015. Statistical release*. Recuperado de <http://www.cso.ie/en/releasesandpublications/er/fdi/foreigndirectinvestmentannual2015/>

De Juan Casadevall, J. (2010). *El Principio de No Discriminación Fiscal como Instrumento de Armonización Negativa*. Cizur Menor: Aranzadi.

DOUE. (2017, 6 de febrero). Action brought on 9 November 2016 — Ireland v Commission (Case T-778/16). Recuperado de <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:62016TN0778&from=EN>

Feeney, M. (2017). *The Taxation of Companies 2017*. Dublín: Bloomsbury Professional.

Fernández Pavés, M. (2013). Competencia fiscal y Ayudas de Estado. En A. Jabalera Rodríguez, *Fiscalidad Empresarial en Europa y Competitividad* (pp. 357-381). Valencia: Tirant lo Blanch.

IDA Ireland: www.idaireland.com

IDA. (2015). *Winning: Foreign Direct Investment 2015-2019*. Recuperado de http://www.idaireland.com/docs/publications/IDA_STRATEGY_FINAL.pdf

Longarte Cifrián, I. (2009). Atribución de beneficios al Establecimiento Permanente. En N. Carmona Fernández, J. Calderón Carrero, L. Jones Rodríguez, I. Longarte Cifrián, A. Martín Jiménez, G. Pérez-Rodilla y M. Trapé Viladomat, *Fiscalidad de las operaciones vinculadas* (pp. 291-330). Madrid: Wolters Kluwer.

Lovdahl-Gormsen, L. (2017, 1 de febrero). Brussels broke the rules in its pursuit of Apple's €13bn. *The Irish Times*. Recuperado de <http://www.irishtimes.com/opinion/brussels-broke-the-rules-in-its-pursuit-of-apple-s-13bn-1.2958102>

Luja, R. (2014). R&D, Innovation and Tax Incentives: Do They Have a Joint Future under State Aid Rules?. En W. Nykiel & A. Zalasinski, *Tax Aspects of Research and Development within the European Union* (pp. 89-97). Varsovia: Wolters Kluwer.

Maldonado García-Verdugo, A., y Musilek Álvarez, A. (2016). La Competencia Fiscal. Las Ayudas de Estado. Los Paraísos Fiscales. En I. Corral Guadaño, *Manual de Fiscalidad Internacional* (4ª ed., pp. 141-176). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Martin, J. (2016, 20 de diciembre). Apple may lose EU State aid dispute, tax experts say. *MNE Tax*. Recuperado de <http://mnetax.com/apple-may-lose-state-aid-tax-experts-say-18676#18676>

Martín Jiménez, A. J. (2014a). Introducción: Imposición directa y Derecho de la Unión Europea. En J. M. Calderón Carrero, N. Carmona Fernández, A. J. Martín Jiménez y M. Trapé Viladomat, *Convenios Fiscales Internacionales y Fiscalidad de la Unión Europea* (pp.842-847). Madrid: Wolters Kluwer.

Martín Jiménez, A. J. (2014b). El régimen jurídico de las Ayudas de Estado y las normas de naturaleza tributaria. En J. M. Calderón Carrero, N. Carmona Fernández, A. J. Martín Jiménez y M. Trapé Viladomat, *Convenios Fiscales Internacionales y Fiscalidad de la Unión Europea* (pp.1241-1270). Madrid: Wolters Kluwer.

Martín Jiménez, A. J. y Calderón Carrero, J. M. (2014c). La jurisprudencia del TJUE: los efectos del Principio de No Discriminación y las libertades básicas comunitarias sobre la legislación nacional en materia de imposición directa. En J. M. Calderón Carrero, N. Carmona Fernández, A. Martín Jiménez y M. Trapé Viladomat, *Convenios Fiscales Internacionales y Fiscalidad de la Unión Europea* (pp.875-1240). Madrid: Wolters Kluwer.

OCDE. (2010a). *Report on the Attribution of Profits to Permanent Establishments*. Recuperado de <https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/45689524.pdf>

OCDE. (2010b). *Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio: versión abreviada*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

OCDE. (2011). *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

OCDE. (2015). *Informes Finales 2015*. Recuperado de <https://www.oecd.org/ctp/beps-resumenes-informes-finales-2015.pdf>

O'Hora, A. (2010, 25 de noviembre). "Cornerstone" of recovery will remain intact. *Irish Independent*. Recuperado de <http://www.independent.ie/irish-news/cornerstone-of-recovery-will-remain-intact-26702626.html>

Pérez Rodilla, G. (2016a). El régimen fiscal de los precios de transferencia (I): Introducción. Análisis de Comparabilidad. Principio de libre competencia. En I. Corral Guadaño, *Manual de Fiscalidad Internacional* (4ª ed., pp. 835-861). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Pérez Rodilla, G. (2016b). El régimen fiscal de los precios de transferencia (II): Metodología de valoración. En I. Corral Guadaño, *Manual de Fiscalidad Internacional* (4ª ed., pp. 863-889). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Revenue Commissioners. (2016). *Notes for Guidance on the Taxes Consolidation Act 1997 (Finance Act 2016 Edition)*. Dublin: Irish Revenue. Recuperado de <http://www.revenue.ie/en/practitioner/law/notes-for-guidance/tca/index.html>

Rosembuj, T. (2009). Precios de transferencia. Los acuerdos de costes. *Crónica Tributaria*, 130, 89-120. Recuperado de http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cron_trib/articulo_130_preciosT.pdf

Ruane, F. (2004). Foreign Direct Investment in Ireland. En Y. Wei y V. N. Balasubramanyam, *Foreign Direct Investment. Six Country Case Studies* (pp. 134-161). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

RTE News. (2015, 4 de marzo). "There can be no return to the policies of boom and bust" - Kenny. Recuperado de <https://www.rte.ie/news/2015/0304/684337-ibec/>

Sanz Gadea, E. (2016). Transparencia fiscal internacional. En I. Corral Guadaño, *Manual de Fiscalidad Internacional* (4ª ed., pp. 1345-1403). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Sanz Gómez, R. J. (2012). *La lucha de los Estados contra la elusión fiscal en el contexto de la Unión Europea*. Cizur Menor: Civitas.

Serrano Palacio, C. (2016). El régimen fiscal de los precios de transferencia (IV): Intangibles y técnicas de valoración. En I. Corral Guadaño, *Manual de Fiscalidad Internacional* (4ª ed., pp. 933-986). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

UNCTAD. (2015). *World Investment Report 2015*. Recuperado de http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf

UNCTAD. (2016). *World Investment Report 2016*. Recuperado de http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf

US Senate - Permanent Subcommittee on Investigations. (2013a). *Exhibits Hearing On Offshore Profit Shifting and the U.S. Tax Code Part 2 (Apple Inc.)*. Recuperado de <http://www.hsgac.senate.gov/download/?id=B2F27D33-856B-4B2A-8B55-D045DC285978>

US Senate - Permanent Subcommittee on Investigations. (2013b). *Printed Hearing Record - Offshore Profit Shifting and the U.S. Tax Code Part 2 (Apple Inc.)*. Recuperado de <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/CHRG-113shrg81657/pdf/CHRG-113shrg81657.pdf>

Vallejo Chamorro, J., y Gutiérrez Lousa, M. (2016). Planificación Fiscal Internacional. En I. Corral Guadaño, *Manual de Fiscalidad Internacional*, Volumen II (pp.1179-1181). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.