



**Universidad**  
Zaragoza

## Trabajo Fin de Máster

Planificación Fiscal Internacional Agresiva: El Uso De  
Los Mecanismos Híbridos. Un Análisis Valorativo.

Aggressive International Tax Planning: The Use of  
Hybrid Mechanisms. An Evaluative Analysis.

Autor

César Serena Masip

Director

Fernando Rodrigo Sauco

Facultad de Economía y Empresa

2020-2021

## **RESUMEN**

La globalización y fragmentación de las actividades económicas nacionales hacia un espectro mundial es algo real desde hace 30 años y se ha consolidado en los mercados, por lo que su regulación fiscal asume un papel esencial. La fragmentación de los procesos productivos mediante las cadenas globales de valor y la economía digital, han acabado por completo con el criterio de territorialidad, clave en la fiscalidad tradicional y en la actividad económica, la cual era (y es) una piedra angular de las haciendas tradicionales. El problema se intensifica cuando la desarmonización fiscal aparece en un área económica e integrada de manera institucional, como es la UE. Para ello, se ha llegado a un punto de inflexión y de aglutinación de trabajos, el cual aquí tratamos: El denominado PLAN BEPS, impulsado por la OCDE. En este trabajo nos ocupamos especialmente de su conocida Acción 2, que se ocupa de los mecanismos híbridos, ya que las diferencias en el tratamiento tributario en distintas jurisdicciones permiten someter una operación a una menor carga impositiva, e incluso hacer que la carga impositiva desaparezca por completo haciendo uso de los mismos. Ahondaremos en sus diferentes tipologías, y describiremos y analizaremos las directivas europeas referidas a este tema, así como la reciente reforma de la Ley del Impuesto de Sociedades, vinculada al tratamiento fiscal de los mecanismos híbridos en nuestro país.

## **ABSTRACT**

The globalisation and fragmentation of national economic activities towards a worldwide spectrum has been a reality for 30 years and has been consolidated in the markets, which is why their tax regulation assumes an essential role. The fragmentation of production processes through global value chains and the digital economy have completely done away with the territoriality criterion, a key criterion in traditional taxation and economic activity, which was (and is) a cornerstone of traditional taxation. The problem is intensified when fiscal disharmony appears in an economic and institutionally integrated area, such as the EU. For this reason, a turning point has been reached and work has been brought together, which is the subject of this paper: The so-called BEPS PLAN, promoted by the OECD. In this paper we will focus in particular on its well-known Action 2, which deals with hybrid mechanisms, since the differences in tax treatment in different jurisdictions make it possible to subject a transaction to a lower tax burden, and even to make the tax burden disappear completely by using them. We will go into their different typologies, and we will describe and analyse the European directives on this subject, as well as the recent reform of the Corporate Tax Law, linked to the tax treatment of hybrid mechanisms in our country.

## ÍNDICE

RESUMEN .....	2
ABSTRACT .....	2
ÍNDICE .....	3
1. INTRODUCCIÓN, OBJETIVOS Y ESTRUCTURA GENERAL DEL TRABAJO. ....	5
2. FISCALIDAD INTERNACIONAL – EL PROBLEMA DE LA DOBLE IMPOSICION .....	7
2.1 Criterios jurisprudenciales en la fiscalidad internacional .....	7
2.2 Definición y fundamentos de la doble imposición .....	8
2.3 Como evitar la doble imposición: Teoría básica y mecanismos .....	10
2.4 Los convenios de Doble Imposición .....	10
2.5 Problemas actuales de Fiscalidad Internacional .....	11
3. PARAISOS FISCALES: ¿QUÉ SON? ANALISIS Y PROBLEMAS DE SU EXISTENCIA.....	14
3.1 Definición y características según la OCDE .....	14
3.2 ¿Qué países se consideran actualmente paraísos fiscales?.....	16
3.3 ¿Quién utiliza los paraísos fiscales? .....	16
3.3 Posibles medidas actuales y reales contra la utilización de los paraísos fiscales .....	18
3.4 Ejemplos concretos sobre el uso los paraísos fiscales por parte de empresas con negocio internacional.....	19
4. PLAN BEPS. DEFINICIÓN DEL PLAN Y REVISIÓN BREVE DE LA LITERATURA RELACIONADA ....	22
4.1 Definición del Plan BEPS .....	22
4.2 Evolución del Impuesto de Sociedades en el ámbito internacional. Breve revisión de la literatura relacionada con el fenómeno BEPS. ....	28
5. ANÁLISIS DE LA ACCIÓN 2 SOBRE LA NEUTRALIZACIÓN DE LOS MECANISMOS HÍBRIDOS.....	31
5.1 Parte 1 de la Acción 2 del Plan BEPS .....	32
5.1.1 Deducción/ No inclusión (“D/NI”) .....	32
5.1.2 Doble deducción (“DD”).....	33
5.1.3 Deducción/ No inclusión indirecta (“D/NI indirecta”) .....	34
5.2 Tipos de asimetrías híbridas .....	34
1. Instrumentos Financieros Híbridos .....	35
2. Pagos ignorados hechos por una entidad híbrida.....	36
3. Pagos realizados a un híbrido invertido.....	38
4. Pagos deducibles hechos por una entidad híbrida.....	39
5. Pagos deducibles hechos por una entidad con doble residencia.....	40
6. Mecanismos híbridos importados.....	41

5.3 Parte 2 de la Acción 2 del Plan BEPS .....	42
5.4 Ejemplo numérico sobre asimetrías híbridadas: .....	43
6. LA REGULACIÓN DE INSTRUMENTOS HÍBRIDOS. MECANISMOS DE TRANSPOSICIÓN A LA LEGISLACION ESPAÑOLA .....	46
6.1 Directiva (UE) 2016/1164 del Consejo de 12 de julio de 2016. ....	46
6.2 Directiva (UE) 2017/952 del Consejo de 29 de mayo de 2017 .....	48
6.3 Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto de Sociedades español. La regulación de los mecanismos híbridos. ....	49
6.4 Real Decreto-ley 4/2021, de 9 de marzo, por el que se modifican la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, y el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes .....	51
7. CONCLUSIONES , LIMITACIONES Y EXTENSIONES. ....	53
BIBLIOGRAFIA .....	55

## **1. INTRODUCCIÓN, OBJETIVOS Y ESTRUCTURA GENERAL DEL TRABAJO.**

Desde finales de los 90 hasta la actualidad, el comercio internacional se ha multiplicado de manera inimaginable. Debido a la aparición de múltiples problemas, se han aumentado también de manera exponencial las medidas regulatorias para la supervisión del comercio.

La globalización de los mercados desde hace 40 años hasta ahora, así como las empresas y la propia inercia de la economía están promoviendo que las relaciones internacionales entre estados y empresas, además de su faceta de comercio exterior, conlleve la necesidad de implementar una buena gestión de la fiscalidad a la que se enfrentan los diferentes sujetos pasivos.

La fiscalidad internacional es el conjunto de principios y normas que regulan el funcionamiento de la fiscalidad de los diferentes estados y naciones en sus relaciones económicas.

Los principales aspectos de estas relaciones económicas que marcan la definición de fiscalidad internacional son:

- 1º. Economías cada vez más globalizadas
- 2º. Gran movilidad de los factores de producción, remarcando la movilidad del capital
- 3º. Existencia de organismos supranacionales, como por ejemplo la Union Europea, con la función de fomentar la integración económica de sus miembros, llevando en inercia normas para regular la fiscalidad internacional.
- 4º. Uso muy actual y recurrente de la fiscalidad como un instrumento de política

La libertad de circulación de capitales y la reducción de los costes de transporte y comunicaciones, junto con las estrategias nacionales de competencia fiscal, establecen un escenario en el que las inversiones internacionales se ven claramente influidas por los elementos tributarios y por la rentabilidad de las rentas y activos, creando un ambiente de gran movimiento.

El principal objetivo de este trabajo es ofrecer una descripción y valoración posterior de diversos problemas relacionados con la planificación fiscal agresiva de las multinacionales, y de las soluciones que organismos internacionales, y España, en particular han propuesto para combatir estas prácticas elusivas. Es de todos conocido que los paraísos fiscales están a la orden del día con sus actuaciones y que su descubrimiento es prácticamente imposible si no fuera por las fugas de información.

A su vez, las asimetrías híbridas y diferencias entre distintos ordenamientos jurídicos de todos los países del mundo, inducen a que un entramado potente de ingeniería fiscal, haga que una determinada empresa multinacional, y con operativa en muchos países del mundo, pague un tipo efectivo del 1 o del 2% sobre los beneficios globales.

Ha de matizarse que la mayoría de estas operaciones son legales. Hay quien podría decir que son inmorales, pero lo que no son es ilegales. En la explicación del Plan BEPS impulsado por la OCDE, y en concreto, en su tratamiento de las denominadas asimetrías híbridas, veremos definiciones y tipologías de métodos para evitar que una renta que se mueve entre países quede gravada, y cómo este organismo ha propuesto diversas reglas fiscales para combatir los ahorros fiscales perseguidos por las empresas multinacionales.

A partir de aquí, el trabajo se estructura como sigue. En el siguiente apartado, haremos un breve repaso del denominado problema de la doble fiscalidad internacional y de los mecanismos híbridos por su tratamiento. También de forma breve, el siguiente apartado está dedicado a describir el uso que de los paraísos fiscales hacen los distintos agentes económicos que quieren minimizar su factura fiscal.

Seguidamente, ofrecemos una revisión de los trabajos que la OCDE viene coordinando desde aproximadamente una década para hacer un diagnóstico y dar posibles soluciones al problema de la planificación fiscal agresiva de las empresas multinacionales: el denominado Plan BEPS (“Base Erosion and Profit Shifting”).

Posteriormente, describimos y analizamos el tratamiento que este Plan BEPS hace de una de las herramientas de planificación internacional más sofisticados: el uso de instrumentos híbridos con tratamiento fiscal diferente entre jurisdicciones. Dedicamos la siguiente sección a describir y valorar la regulación que tanto la Unión Europea como España han introducido en sus normativas para combatir este problema concreto.

Finalmente, ofrecemos las conclusiones, y algunas limitaciones y extensiones de este trabajo.

## **2. FISCALIDAD INTERNACIONAL – EL PROBLEMA DE LA DOBLE IMPOSICION**

Como decíamos en la introducción, las relaciones internacionales son un hecho incuestionable hoy en día: ninguna persona ni ningún país viven en la autarquía absoluta, pues no pueden subsistir por sí mismos, y por ello comercian. El dinamismo de la realidad moderna, caracterizado por la movilidad de personas y la transferencia internacional de capital, es reflejo y apoyo de un sistema tributario que teóricamente está encerrado en cada país pero que en realidad no tiene fronteras, y por ello es necesario que los estados hagan un ejercicio importante en materia de soberanía fiscal, para unificar conceptos, valoraciones y normas, y no producir las distorsiones sobre la renta y la riqueza que están ocurriendo hoy en día.

Con ello, nace una nueva rama del ordenamiento jurídico, el derecho internacional tributario. Esta hunde sus raíces en la conclusión de las primeras convenciones fiscales contra la doble imposición por parte de los estados soberanos tras la primera guerra mundial. Esto sucede bajo los auspicios de la sociedad de naciones creando lo que se conoce como el área de fiscalidad internacional.

El derecho tributario internacional se dedica a regular situaciones en las que se aplican a la vez el ordenamiento jurídico de dos o más países. Ponemos el simple ejemplo de que una persona resida fiscalmente en España pero obtenga rentas en Francia. Es el claro ejemplo de que se producen relaciones en dos o más sistemas fiscales, cada uno de un estado diferente, siendo uno el país de la fuente de la renta, Francia y el otro el país de residencia, España, y ambos países, a priori, pueden exigir el cumplimiento de obligaciones tributarias. Esto es lo que trata la fiscalidad internacional: de analizar y resolver los conflictos existentes entre dos más soberanías fiscales.

### **2.1 Criterios jurisprudenciales en la fiscalidad internacional**

A día de hoy, cada Estado decide qué puntos de conexión va a tener en cuenta para aplicar sus impuestos, directos e indirectos, es decir, cómo va a gravar y qué criterios va a utilizar a la hora de analizar rentas extranjeras en nuestro país, y rentas de residentes en nuestro país en el extranjero. Esto se lleva a cabo a través del establecimiento por cada normativa nacional de los criterios de sujeción al impuesto. Cuando decimos criterios jurisprudenciales, queremos decir que son una serie de normas o criterios: en este caso criterio (principio) de residencia y criterio de la fuente, básicos para entender cómo se grava la renta en el ámbito internacional.

Sobre los impuestos directos, los Estados por lo general gravan la renta que se produce en su territorio, con independencia de quién la obtiene, y a su vez gravan a sus residentes por la renta mundial. Este gravamen de renta mundial suele realizarse porque responde mejor a principios constitucionales en cada país que respetan a la capacidad contributiva.

Sobre los impuestos indirectos, que gravan el consumo, los sistemas fiscales explican que la recaudación debe atribuirse en su totalidad al país en cuyo territorio se produce

el consumo. Así, el país donde se fabrica el bien suele devolver los impuestos indirectos al exportador, como sucede en la UE con los Impuestos Especiales de Fabricación.

Si el criterio de sujeción es único y coincidente con el adoptado por los demás Estados, la presencia de un elemento extranjero no debe plantear problemas, pero en el ejercicio de su poder soberano al establecer impuestos, los estados utilizan dos criterios, que son los siguientes:

1º. El criterio personalista, por el cual se exigen impuestos a las personas vinculadas a un estado por la nacionalidad o la residencia. Los estados exigen a las personas que residen en el mismo, impuestos que gravan sus rentas o sus patrimonios personales.

2º. El criterio territorial, en el que se exigen impuestos a aquellas personas que obtienen rentas, poseen bienes o son titulares derechos de contenido económico que pueden ejercer en el territorio del Estado.

La falta de coordinación en la utilización de los anteriores criterios da lugar a que una misma renta o elemento patrimonial, quede sujeta a gravamen en más de un estado, apareciendo los llamados problemas de doble imposición, los cuales son remedio y enfermedad. En la actualidad muchísimas compañías aprovechan esto para deslocalizar, o incluso para hacer todo lo contrario, no la doble imposición, si no “la doble no imposición”, que es que la renta en cuestión queda sin gravar en ninguno de los dos territorios. Este concepto es clave y pieza angular en la introducción y el conocimiento de la evasión y la elusión fiscal, así como en los tratamientos de planificación e ingeniería fiscal actuales, y también de este trabajo, como se verá posteriormente con el análisis del problema de los instrumentos híbridos.

Matizar que en el concepto de “No doble Imposición” no se hace referencia directa a conductas ilegales de los contribuyentes (Que en la mayoría de los casos no tiene componente ilegal o evasivo, sino elusorio), sino a la doble no imposición permitida, o cuanto menos consentida, por la falta de coordinación de unos sistemas tributarios con otros. Esto se puede apreciar, por ejemplo, en el juego de la exención por las plusvalías generadas por venta de participaciones en el país de residencia y la no retención en el país de la fuente de dichas plusvalías, que determinan fiscalmente una no tributación.

## **2.2 Definición y fundamentos de la doble imposición**

La doble imposición es un concepto clave para entender el funcionamiento de la fiscalidad internacional.

La causa principal de la doble imposición es que un mismo hecho imponible queda gravado por más de un Estado. En la literatura se encuentran cinco razones por las que ocurre la doble imposición.

1º. Que el elemento subjetivo de un hecho imponible sea el mismo en dos estados distintos.



Ocurre cuando un impuesto se exige a los residentes en un Estado por su renta personal o su patrimonio. Si la definición de persona residente varía de Estado a Estado, un individuo o una sociedad pueden encontrarse que su renta personal está sujeta a tributación en más de un Estado.

Por ejemplo, un Estado define la residencia de una persona física a través del criterio de la permanencia en su territorio durante un periodo de tiempo, y el otro define la residencia por la existencia de vínculos estrechos de carácter personal, familiar o económico con el mismo.

2º. Que el elemento objetivo de un hecho imponible se subsuma en el elemento objetivo más amplio de otro hecho imponible.

Hablamos de impuestos que recaen sobre rentas concretas, son los impuestos reales que van a la par que los impuestos personales sobre la renta. Por ejemplo, si una persona física reside en España, que queda gravada su renta personal total, y obtiene rentas de un bien inmueble en Francia, país que grava las rentas del inmueble, simplemente con definir el problema vemos cómo esa misma renta está sujeta a gravamen en Francia y España de manera simultánea.

3º. Que se produzcan dobles imposiciones en los impuestos de la renta y el patrimonio cuando el elemento subjetivo de nuestro hecho imponible sea diferente. Por ejemplo esto ocurre cuando un país usa la nacionalidad de su país para ver si quedas gravado a esos impuestos, y el otro país utiliza el criterio de residencia.

4º. Que produzca doble imposición cuando los dos Estados apliquen la territorialidad para gravar rentas concretas, y usen puntos de conexión diferentes para adjudicar la renta a su territorio.

Por ejemplo, tenemos el caso típico en el cual los intereses de un préstamo obtenidos por “x” en un Estado, se usan para financiar a “y” en otro estado, pero el primer Estado considera por sus normas que los intereses se han generado en su territorio porque el deudor de los mismos es residente en él, pero el otro considera que se han generado en su territorio, porque se estima que el deudor ha utilizado esas ganancias del préstamo para financiar allí sus actividades.

5º. Además, la doble imposición puede darse si hay discrepancias y diferencias en la definición de la base imponible.

Esto ocurre, cuando un Estado no plasma como deducibles en el IS los intereses satisfechos de una sociedad a otra, cuando esta posee la totalidad de la primera, y además por su situación geográfica, no está sujeta al IS del primer estado si el que recibe intereses está sujeto en el país de su residencia a un impuesto de la renta global.

Veremos luego cómo este y los anteriores métodos, así como variaciones, son objeto de uso para planificación y elusión fiscal en nuestra sociedad.

### **2.3 Como evitar la doble imposición: Teoría básica y mecanismos**

Las empresas, así como las personas físicas, pueden incurrir en doble imposición, por lo que los estados tienen varios métodos para solucionar y corregir este problema:

**Método de exención:** La exención se practica cuando uno de los dos estados, el cual suele ser el de residencia de la persona, decide no gravar los impuestos por las rentas obtenidas en otro estado. De esta forma, solo existe un gravamen de la misma renta. Si el gravamen solo se aplica en el país de la fuente de la renta, el método se denomina exención en destino. Si ocurre lo contrario, hablamos de exención en origen.

**Método de imputación:** Ocurre cuando la renta que se recibe por trabajar en algún estado que no es el de residencia, se imputa dentro de la base imponible del estado donde reside la persona. Cuando se paga el impuesto, en el país de residencia se le resta el impuesto que se pagó en el extranjero. Aquí podemos distinguir la imputación plena, que ocurre cuando el país de residencia del sujeto permite que se reste el importe total del impuesto pagado en el extranjero, y la imputación ordinaria, que establece que la deducción del impuesto pagado en el extranjero no sea mayor que lo que iba a pagar esa persona por dicha renta en su país de residencia. En el ámbito internacional, el método de imputación ordinaria es el más utilizado.

La doble imposición no es antijurídica ni mucho menos. Sin embargo, se acepta en el ámbito internacional que la doble imposición se tiene que evitar, ya que en atención a los principios de equidad y eficiencia económica los países deben reconocer lo que otros países gravan, con los anteriores métodos.

Es aquí, para evitar esta doble imposición, cuando surgen los “Convenios de doble imposición”, los cuales tienen la función de distribuir la soberanía tributaria para gravar la renta, atribuyendo está a alguno de ellos o repartiendo el gravamen.

Sin tener en cuenta previamente los convenios de doble imposición, la mayoría de los ordenamientos internos contemplan medidas para paliar esta doble imposición, como por ejemplo, en España, los artículos 31 y 32 de la ley 27/2014 del IS, que contemplan medidas unilaterales para evitar la doble imposición internacional de los beneficios empresariales.

### **2.4 Los convenios de Doble Imposición**

Como se ha señalado, los convenios de doble imposición son acuerdos que se pactan entre países para observar y regular la doble imposición, con ello quedan reguladas muchas situaciones, para que haya una mínima preocupación sobre el pago repetido de impuestos sobre el mismo hecho imponible. El objetivo de estos convenios es principalmente ser un aliciente de las inversiones extranjeras en nuestro país, y viceversa, quedando regulada la fiscalidad de los rendimientos que se obtengan de estas inversiones. Estos convenios bilaterales o multilaterales otorgan seguridad jurídica a empresas e inversores y suele ocurrir que reducen la fiscalidad del capital invertido.

Actualmente, España forma parte de 100 convenios para evitar la doble imposición, de los cuales están en vigencia 94.

Tenemos tres tipos de convenios para evitar que se produzca la doble imposición:

1º. Convenios bilaterales: Se aplican sobre impuestos sobre la renta, patrimonio, herencias, y afectan a los dos países contratantes del convenio en cuestión.

2º. Convenios multilaterales: Como su propio nombre indica, afectan a una pluralidad de naciones contratantes que firman el mismo convenio.

3º. Acuerdos con organismos internacionales: Contienen disposiciones que varían el ámbito y la actividad fiscal del país en cuestión, de acuerdo con unos estándares establecidos por el organismo en cuestión.

## **2.5 Problemas actuales de Fiscalidad Internacional**

Como se ha descrito, la fiscalidad internacional actual se construye en base a tratados internacionales que se integran en el ordenamiento jurídico de los estados, quedando ya integrados como Derecho Internacional Público. Son los citados ya Convenios de Doble Imposición y otro tipo de reglas complementarias.

En estos Convenios Internacionales (para cuyo cambio es necesario el consenso de dos o más estados) las definiciones y bases sobre los que se apoyaba la fiscalidad internacional han sido muy estables durante muchos años. Pero, como decíamos al principio, el comercio internacional ha aumentado de manera exponencial. Con ello ha aumentado la complejidad de la vida económica, y el mundo de la fiscalidad internacional se ha visto obligado necesariamente a variar las normas que tanto tiempo habían dado resultado y estabilidad en las transacciones.

Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, han tenido una influencia sin precedentes. Evidentemente tienen aspectos buenos, para ello se han creado, han facilitado un sistema de transparencia y transmisión rápido y efectivo, pero han inducido a hacer una nueva forma de hacer negocio, y los valores y parámetros convencionales y tradicionales han dejado de estar actualizados.

Otro problema en la actualidad, es que uno de los pilares fundamentales y básicos de la fiscalidad se ha quedado obsoleto y además se ha diluido por completo: es la llamada presencia significativa, piedra angular sobre la que se han definido gran parte de los conceptos que han definido las reglas de la fiscalidad internacional. La presencia significativa de una entidad en un país presupone un vínculo estable y físico de la misma en esa jurisdicción.

Para valorar la presencia significativa en otro país, nos hemos guiado normalmente por los convenios. Las multinacionales han tratado de evitar la existencia de un establecimiento permanente en otro estado, y por otro lado, hacer un uso estratégico

de la red de convenios internacionales de otros países para minimizar así su facturación global.

El problema de este concepto es que está abierto a la interpretación, y la cuestión que se puede plantear es hasta qué punto la presencia de una empresa en otro país es significativa como para que se considere establecimiento permanente en ese otro estado, y con ello se exijan las obligaciones tributarias en el estado en el que se supone tiene establecimiento permanente, con el consiguiente problema de la doble imposición.

Por ello en la actualidad se juega mucho con esta interpretación, por ejemplo que una empresa pueda mantenerse solo en territorio nacional, dedicándose a exportar y a realizar ventas a otros países, y que esas ventas en otros países no asuman la presencia significativa en ese estado, que llevaría a esa empresa a asumir obligaciones tributarias en el mismo.

Para intentar resolver esto, la definición de establecimiento permanente ha quedado recogido en el artículo 5 del modelo de la OCDE, considerando que es “un lugar fijo de negocios mediante el cual una empresa realiza toda o parte de su actividad”. En este artículo, se identifican una serie de ejemplos que vamos a considerar como establecimientos permanentes

1º. “Las sedes de dirección y las sucursales, así como las oficinas”

2º. “Las fábricas, los talleres, las minas, los pozos de petróleo o de gas, las canteras o cualquier otro lugar de extracción de recursos naturales y las obras de construcción, instalación o montaje cuando su duración excede de doce meses”

El modelo de la OCDE también nos dice que cuando una persona física actúa por cuenta de una empresa, y esa empresa le da poder para ejercer y firmar contratos en otro país o Estado, consideraremos que “la empresa tiene un establecimiento permanente en el Estado, a menos que las actividades de esta persona sean meramente preparatorias y auxiliares”.

Las innovaciones tecnológicas sumadas a sus consecuencias, han hecho que en la práctica se dé presencia efectiva en otro país sin tener absolutamente nada en el plano físico (fábricas, sucursales, oficinas...)

Nos sirve con ver la actualidad de los modelos de negocio que se mueven en la red: Estos negocios realizan una gran cantidad de ventas y transacciones de todo tipo, y no tienen presencia física: por ejemplo, un portal de viajes o de alquiler de apartamentos. En los negocios por internet y electrónicos, que son los que más se realizan hoy en día, por la forma en la que se realizan sus transacciones, resulta bastante difícil y engorroso definir qué tipo de presencia, significativa o no, tienen en cada país.

El concepto de presencia significativa se ha difuminado muchísimo en estos últimos años de gran avance tecnológico, pero los Estados y sus administraciones han reaccionado y

la OCDE está llevando a cabo unos planes para reformar la fiscalidad internacional los últimos 50 años. Los trabajos que ha estado llevado a cabo la OCDE estos últimos años, lo que hacen es recoger una reforma total de los conceptos de la fiscalidad internacional tradicional. Es el llamado Plan BEPS, del cual hablamos y nos extendemos en los siguientes apartados

Este informe define la llamada “presencia lejana”, o “presencia remota”. Los negocios tradicionales consiguen saber que países dan valor a su empresa principalmente con la localización de sus empleados, sabiendo donde están sus fábricas que son las que dan el producto, y viendo cómo se distribuyen sus activos intangibles. Pero con los negocios digitales, los consumidores y usuarios independientemente de nuestra localización son los que dan valor a las empresas digitales. Lo que ocurre es que cuantas más ventas y más visitas, más valor se le da a esa página y todo en ella queda registrado.

La nueva economía con soporte digital y la fragmentación de los procesos productivos con las cadenas globales de valor, son los dos principales agravantes de todos los problemas de la fiscalidad internacional actual. El elemento clave en común de estos dos hechos, es la pérdida de significación de la territorialidad de la actividad económica ligada, y estas, tradicionalmente son sino una de las bases de las haciendas de todos los estados del mundo.

Con todo esto, los trabajos de la OCDE estudian la posibilidad de atribuir el derecho a gravar dependiendo de donde se encuentren los usuarios de los portales online. El Plan BEPS de la OCDE, se resume en dos pilares:

Pilar 1: Con este Pilar, la OCDE propone una nueva forma de distribuir los derechos a gravar sobre el beneficio de un negocio que actúa en diferentes estados, marcando unas pautas de distribución claras. Por lo tanto, supone una redefinición de los principios asignativos internacionales del beneficio generado por una compañía que actúa en varias jurisdicciones.

Pilar 2: Con este pilar, la OCDE plantea un tipo de tributación mínima para evitar situaciones de doble imposición, por ejemplo reformando los denominados sistemas de transparencia fiscal internacional.

Además, en las últimas discusiones de la OCDE, se han barajado y planteado la creación de nuevos impuestos que graven los servicios digitales, pero más allá de ello, los trabajos futuros de la OCDE pueden dar lugar a un modelo de fiscalidad internacional renovado y fuerte, en el cual todos los aspectos de la hacienda básica tradicional queden absorbidos y renovados, sobre todo los concernientes a la territorialidad de los impuestos.

Para acabar este apartado, decir que por un lado, la fiscalidad internacional tiene un gran aspecto subjetivo y moral, ya que se ha convertido en un territorio lleno de minas, en una guerra, ya que entre ellos se lucha por ofrecer mejores condiciones que los

demás a todo tipo de activos y rentas, ocasionando grandes problemas en la fiscalidad internacional, e incluso el blanqueo de capitales de actividades ilícitas.

Las grandes empresas usan las redes y tecnología, y la fragmentación de los procesos productivos. Esto les permite usar sin control los precios internos de transferencia y llevar todo el beneficio posible a los países con menor tributación, mediante una planificación fiscal agresiva. Si por un lado tenemos la planificación fiscal agresiva de los beneficios, por otro lado tenemos los paraísos fiscales, que viven su edad de oro.

En el siguiente apartado explicaremos un problema de fiscalidad internacional relacionado como es el de los paraísos fiscales. Describiremos como actúan, que agentes económicos los utilizan, y qué problemas conllevan, así como sus posibles soluciones.

### **3. PARAISOS FISCALES: ¿QUÉ SON? ANALISIS Y PROBLEMAS DE SU EXISTENCIA**

#### **3.1 Definición y características según la OCDE**

Un paraíso fiscal ( en inglés “Tax haven”) es un país, estado o territorio en el cual se aplica un régimen fiscal o tributario muy favorable principalmente a empresas, y también personas físicas, las cuales no son residentes en el país. Por lo general estas ventajas son la reducción casi total del pago de impuestos o la exención total, además de que estos países mantienen el “tanpreciado secreto bancario”.

Como hemos dicho anteriormente, parte de la planificación fiscal agresiva utiliza los paraísos fiscales.

Por lo general, a no ser que estemos malversando fondos públicos, el desvío de dinero a cuentas en paraísos fiscales no es delictivo, pero con estas prácticas se desequilibra el pago de impuestos en los países, ya que se reduce la capacidad del gasto público, al disponer evidentemente de menos impuestos, por un lado debido a que hay muchas empresas que los utilizan, y por otro, el hecho de que estas empresas son en muchas ocasiones grandes inversores de masas de dinero y activos, por lo que la pérdida de recaudación aún es mayor.

Hay que matizar también que muchos países firman tratados de doble imposición pero luego no cumplen expectativas de intercambio de información. Además, dependiendo del criterio a utilizar para definir lo que se considera un paraíso fiscal, cada país, zona o estado o también ente supranacional, considera a cada país de una manera. Así hay países que pueden considerar a Andorra como paraíso fiscal debido a unos requisitos, pero otros países como cumplen sus requisitos para no considerarlo, no determina que lo sea.

La OCDE enuncia varios factores o características para saber si la legislación de un país en concreto le otorga consideración de paraíso fiscal o no. Así, los factores a considerar son:

1º. Si la legislación del país no impone tributos.

2º. Si existe la falta de transparencia sobre la realidad económica de ese país.

3º. Si las leyes del Estado o País o sus prácticas administrativas no contemplan el intercambio de información de los aspectos fiscales, sobre todo los que se refieren del número y nombre de contribuyentes que se benefician de las ventajas del paraíso fiscal.

4º. Si se permite a las personas que no son residentes beneficiarse de cualquier rebaja fiscal o impositiva que se lleve a cabo en el país, aunque la propia actividad no se desarrolle en el país de manera efectiva.

5º. Otra característica de los paraísos fiscales, es que en el propio estado suele haber dos regímenes fiscales diferentes, tanto en la práctica como en el ámbito legal.

Así podemos tener el régimen de las empresas locales, como en cualquier otro país, y luego el régimen fiscal para los no residentes, con mayores ventajas que los residentes en ese país que ejercen actividades económicas dentro de la nación. Matizar que estas empresas o sujetos no residentes suelen tener prohibida la actividad económica en el país considerado paraíso fiscal. Para los no residentes aparecen las figuras jurídicas conocidas como “sociedades offshore”

Las sociedades offshore son sociedades mercantiles que tienen su residencia en un territorio considerado paraíso fiscal, que por definición están fundadas por un no residente y que debido a la complejidad de su creación requieren su constitución por parte de agentes especializados, que han de redactar la constitución y estatutos de la sociedad e indicar su registro de manera completa y “segura” (para el que quiere delinquir u ocultar su sociedad). La sociedad offshore y la elusión fiscal en cualquier caso no son hechos que impliquen pese un delito.

6º. El último rasgo general apuntado por la OCDE es la existencia en estos países de secreto bancario y de protección de datos personales. Los accionistas de las empresas así como sus directores (de las empresas que tienen desvíos a offshores) no aparecen en ningún tipo de registro público, ya que quedan en manos de sus representantes legales, que custodian su anonimato.

Muchas veces nos preguntamos por la facilidad del uso de estos paraísos fiscales, y esto ocurre debido a la presencia de colaboradores de estos estados opacos. Los colaboradores son principalmente secciones de los bancos más importantes de cada país y del mundo, así como consultores especializados en asesoría fiscal, dedicados al contacto habitual con los paraísos fiscales.

Estos agentes conocen de manera certera las estructuras e instituciones jurídicas para eludir y evadir, y con ello consiguen que a bajo precio, cualquier fortuna por mínima que se pueda considerar, pueda llevar su dinero a un banco offshore de cualquier paraíso fiscal con total opacidad y resguardando su anonimato.

Todas estas características han hecho que los paraísos fiscales, que apenas tienen territorio ni población, acumulen según estudios entorno al 30% de la riqueza privada de nuestro planeta.

### **3.2 ¿Qué países se consideran actualmente paraísos fiscales?**

La OCDE elaboró en el año 2011 una lista de territorios que consideran paraísos fiscales, en la que incluía 38 territorios, entre ellos a dos países de la UE, Malta y Chipre, y 8 territorios europeos; Andorra, Gibraltar, Guernsey, Jersey, Isla de Man, Liechtenstein, Mónaco y San Marino. De esta elaborada lista inicial, solo quedaron dos después, el resto de territorios alegaron que prestarían colaboración a la hora de dar información.

Decir que la Unión Europea no considera actualmente paraíso fiscal a ninguno de sus 28 Estados miembros, y que aprobó en diciembre de 2017 una reducida lista en la que incluía a 17 países, de la cual días después desvinculó a 10 países, dejando solo 7 países como paraísos fiscales oficiales.

Hay diferentes organizaciones que incluyen a Luxemburgo, Países Bajos, Irlanda y, en menor medida, Bélgica, dentro del grupo de países con grandes ventajas fiscales, evidentes por otro lado. Probablemente, el uso de una sub clasificación adicional sería un buen método para diferenciar a estos países, que no son paraísos fiscales, pero que tienen una legislación muy laxa para ciertos tipos de sectores empresariales. Otro país de nuestro entorno, Suiza, aparece frecuentemente en este tipo de listados, por su conocido secreto bancario.

España aprobó en 1991 un Real Decreto en el que figuraban 48 territorios calificados como paraísos fiscales, que se ha ido reduciendo a mínimos ya que muchos países han ido firmando en estos últimos 30 años convenios de intercambio de información, lo que automáticamente hace que desaparezcan de la lista española.

### **3.3 ¿Quién utiliza los paraísos fiscales?**

#### **1. Defraudadores fiscales, corruptos y delincuentes**

Las posibilidades de que la Administración tributaria, o las autoridades policiales de cualquier país logren descubrir lo que defraudadores, corruptos o delincuentes ocultan en los paraísos fiscales, es nula, debido a todas las características ya citadas, por ejemplo la existencia de secreto bancario. Por eso, cuando hay una noticia como la surgida con los denominados Papeles de Panamá en 2017, es siempre consecuencia de filtraciones internas de información, no por la actividad investigadora oficial de las administraciones.

Del análisis de estas operaciones, se verifica que en muchas de ellas se utilizan estos territorios para ocultar el nacimiento o el origen del dinero, así como la identidad de las entidades o personas que intervienen en las operaciones.



## 2. Las multinacionales extranjeras

Las empresas multinacionales muy digitalizadas que operan a lo largo del globo, tradicionalmente han usado la ingeniería fiscal para no pagar impuestos en ningún país del mundo, o en los mínimos posibles.

Estas compañías multinacionales suelen tener sus filiales en paraísos fiscales, para trasladar artificialmente y de mil maneras diferentes, las bases imponibles generadas en los países en los que estas empresas operan de manera real, aunque no tengan presencia física como tal, que finalmente quedan totalmente exentas de pagar impuestos, o pagan un tipo muy reducido a causa del entramado de entidades vinculadas creadas para ello por numerosas multinacionales. En el ámbito europeo, es muy conocida en la literatura y los casos prácticos conocidos como “el doble irlandés” y el “sándwich holandés”.

### Doble irlandés

El doble irlandés funciona de la siguiente manera: Se crea una sociedad con sede en Irlanda, y otra sociedad con sede en cualquier paraíso fiscal. En la práctica, esta sociedad se ubica legalmente en las Islas Bermudas, y esta sociedad es la propietaria de todos los derechos intelectuales de la primera empresa, como es el nombre, la marca y las patentes utilizadas.

La matriz irlandesa comercializa y realiza la actividad económica, recibe los ingresos del resto de filiales europeas, pero esos ingresos se deslocalizan porque la empresa en el paraíso fiscal cobra cantidades que capturan el 100% de los ingresos en concepto de derechos intelectuales o royalties. A consecuencia de ello, los beneficios en Irlanda se convierten en nulos.

Se ha hablado mucho estos últimos años de estos temas, porque se publican habitualmente informaciones en los medios de comunicación que ponen de manifiesto que las grandes multinacionales tecnológicas tributan entorno al 1-5% por su beneficio, mucho menos de lo que es normal en empresas con el beneficio de su magnitud.

### Sándwich holandés

Este tipo de practica fiscal se llama sándwich holandés debido a que el entramado simula a un sándwich. En este instrumento o estructura, Holanda ocupa el centro de la operación, sería “el queso” en un sándwich. Como ejemplo de esta estructura, los dividendos de una sociedad salen de Francia a una sociedad que se menciona holandesa, donde esencialmente no tributan, y de ahí, siendo gravadas por un tipo de retención en la fuente muy bajo, por ejemplo un 1%, se deslocalizan esas rentas de los dividendos a un paraíso fiscal. Según varios informes del Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa, de las 100 mayores empresas del mundo, 91 tienen operaciones en los Países Bajos.

### 3. Las empresas del IBEX 35

En España, al igual que citaba anteriormente, según un informe del Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa, todas las empresas del IBEX35 sin excepción en la actualidad, tienen algún tipo de presencia en paraísos fiscales. Es preocupante, raro y remarcable que desde el año 2009 su número de filiales y sociedades participadas o dependientes en dichos territorios ha aumentado un 356%, siendo los paraísos fiscales más usados el estado de Delaware en Estados Unidos con 463 domiciliaciones; le siguen Holanda, con 169, Irlanda, con 110, Luxemburgo, con 81, Panamá, con 45, y Suiza, con 40

#### **3.3 Posibles medidas actuales y reales contra la utilización de los paraísos fiscales**

Sobre las medidas aprobadas contra los paraísos fiscales, lo primero que hay que decir es que se tornan insuficientes.

Al comienzo de la crisis financiera en 2008, fueron bastante significativas las declaraciones de Gordon Brown sobre los paraísos fiscales, en las que el mandatario inglés dijo que “acordamos desarrollar acciones contra las jurisdicciones no cooperativas incluyendo los paraísos fiscales. Estamos listos para aplicar sanciones en orden a proteger nuestras finanzas públicas y sistemas financieros. La era del secreto bancario ha terminado”. Hasta entonces, todos los trabajos desarrollados por la OCDE no tenían efecto y se dedicaban a calificar a los paraísos fiscales. El primer intento acabó con la publicación de una lista de 35 jurisdicciones offshore calificadas de paraísos fiscales no cooperativos, es decir, sin compromisos de información y con la lacra del secreto bancario.

Desde aquel entonces, desde 2008, se han firmado más de 300 convenios de colaboración en diferentes grados, aunque la mayoría de ellos tienen tan solo un valor simbólico, con la intención de cumplir todos los requisitos necesarios para salir de las listas internacionales de paraísos fiscales.

Según los criterios y parámetros de la OCDE, cualquier país que firmase los 12 acuerdos de intercambio de información, queda excluido de la lista de paraísos, y teóricamente “no existen ya como Paraísos fiscales para la OCDE”. Además, hay paraísos que han firmado acuerdos con otros paraísos para así de manera “extraoficial” salir de las listas de territorios considerados paraísos fiscales. Por ejemplo, Mónaco, que salió de la lista tras haber celebrado 12 acuerdos de intercambio con Andorra, Austria, Bahamas, Bélgica, Estados Unidos, Francia, Liechtenstein, Luxemburgo, Qatar, Samoa, Saint-Marin y Saint Kitts.

A continuación se exponen medidas que se pueden aplicar de manera continua para paliar el uso de los paraísos fiscales.

1. Crear una “lista negra”, una lista en la que se creen unos criterios estrictos para clasificar a los países y paraísos que no den información. Se clasificará a los países como paraísos fiscales si no han aplicado las medidas que se crean necesarias, por ejemplo el

intercambio de forma automática y rutinaria de información tributaria con el resto de los países.

2. No reconocerles a las diferentes sociedades offshore que se creen en paraísos personalidad jurídica, ya que el cómputo internacional las reconoce y además esto resulta como paso obligatorio para la identificación del titular real de las entidades. Además a este reconocimiento se le podría añadir un impuesto, o un impuesto sobre los movimientos de fondos desde/hacia paraísos.

3. Obligar a todos los bancos y entidades financieras de las cuales se tenga conciencia de que actúan o tienen sucursales en paraísos a suministrar información sobre los titulares reales de las cuentas. También se podría prohibir que cualquier empresa que opere de cualquier manera en un paraíso fiscal, tenga ayudas de las Administraciones, o perciba subvenciones de los Estados, así como cualquier ayuda de la UE.

4. Como último, se podría plantear perseguir penalmente a bancos y profesionales que promuevan su utilización

### **3.4 Ejemplos concretos sobre el uso los paraísos fiscales por parte de empresas con negocio internacional.**

En este apartado, voy a analizar una serie de casos varios relacionados con la función y mecánica de los paraísos fiscales, utilizando también ejemplos concretos y reales. En la vida real, hay muchas empresas y multinacionales que usan los paraísos fiscales, en este primer ejemplo, tenemos el siguiente escenario:

#### **Ejemplo 1:**

Una empresa española, que se dedica a la fabricación de ropa, decide comprar distintas piezas en China. Por cada una de ellas pagará 2€ a su proveedor chino, y para poder obtener beneficios, decide que el precio de venta en España, será de 12€ la unidad. Falta un agente determinante: La Hacienda Pública Española, que aplicará el impuesto de Sociedades sobre los beneficios 25% de la empresa y lo hará sobre 10€.

¿Qué ocurriría en este caso si interviene un agente que opera por medio de un paraíso fiscal?

La empresa compra las piezas en China por 2€ cada una, pero a diferencia del caso anterior, las va a comprar mediante un testaferro, que es alguien pagado por nuestra empresa española, el cual se encuentra en las Islas Caimán. Es decir, antes de que vengan a España pasarán por las Islas Caimán, donde no van a pagar impuestos por esta operación, y de éstas islas, vienen a España, con una salvedad: nuestro testaferro de las Islas Caimán, afirma vender las piezas a 11 euros, en vez de a 2€.

Cuando la Hacienda española quiera cobrar el 25% del Impuesto de Sociedades sobre los beneficios, en vez de aplicarlo como en el primer caso a 10€ por pieza, lo hará a 1€ por pieza, o lo que es lo mismo, en vez de cobrarnos de impuestos 2,5 € por pieza, nos

cobrará 0,25 € por pieza, diferencia más que significativa que se une a la ausencia de gravamen en sede del paraíso fiscal

#### Ejemplo 2:

Otro esquema muy usado por las multinacionales (De estructura muy parecida al ejemplo anterior) es el establecimiento de una central de compras, en un paraíso fiscal cercano. Con este esquema (que se suele dar generalmente para compañías de un grupo situado en una misma zona geográfica, se pueden obtener grandes beneficios)

Un ejemplo es el de la sociedad francesa "F" que importa productos químicos de Alemania, los productos son exportados de Alemania (Sociedad A) a Francia, pero la facturación es realizada por una sociedad suiza (Sociedad S), miembro del mismo grupo financiero que la sociedad alemana o francesa. La sociedad francesa manda francos suizos a la sociedad suiza, para pagar los productos químicos enviados por la sociedad alemana. Las facturaciones de la sociedad suiza permiten reducir los precios y localizar el beneficio en Suiza. Los grupos, como en este ejemplo, que actúan comercialmente en varios países pueden establecer una central de ventas en un paraíso fiscal. Otro ejemplo sería que una compañía japonesa vendiera motos a países de la OCDE. Un esquema consecuente sería crear otra vez un centro de ventas en Suiza, que facturaría a un precio elevado las motocicletas a los países comunitarios y compraría a un precio bajo el producto en Japón. Con ello, el beneficio lo deslocalizaría la sociedad japonesa exportadora de motocicletas en Suiza (o el paraíso fiscal que elijan)

#### Ejemplo 3:

Otro tipo de uso de los paraísos fiscales es “la administración de activos”, que se explica con otro ejemplo:

Una sociedad residente en Gran Bretaña, con altos tipos del Impuesto de Sociedades, adquiere acciones a través de una compañía situada en Gibraltar, aportando los activos a la compañía gibraltareña. La compañía gibraltareña adquiere un complejo turístico en España con los rendimientos obtenidos en el paraíso fiscal, y vemos cómo con este mecanismo se elude la tributación de rendimientos obtenidos en Gran Bretaña. Este tratamiento es muy efectivo en países en los que los rendimientos de inversiones extranjeros tienen trato preferencial.

#### Ejemplo 4:

Tenemos en este caso, otro método muy utilizado como es el caso de la financiación interna. Las empresas casi siempre necesitan financiación y pueden optar por capitales ajenos que son préstamos, créditos, empréstitos, etc y por capitales propios, por ejemplo ampliaciones de capital social. El "falso endeudamiento" consiste en que la empresa, bajo la forma de unos recursos financieros ajenos, encubre una auténtica financiación con recursos financieros propios, principalmente por razones fiscales. Como ejemplo, el procedimiento habitual consiste en que una sociedad matriz que reside fiscalmente en el país "A" concede un préstamo a otra sociedad filial que reside

fiscalmente en el país "B". Esta relación se configura bajo la apariencia de préstamo, pero el cumplimiento de una serie de requisitos nos lleva a pensar que dicha operación financiera es una aportación de capital propio. En esta situación los intereses del préstamo no deberían tener tal consideración, porque en realidad son dividendos. ¿Qué se consigue? La deducibilidad de los intereses en el impuesto sobre sociedades del país B (en el país A, no operaría esta deducción al considerarse un pago de dividendos entre matriz y filial) con el consecuente menor pago impositivo del grupo empresarial.

#### Ejemplo 5:

Como ejemplo detallado, el caso de real de Google. Google facturaba el 88% de sus ventas a través de Irlanda, ya que el Impuesto de Sociedades en Irlanda es del 12,5%, aunque ahí no acaba la rebaja fiscal conseguida por Google. La ley en Irlanda permite repartir dividendos antes del pago de impuestos, con lo que Google Irlanda reparte beneficios a las sociedades que la participan. La ley irlandesa no permite que dichos fondos se domicilien en paraísos fiscales, por lo que Google estableció una sociedad holding en Holanda, llamada Google Netherlands Holdings, por la que recibe los dividendos provenientes de Irlanda. El motivo de tener un holding en Holanda se debe a que este tipo de sociedades no tributan en este país por los rendimientos recibidos de sus sociedades participadas. Posteriormente desde Holanda se pueden prácticamente dirigir todos los ingresos a cualquier paraíso, en su caso a las Islas Bermudas. Finalmente, las distintas filiales europeas pagan las correspondientes tasas por el uso de licencias a Google Inc en las Islas Bermudas, que tiene una tributación a un tipo nulo, con un ahorro fiscal de 3.000 millones de euros.

#### **4. PLAN BEPS. DEFINICIÓN DEL PLAN Y REVISIÓN BREVE DE LA LITERATURA RELACIONADA**

##### **4.1 Definición del Plan BEPS**

Como veníamos diciendo en los apartados anteriores, la globalización de la actividad económica y su intrínseca digitalización, está poniendo de manifiesto las grietas de la actual fiscalidad internacional, en especial en el Impuesto de Sociedades. La fiscalidad internacional se basa en un conjunto de reglas basadas en su totalidad en la presencia física de las empresas en los países para desarrollar sus negocios. Pero, la revolución tecnológica digital ha transformado el 90% de la actividad económica mundial, dando pie a que un gran número de empresas puedan operar en un país sin ni si quiera tener presencia física en él.

La magnitud de la globalización, desde hace ya más de dos décadas, ha acelerado la obsolescencia de las reglas que rigen nuestra fiscalidad internacional, “en la medida en que el fraccionamiento territorial de las cadenas globales de creación de valor dificulta su gravamen efectivo por todas las jurisdicciones afectadas” (Dahlby, 2011).

Aunque la descripción detallada de esta realidad es muy complicada, con un ejemplo podemos ver lo que ocurre desde el punto de vista tributario:

Supongamos un grupo multinacional (MN), que tiene una matriz residente en el país M y una filial (suponemos que queda totalmente controlada por la primera) residente en F, y que esta filial vende en varios países, los cuales vamos a llamar V1, V2, ..., Vn.

Las vigentes reglas de atribución del derecho a gravar las rentas empresariales provocan que los beneficios de la MN no van tributar en esos países Vi si la MN no tiene presencia física en esas jurisdicciones. Además, pueden tributar o no en F, que por lo general es una filial en un país con una calidad de vida y estado del bienestar inferior al país donde reside MN, y por lo tanto, o tributa a un tipo muy reducido, o directamente no tributa.

Dependiendo del sistema de tributación internacional que tiene M, esos beneficios puede que no tengan rastro de tributación en M si se aplica el sistema territorial (con tributación en la fuente), o que se difiera su tributación en la jurisdicción M, si se aplica el sistema mundial con imputación ordinaria, esto es, con deducción del impuesto pagado en F, que como se decía antes, va a ser inferior al correspondiente a M.

Como vemos, no hay tributación en las jurisdicciones V1, V2... Vn, en las que se consumen los bienes o utilizan los servicios. Esta práctica se denomina transferencia de beneficios, o “profit shifting” en inglés, y, básicamente, logra trasladar las rentas a los países con menor tributación. Junto con el uso de los paraísos fiscales ya explicados, ese tipo de prácticas promueven la competencia fiscal entre países, para atraer tanto la actividad real como los beneficios.

Todos estos problemas no los ha provocado originalmente la digitalización, ni son exclusivos de las empresas de este sector, pero la digitalización del Siglo XXI los ha

exacerbado, al hacer innecesaria la presencia física de las empresas en los países donde venden sus bienes o viven los usuarios de sus servicios. (Devereux y Vella, 2017)

A consecuencia de la globalización y la digitalización, las recomendaciones para la aplicación de los principios de eficiencia en la fiscalidad internacional, que promueven la neutralidad a la exportación de capitales y la neutralidad a la importación de capitales están cada vez menos aseguradas. La movilidad de la residencia de las sociedades ha hecho casi indistinguibles los principios de residencia y de la fuente (Devereux et al., 2015).

Ante el ejemplo anterior y la situación que vivimos en este siglo XXI, los países tratan de reaccionar de forma coordinada, y, en ocasiones, unilateralmente. Los investigadores académicos y los organismos internacionales llevan ya tiempo estudiando y proponiendo medidas para adecuar la tributación de las sociedades al nuevo marco internacional. Algunos autores “se inclinan por la eliminación del impuesto sobre sociedades, y el gravamen directo del beneficio societario en la imposición personal de los accionistas” (Devereux y Vella, 2017)

En este contexto, a septiembre de 2013, la OCDE y el G20 aprobaron el **Plan de Acción BEPS (Base Erosion and Profit Shifting)**, con el objetivo de “asegurar que los beneficios se gravan donde se llevan a cabo las actividades económicas que generan los beneficios y donde se crea el valor”.

El Plan nace con el objetivo informal de analizar de forma exacta todas las lagunas producidas en las normas fiscales, que aparecen continuamente entre distintos Estados. Como es normal en este tipo de informes, también se proponen soluciones para adaptar la normativa fiscal al marco actual de las transacciones económicas, y a su gran componente digital. En un primer momento, la finalidad del Plan se centró en corregir esas duplicidades y problemas de los sistemas tributarios entre naciones que, ocasionaban una doble imposición para eliminar los obstáculos del comercio internacional.

Ha sido después, al ir elaborando y reuniendo documentos, cuando la atención se empezó a dirigir hacia los vacíos legislativos que daban pie a eludir o reducir la imposición sobre la renta societaria, como consecuencia de dicha interacción (o de la falta de la misma) entre los sistemas tributarios nacionales. Debido a la total falta de coordinación, aparecen muchísimas y diversas estructuras legales que tienen su base en las asimetrías internacionales, dando lugar a una doble “no imposición”.

El plan se tradujo en la aprobación, en los dos años siguientes de un paquete de quince acciones, donde se analizan con detalle cuestiones como “la digitalización, los instrumentos y entidades híbridos, la transparencia fiscal internacional, la deducibilidad de intereses, las prácticas perniciosas, los establecimientos permanentes, los precios de transparencia, la información país por país, la revelación de las estrategias de planificación fiscal de los contribuyentes o la resolución de conflictos” (OCDE, 2013). Para desarrollar el plan, se establece el denominado Marco Inclusivo, del que forman

parte en la hoy en día cerca 140 países y jurisdicciones, que se comprometieron a implementar las medidas y acciones del Plan BEPS

Muchos países del mundo, desde 2013 ya han incorporado a su legislación interna vigente las medidas del plan, y otras además se incorporarán de manera automática por medio de los convenios de doble imposición acordados entre Estados, como consecuencia de la “Convención Multilateral para la aplicación de medidas relacionadas con los tratados fiscales para prevenir la erosión de las bases imponibles y el traslado de beneficios”

Por lo tanto, el Plan de Acción BEPS es un punto de inflexión ante las graves deficiencias de las reglas de fiscalidad internacional. En la actualidad, el Marco Inclusivo de BEPS está trabajando en una propuesta que pretende contribuir a resolver los problemas de tributación de las multinacionales. La propuesta se concreta en el diseño de dos pilares.

El Pilar 1 “asigna derechos de gravamen a las jurisdicciones donde se localizan los consumidores y usuarios denominadas jurisdicciones de mercado”. (OCDE 2019). Este procedimiento atribuye de la siguiente manera la distribución de beneficios. En primer lugar, se atribuye a las jurisdicciones de mercado el que la OCDE llama “Importe A”.

El “Importe A” consiste en un porcentaje del beneficio residual de grupos multinacionales que aun sin presencia física en las jurisdicciones de mercado, participan en ellas de manera significativa. Dentro del ámbito de aplicación de este importe, tenemos “los servicios digitales automatizados y las empresas orientadas al consumidor” (OCDE, 2019)

El beneficio residual es el beneficio que queda después de restar al beneficio total de la multinacional, el beneficio rutinario, que es el que corresponde a las jurisdicciones donde se llevan a cabo las correspondientes actividades. Se matiza la exigencia de un umbral de ingresos para los Estados, que en caso de superarse, supone directamente la existencia de presencia significativa en una jurisdicción concreta.

Como cita en el informe “una parte del beneficio residual atribuida a las jurisdicciones de mercado se repartirá entre estas en función de algún criterio basado en las ventas, otro resto del beneficio residual se asignará atendiendo a otros factores, como los intangibles comerciales o el capital y el riesgo”. El marco inclusivo propone utilizar porcentajes fijos para determinar de manera correcta los componentes del beneficio.

En segundo lugar, “estas jurisdicciones de mercado gravarán las actividades rutinarias básicas de marketing y distribución que se lleven a cabo en la misma, mediante la aplicación de una remuneración fija estimada, basada en el principio de plena competencia”. Esta es la definición del “Importe B”

En tercer lugar, y por último, tenemos el “Importe C”, por el cual cualquier controversia entre la jurisdicción de mercado y el contribuyente sobre el importe adicional deberá estar sujeta a mecanismos de prevención y resolución vinculantes y eficaces. En este importe se incluyen aquellos casos en los que, en la jurisdicción de mercado, existen



más funciones de las que se hayan contabilizado atendiendo a la actividad de referencia de la entidad local, que es la que vemos en el “Importe B”, o mejor dicho, las actividades no incluidas en el apartado anterior.

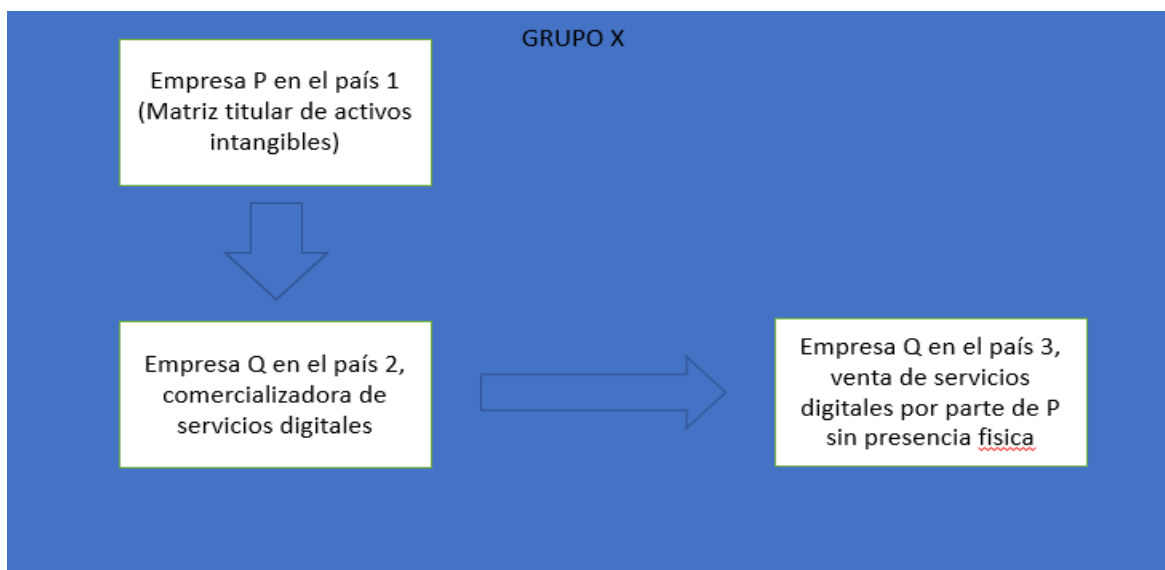
El informe cita textualmente que “está basado en el principio de plena competencia, correspondiente a las actividades de marketing y distribución que se desarrollen en las jurisdicciones de mercado más allá del ámbito de las acciones del Importe B y a las actividades de esas jurisdicciones no relacionadas con la comercialización y la distribución. Se propone el siguiente ejemplo explicativo de las reglas anteriores.

El Grupo X es un grupo multinacional que presta servicios de “streaming” y sin otras líneas de negocio propias. El grupo genera beneficios no rutinarios por encima de la media del mercado y de sus competidores.

La Empresa P, residente del País 1, es la matriz del Grupo X, titular de todos los activos intangibles que se explotan en la actividad de servicios de “streaming” del grupo. Por lo tanto, a la Empresa P le corresponden todos los beneficios no rutinarios obtenidos por el Grupo X. La Empresa Q, filial de la Empresa P residente del País 2, se encarga de la comercialización y distribución de los servicios de “streaming” del Grupo X. La Empresa Q vende servicios de “streaming” directamente a los clientes situados en el País 2. La Empresa Q también ha comenzado recientemente a vender servicios de “streaming” de forma remota en el País 3, donde carece de cualquier forma de presencia imponible con arreglo a la normativa actual.

En este ejemplo, vemos cómo un grupo tiene una empresa matriz. Esta empresa matriz es residente en el País 1, y tiene una filial que reside en el país 2 donde distribuye su servicio, y ahora ha comenzado a hacerlo en el País 3, donde la filial no tiene residencia. Este esquema operativo se muestra en el gráfico siguiente:

Gráfico 1. Esquema operativo del Grupo X



Fuente: Elaboración propia

### Aplicación del Pilar 1 en un país donde tenemos presencia (País 2)

Si aplicamos el Pilar 1 en el caso donde tengamos presencia en la jurisdicción de mercado, en este caso en el país 2, vemos que el Grupo X ya cuenta con presencia imponible mediante la Empresa Q.

En virtud del derecho de imposición o Importe A, primero se determinará si el Grupo X tiene un nexo no físico en el País 2. Supondremos también que la Empresa Q realiza suficientes ventas en el País 2 para alcanzar el umbral requerido en el pilar 1 de ingresos. Esto otorgaría al País 2 el derecho a gravar una parte de los beneficios no rutinarios imputados del Grupo X, esto es, el Importe A.

El País 2 podría gravar esas rentas sobre la entidad considerada titular de los beneficios no rutinarios imputados, en nuestro ejemplo la empresa P, pero también existiendo la posibilidad de que la Empresa filial Q sea considerada responsable de los impuestos adeudados. Para eliminar la doble imposición, se puede articular un crédito fiscal a favor de la empresa P por el concepto de impuestos pagados en otra jurisdicción, o aplicando una exención en el País 1, siendo más sencilla la aplicación de la segunda opción.

La Empresa Q va a ser contribuyente en concepto de actividades de comercialización y distribución de referencia (Importe B), y la eliminación de la doble imposición se podría realizar con una serie de medidas en las que se pacten y ajusten los precios de transferencia de las operaciones entre la filial y la matriz.

El importe C, si el País 2 cree que debería someter a imposición una cuantía de beneficios superior de la Empresa Q, de acuerdo con el principio de plena competencia, (esto solo se da si cree que sus actividades van más allá de la actividad de referencia del Importe B), estaría sujeto en el País 2 pero con la aplicación de medidas para resolver y evitar la posible doble imposición.

### Aplicación del Pilar 1 en un país donde no tenemos presencia (País 3)

Vemos cómo en el País 3, el Grupo X no tiene presencia, pero vemos cómo la empresa filial Q vende a este país. Como en el anterior ejemplo, lo primero es ver si el Grupo X tiene un nexo no físico en esa jurisdicción, y, como antes, supondremos que el grupo está realizando suficientes ventas para llegar al umbral de ingresos que le otorgue el derecho al País 3 a gravar beneficios no rutinarios imputados del Grupo, es decir, el importe A.

El País 3 podría gravar esas rentas directamente a la entidad a la que se considere titular de los beneficios no rutinarios imputados, a la matriz P, la cual según las nuevas normas marcadas por el Pilar 1, tiene presencia imponible en el País 3. Lógicamente, como hemos dicho al definir los importes, al no tener presencia física real, mediante una sucursal o una filial, el Importe B y C no serían aplicables.

El Pilar 2, al que se denomina GloBE (Global Anti-Base Erosion Proposal) trata de garantizar la tributación mínima en todo el mundo de las multinacionales. Su objetivo

“es evitar que las multinacionales tengan incentivos para distribuir, de forma estratégica, sus beneficios entre jurisdicciones, aprovechando las ventajas fiscales ofrecidas”. (OCDE, 2015)

Este pilar tiene tres componentes, que son los siguientes:

- Una regla de inclusión de rentas, en inglés “income inclusion rule”.

Esta regla está dirigida a “gravar en el territorio de residencia de la matriz, la renta procedente de sucursales y filiales situadas en el extranjero, si estas tributan por esa renta en su país de residencia a un nivel efectivo de gravamen por debajo del tipo mínimo que se fije” (OCDE, 2015).

Explicamos este pilar con lo que ocurre con el Grupo X, compuesto por la empresa matriz P en el país 1, y la filial Q en el país 2. Según esta regla, si se fijará un tipo mínimo del 10%, y las rentas en el país donde se localiza la filial tributarán (por varias razones) al 5%, se gravarán al tipo mínimo esas rentas que ahora tributan por menos del 10, y además tributarán en el territorio de la matriz del grupo.

- Una regla de pagos infra gravados, en inglés “undertaxed payments rule”.

Consiste en “denegar una deducción o imponer una tributación en la fuente a los pagos a una parte vinculada, cuando esos pagos no hayan estado sujetos en el país de la fuente al menos al tipo mínimo fijado” (OCDE, 2015).

Justificamos esta regla de nuevo con el Grupo X, compuesto por la empresa matriz P en el país 1, y la filial Q en el país 2. Si las rentas que provienen de la filial, tienen una deducción por su procedencia, pero el tipo mínimo fijado es un 10% y en el país 1 tributan al 5%, se eliminarán las deducciones para llegar a un equilibrio impositivo.

- Una regla de sustitución, en inglés “switch-over rule”.

Esta va a incorporarse en los convenios de doble imposición, y por ella “el país de residencia de la matriz podría sustituir la cláusula de exención para rentas procedentes de beneficios obtenidos en el extranjero por el método de imputación, cuando los beneficios atribuibles a un establecimiento permanente o derivados de inmuebles hayan tributado por debajo del tipo mínimo establecido.” (OCDE, 2015)

De nuevo, ilustramos el funcionamiento de esta regla con el uso de una estructura como la presentada para el Grupo X. Si el país 1 tiene una serie de cláusulas por las cuales hay exenciones a la tributación de ciertas rentas que proceden del extranjero, como es el caso de la filial Q en el país 2, se podrían eliminar esas exenciones, si por ejemplo los beneficios que se atribuyen a un establecimiento permanente en la filial, o beneficios derivados de bienes inmuebles, tributan de forma efectiva al 5% y el tipo mínimo fijado está al 10%.

La puesta en marcha efectiva de los dos pilares se sigue desarrollando. En la actualidad, estas propuestas presentan una serie de características muy acertadas, pero tienen también potenciales peligros.

El Pilar 1 trata de resolver el problema fundamental, que es el centro de los problemas de la fiscalidad internacional, de no tributación de un grupo multinacional en las jurisdicciones donde radican los consumidores y usuarios de los bienes y servicios, pero donde el grupo no tiene presencia física. El Pilar 2 busca asegurar una tributación mínima global del grupo multinacional, y con ello “establecer un suelo a la competencia fiscal internacional”. Es lógico que el impacto de esta medida sobre la insuficiente tributación en las jurisdicciones, es decir, sobre el gravamen de los beneficios del grupo en su país de residencia, dependerá de manera fundamental del importe del tipo mínimo que se establezca. La estructura de los impuestos de sociedades, con numerosos beneficios fiscales, oscurece el cálculo del tipo efectivo que realmente se aplica.

La OCDE en un informe del año 2020 publicó un análisis preliminar de estimación del impacto de la aplicación de los dos Pilares. El estudio se realizó para más de 27.000 grupos multinacionales de más de 200 países y sus respectivas filiales con jurisdicciones. El efecto combinado de los dos Pilares representaría una ganancia de recaudación a lo largo de un año de un 4% de la recaudación global del IS: ese valor quedaría en torno a 100.000 millones de dólares.

En resumen, podemos decir que el Plan BEPS es potencialmente un gran avance, pues dispone de una estrategia coordinada y multilateral de lucha contra la planificación fiscal internacional agresiva, con un buen diagnóstico de los problemas. La clave de su éxito, es que las jurisdicciones, estén dispuestas a asumir, de forma efectiva, compromisos futuros. Por lo tanto, si bien, desde el punto de vista económico, el problema está convenientemente analizado y las recomendaciones fiscales son oportunas, será la negociación política entre jurisdicciones con intereses muy contrapuestos la que determinará los avances reales en la armonización fiscal de la economía digital.

#### **4.2 Evolución del Impuesto de Sociedades en el ámbito internacional. Breve revisión de la literatura relacionada con el fenómeno BEPS.**

Desde hace décadas hemos podido ver cómo empresas de Estados Unidos realizaban grandes salidas de capital hacia el extranjero, con el objetivo principal de tener beneficios fiscales. Este hecho ya fue hecho advertido incluso por John F. Kennedy en 1961. “La deslocalización de actividades por motivos fiscales es, pues, un fenómeno bastante antiguo” (Domínguez Martínez, 2017).

Como señala Graetz (2016), “el mundo de la primera mitad del siglo XX es un lugar mucho más simple, desde la perspectiva de la aplicación de reglas fiscales”. No había instrumentos financieros innovadores que causasen distorsiones, las sedes de las empresas solían mantenerse en una jurisdicción, había poca diferencia entre los lugares

de constitución, de gestión y control, además era fácil distinguir el lugar de residencia de los accionistas, y con todo ello, la fuente de la renta quedaba clara.

A partir de los años 90, la intensificación de la globalización ha provocado, como citábamos al principio y en la introducción, una pérdida clara de la soberanía tributaria nacional, bajo la actuación de un ejército de “termitas fiscales”, que, como ha señalado Vito Tanzi “han venido socavando los cimientos de los sistemas impositivos tradicionales, concebidos para una época de menor integración económica y ajena a los avances propiciados por las modernas tecnologías de la información y comunicación”

En la práctica actual, cualquier empresa tiene actividad o puede tenerla en varios países, por lo que “son diversas las vías a través de las cuales las multinacionales pueden lograr la elusión de impuestos” (FMI, 2014). Por ello, los organismos económicos internacionales han identificado gran cantidad de prácticas fiscales “dañinas” como son “la aplicación de precios de transferencia abusivos, las operaciones de endeudamiento en países de elevada tributación, el arbitraje fiscal, el diferimiento de la distribución de beneficios” (FMI, 2019)

Saez y Zucman (2021, págs. 105-107) recopilan una serie de ejemplos ilustrativos sobre el proceso de traslado de beneficios. En esencia, “gracias a la proliferación de las transacciones intragrupo efectuadas a precios manipulados, los beneficios altos acaban registrándose en las filiales en las que los tipos impositivos son bajos, mientras que los beneficios bajos van a aquellos lugares donde estos tipos son elevados” (Saez y Zucman, 2021, pág. 105).

De esta forma, “ las pérdidas de ingresos fiscales derivadas del traslado de beneficios han sido sustanciales para muchas economías avanzadas e incluso más para los países en desarrollo” (FMI, 2019).

Se han hecho muchas estimaciones en estos años, con base en distintas metodologías a partir de los trabajos pioneros de Grubert y Mutti (1991), y de Hines y Rice (1994), sobre la cuantificación del fenómeno BEPS. El porcentaje de los beneficios exteriores de las multinacionales de USA, registradas en paraísos fiscales, ha pasado de un 30% hace dos décadas a un 63% en 2018 (The Economist, 2021). De esta forma, se estima que cerca de un 40% de los beneficios de las multinacionales se trasladan globalmente a paraísos fiscales (Tørsløv et al., 2020)

García-Bernardo y Janský (2021) estiman que las compañías multinacionales trasladaron \$1 billón de beneficios a paraísos fiscales en 2016. Eso implica, la pérdida de 200.000 a 300.000 millones de dólares en ingresos tributarios en todo el mundo.

Por medio de la siguiente tabla 1, se muestra un resumen de la literatura que hasta la fecha, ha tenido como objetivo principal cuantificar los efectos y pérdidas recaudatorias asociadas al fenómeno BEPS en distintos espacios económicos.

Tabla 1: Cuantificación del fenómeno BEPS

Estudios	Principales resultados
Grubert y Mutti (1991)	Tipos impositivos más altos conducen a menores beneficios reportados
Hines y Rice (1994)	Un aumento del tipo impositivo en 1 p.p. reduce las ganancias reportadas entre un 2,5 y un 7%
Huizinga y Laeven (2008)	Elasticidad de 0,45. Beneficios trasladados por importe de unos \$900.000 millones
Egger et al. (2010)	Las filiales europeas de propiedad extranjera pagan en promedio un 32% menos que empresas de propiedad nacional
Dover et al. (2015)	Pérdida de ingresos estimada de un promedio anual entre €50.000 millones y €70.000 millones
Clausing (2016)	El traslado de beneficios de multinacionales con sede en EEUU ha supuesto una pérdida de recaudación entre \$70.000 millones y \$111.000 millones
Crivelli et al. (2016)	Semi-elasticidad de 0,9. Distinción entre impacto a corto y a largo plazo.
Candau y Le Cacheux (2017)	Pérdida de recaudación del IS de €15.000 millones anuales
Heckemeyer y Overesch (2017)	Los beneficios declarados experimentan una reducción del 0'8 % cuando los impuestos aumentan en un 1 p.p.
Bolwijn et al. (2018)	Pérdidas de ingresos de alrededor de \$100.000 millones anuales para los países en desarrollo y \$200.000 millones a nivel mundial
Cobham y Jansky (2018)	Pérdidas de ingresos globales de \$500.000 millones
Beer et al. (2018)	Un tipo impositivo un punto porcentual más bajo que el resto de países, aumenta el beneficio antes de impuesto un 1,5%
Tørsløv et al. (2020)	Alrededor del 40% de las ganancias multinacionales se trasladan a países con baja tributación
Álvarez et al. (2021)	Pérdidas de recaudación de €36.000 millones anuales para UE, €24.000 millones para Japón y €100.800 millones para EEUU
Dharmapala (2014)	Estos autores realizan en sus respectivos trabajos revisiones bibliográficas de metodologías y resultados de la cuantificación del fenómeno BEPS
Riedel (2018)	

Fuente: Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (2021)

## **5. ANÁLISIS DE LA ACCIÓN 2 SOBRE LA NEUTRALIZACIÓN DE LOS MECANISMOS HÍBRIDOS**

Tras introducir a grandes rasgos el Plan BEPS, habría que añadir que este no es un trabajo innovador o primigenio, sino que es un aglutinador de una serie de iniciativas que se han venido desarrollando estos últimos años.

De forma concreta, el uso de los denominados mecanismos híbridos, que son el instrumento de planificación fiscal empresarial del que nos ocupamos en adelante, son objeto de estudio en la acción 2 del Plan. En este apartado se resumirá la estructura de la Acción 2 y cómo se debe actuar cuando se utiliza alguno de estos instrumentos.

Los instrumentos híbridos se definen y comentan en el documento final de la Acción 2, el cual se estructura en dos partes relacionadas pero a la vez diferenciadas. La primera parte contiene recomendaciones para el diseño de disposiciones normativas; y la segunda, complementa a la anterior e incluye propuestas de modificación del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE.

Primero, antes de definir los mecanismos híbridos, y su tipología, hay que señalar que el Impuesto de Sociedades es un impuesto simétrico por definición, quiere decir que una operación cualquiera debe tener el mismo reconocimiento y tratamiento en todas las partes que están implicadas en la operación.

Con un ejemplo canónico se ve claro: En la legislación española, los dividendos repartidos por una sociedad anónima, quedan exentos para los socios que cumplen unas características, y de forma consecuente no suponen un gasto fiscalmente deducible para la sociedad que los reparte. Por un lado el gasto no es deducible para el pagador (la empresa), a la vez que el receptor o accionista al gozar de cierto privilegio no tributa por el ingreso.

Otro ejemplo, podría ser el de una entidad que otorgue a otra un préstamo. La entidad prestamista obtendrá un ingreso financiero que tiene que tributar, mientras que la sociedad prestataria tiene o deviene un gasto financiero que es deducible fiscalmente. Así que por lógica si el ingreso tributa en sede de la prestamista, existirá un gasto deducible para el prestatario.

Los instrumentos híbridos acechan la simetría del IS, ya que la existencia de un híbrido implica por definición una asimetría en la tributación. Aunque el hecho de que aparezca cualquier asimetría no tiene por qué implicar la presencia de un híbrido.

Por definición, se califica como híbrido a entidades o instrumentos que tienen diferente calificación en dos estados o jurisdicciones distintas. Esto produce disparidad en la tributación, dando lugar a una posible doble no imposición.

Para poder hablar de un mecanismo híbrido se habla de dos características iniciales que tienen que concurrir en un mismo instrumento.

En primer lugar, que sea una operación internacional y que por lo tanto incluya a dos o más jurisdicciones

En segundo lugar, que la entidad o el instrumento híbrido tenga diferente tratamiento fiscal en las dos o más jurisdicciones en las que actúa.

Por último, esta asimetría que se produce por el desajuste en la tributación se clasifica de varias maneras. La literatura ha considerado clasificarlos de tres maneras que ahora se especifican. Dentro de estas categorías hay varias tipologías, que quedan definidas por el efecto fiscal que cada una de ellas comporta.

### **5.1 Parte 1 de la Acción 2 del Plan BEPS**

Como veníamos diciendo, hay tres categorías de mecanismos híbridos, que quedan definidos por el efecto tributario que cada una produce:

#### **5.1.1 Deducción/ No inclusión (“D/NI”)**

Este tipo de desajuste híbrido ocurre cuando el pago hecho por el contribuyente genera un gasto deducible y ese pago no genera un ingreso ordinario gravable en la jurisdicción del receptor. Matizar que un ingreso ordinario es aquel que está sujeto a imposición en la jurisdicción de residencia del receptor del pago.

Justificamos lo anterior con el siguiente supuesto:

Esta situación se puede producir, por ejemplo, cuando una entidad recibe una calificación jurídica distinta en las dos jurisdicciones. Tenemos una sociedad zaragozana que es considerada contribuyente del Impuesto sobre Sociedades pero en la jurisdicción de su matriz (residente en Estados Unidos) es considerada transparente a efectos tributarios.

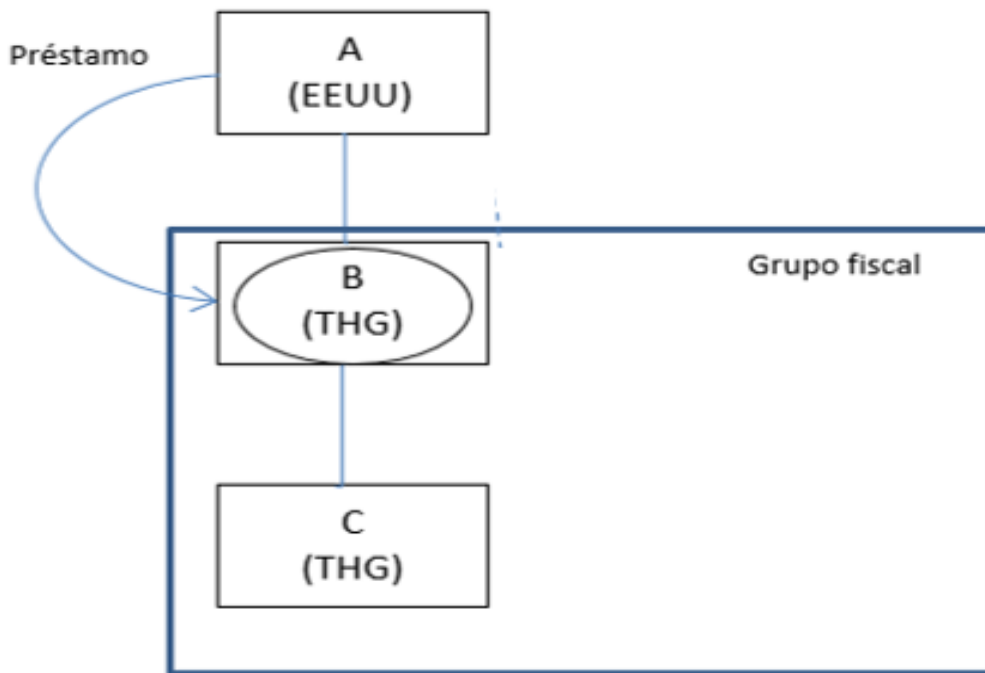
La calificación tributaria de transparente supone que los beneficios generados por la misma no tributan en sede de la entidad sino que se consideran directamente a los socios o accionistas. Decir que la entidad se hace “transparente” consiste en que revela a sus verdaderos propietarios o receptores de los ingresos.

Si la entidad zaragozana realizara pagos por intereses a su matriz, el gasto sería deducible en el IS español, e ignorado en la otra jurisdicción. A consecuencia de lo anterior, se produciría una asimetría ya que el si el gasto es considerado en España, el ingreso no lo es en Estados Unidos.

Vemos con un gráfico a continuación como actúa esta primera tipología.



Gráfico 1. Pago de Intereses de la sociedad filial a la matriz.



Fuente: OCDE (2020)

Una de las soluciones lógicas que se pueden plantear es que el gasto registrado por la entidad zaragozana sea no deducible en España, si el ingreso no tributa en la jurisdicción de su matriz.

#### 5.1.2 Doble deducción (“DD”)

En esta segunda tipología, el mecanismo híbrido opera debido a que el pago que estamos realizando es fiscalmente deducible en las dos jurisdicciones. Nos encontramos ante una entidad híbrida que efectúa pagos deducibles en su jurisdicción, a la vez que también estos pagos son deducibles en la jurisdicción de su matriz.

Ponemos otro ejemplo donde la asimetría fiscal derivada de este mecanismo conlleva la deducción de unos mismos intereses por dos entidades diferentes

En el país A se sitúa la matriz A, que tiene una filial B en el país B, que es considerada una entidad híbrida. B es una sociedad transparente a efectos fiscales de A, es decir, no existe esta sociedad para A. Pero por otro lado, en el país B donde la sociedad B reside, se considera una sociedad independiente desde el punto de vista mercantil. A su vez, en el país B también se encuentra la otra filial llamada C. Para que entre en juego el efecto D/D se realiza una solicitud de préstamo por parte de B. Con esta estructura se consigue el efecto perseguido. Por un lado, la filial B, a través de la solicitud del préstamo al banco podrá considerar deducible el pago de interés, y compensarlo con los posibles ingresos en C. Además, en el país A, la matriz A podrá deducirse como gasto los intereses satisfechos por el préstamo, ya para ella B no existe. Por lo tanto, ha aparecido así una doble deducción (en jurisdicciones distintas) del mismo gasto por intereses.

### 5.1.3 Deducción/ No inclusión indirecta (“D/NI indirecta”)

En esta nueva categoría, aparecen situaciones en las que un pago no-híbrido desde una jurisdicción tercera, se compensa con una deducción generada por un mecanismo híbrido, de manera que no se produce tributación en sede del receptor. Estamos ante lo que el informe final de la OCDE llama un ‘híbrido importado’, una de las tipologías que explicaremos después, ya que el efecto híbrido se importa a través de una jurisdicción intermedia.

En el país inversor A, tenemos la sociedad A que tiene una filial sociedad B, en el país B. (B actuará de jurisdicción intermediaria). Estas jurisdicciones A y B no tienen reglas anti-híbridos. La Sociedad A matriz presta dinero a la filial a través de un híbrido. Después, la sociedad B presta esos fondos a una entidad bancaria situada en el país C. Esto da lugar a un “imported mismatch”, ya que el mismo se produce entre la matriz, con efecto no inclusión y entre la entidad prestataria o sociedad C, con efecto deducción. Esto es debido a la falta de normas anti-híbridos en los países A y B. Los ingresos que recibe la filial B por el préstamo que realiza a favor de la sociedad C son compensados con los pagos que realiza a su matriz por la recepción del híbrido. Sin embargo, la sociedad A o matriz no incluye esos pagos en la base imponible del impuesto.

Este ejemplo también se puede dar con efecto doble deducción. Ocurriría así si la sociedad B filial tuviera doble residencia con efecto deducción y no inclusión, y si la filial fuera considerada sociedad transparente en el país B.

Dentro de estas tres categorías (D-NI, D-D Y D-NI indirecta) se identifican hasta seis tipologías diferenciadas. A continuación, diferenciamos y explicamos cada una de ellas.

### **5.2 Tipos de asimetrías híbridas**

En el Informe de la Acción 2 se plantea un conjunto de recomendaciones a incluir en el IS de cada Estado, con el objetivo de evitar los problemas causados por los híbridos. Concretamente se van a proponer medidas sobre la exención de dividendos o sobre el régimen de transparencia fiscal internacional.

Si las recomendaciones que cita la OCDE no fuesen suficientes para prevenir el desajuste híbrido, el informe también nos da una serie de normas con el objetivo único de ajustar las diferencias en la fiscalidad en la operación, en una y en otra jurisdicción.

Estas normas tienen tres partes. Contienen dos reglas, y cada una de ellas se dedica a solucionar el problema derivado del híbrido en una de las jurisdicciones implicadas. Son la “primary rule” o regla primaria y “secondary rule” o regla secundaria, y luego, como última parte, se señala el ámbito de aplicación. De esta forma, el esquema de la estructura de los híbridos es el siguiente.

1º. Se define una regla primaria, la cual se aplica de manera discrecional sin tener en cuenta la regla secundaria.

2º. Se define una regla secundaria, la cual deberá ser aplicada por la otra jurisdicción en caso de que no haya regla primaria

3º. Se define el ámbito de aplicación de la recomendación.

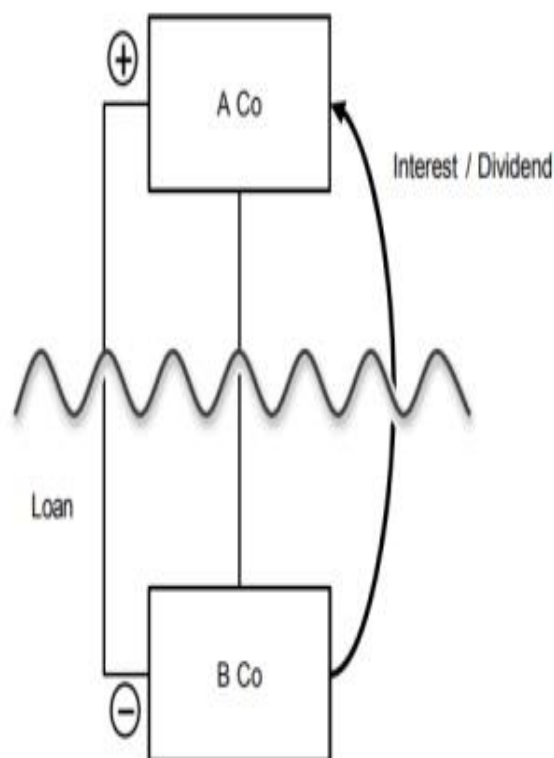
Las reglas se aplican de forma jerárquica: la “secondary rule” entrará en funcionamiento cuando la otra jurisdicción no hubiese introducido en su legislación la “primary rule”. Como se ha señalado, tenemos seis tipologías de instrumentos híbridos.

### 1. Instrumentos Financieros Híbridos

Esta tipología se aplica a los pagos que se realicen a través de un instrumento financiero cuando se genere un desajuste D/NI. Llamamos instrumento financiero a cualquier acuerdo que tribute de acuerdo con las reglas definidas para deuda, dividendos o derivados, en una de las jurisdicciones intervinientes como mínimo. Tenemos como ejemplo de un instrumento híbrido financiero la deuda-capital. En el gráfico 2, extraído directamente de los informes elaborados por la OCDE, vemos cómo actúa este instrumento.

A Co es una firma residente fiscal en el país A que participa íntegramente en la sociedad B Co, residente en B. Esta última recibe un préstamo de A Co. La jurisdicción A califica los intereses derivados del préstamo como dividendos, y los declara exentos, mientras que en el B tienen la consideración de gastos deducibles.

Gráfico 2. Instrumentos financieros híbridos (“Hybrid financial instrument”)



Fuente: OCDE (2015)

En este supuesto, vemos claramente todas las características para reconocer un instrumento híbrido. Tenemos una operación internacional, la cual implica a los países A y B. Como segundo matiz, en dichos países el instrumento financiero recibe un tratamiento fiscal distinto, para A es un activo que genera un dividendo, y para B es una deuda con la que se genera gasto financiero.

Vemos que se produce un efecto D/Ni, porque en el país A hay un ingreso que no tributa y a la vez en B eso se considera como gasto deducible, provocando una asimetría en la fiscalidad ya que en cada uno de los países se le da una calificación diferente al instrumento. Es este último factor el que nos explica qué tipo de instrumento financiero híbrido tenemos delante, pues las reglas que aplican a dichos pagos los países A y B son, por un lado, las establecidas para los dividendos y, por otro, las relativas a la deuda.

La recomendación que se hace en el informe de la OCDE es eliminar la exención a los dividendos cuando provengan de un país en el cual se genera un gasto deducible por esos mismos dividendos. En resumen, que si se genera gasto deducible, los dividendos tienen que tributar.

Al aplicar la regla primaria, B deniega la deducción del gasto a la compañía B Co. Pero si B no tuviese regla primaria, sería en A donde se podría aplicar la regla secundaria y hacer que A Co tributase por el dividendo recibido en su país. Teniendo en cuenta que, tanto la regla primaria como la regla secundaria se aplicarían a la parte del pago que produjese el efecto D/Ni, de modo tal que si en el país A tributa como una exención parcial de dividendos, el país B solo denegaría el gasto que corresponda proporcionalmente al dividendo exento.

A este respecto, las reglas anti-híbridos se aplicarán solo en la medida en que hablemos de operaciones entre partes vinculadas (son operaciones vinculadas las realizadas entre entidades pertenecientes a un mismo grupo de control, con una vinculación mínima del 25%), o si forman parte de un acuerdo estructurado.

## 2. Pagos ignorados hechos por una entidad híbrida

Nos encontramos con otro supuesto que genera un desajuste D/Ni. Hablamos de pagos ignorados hechos por una entidad híbrida cuando la deducción sea compensada con ingresos que no se incluyan dos veces en la base imponible. Antes de explicar esta tipología, conviene aclarar una serie de términos.

Es un pago ignorado “el que se deduce por el pagador en su jurisdicción pero, al mismo tiempo, no es reconocido en la otra jurisdicción interviniente y, finalmente, dicho pago no tributa”. Es una entidad híbrida aquella que realiza pagos que, de acuerdo con la legislación del país receptor, son ignorados.

Es decir, la entidad es opaca para el país de residencia (es considerada como contribuyente del Impuesto de Sociedades) y transparente para la jurisdicción del inversor (no existe a efectos fiscales para esta jurisdicción y por lo tanto, los ingresos se

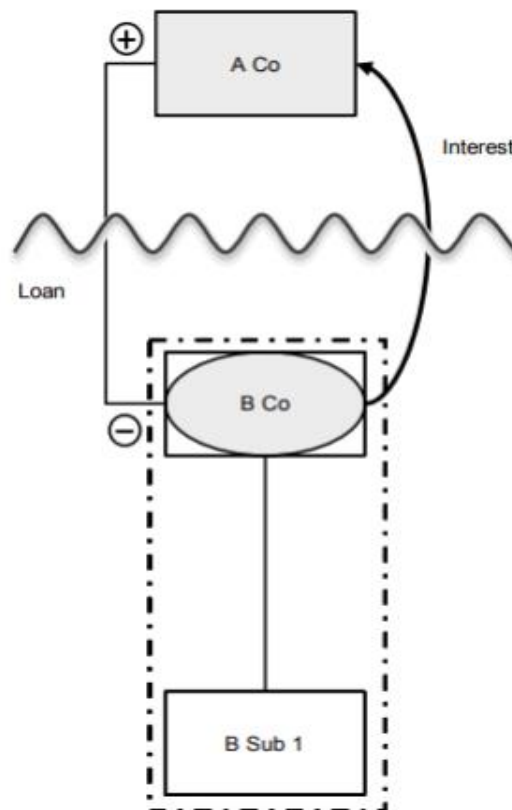
consideran obtenidos directamente por los socios accionistas en proporción a su participación).

Decir que esta regla se aplicará cuando el gasto pueda compensarse con ingresos que no se incluyan doblemente. Los ingresos doblemente incluidos son los que tributan en la jurisdicción del pagador y en la del receptor del pago

La respuesta primaria que se propone es negar la deducibilidad en sede del pagador cuando se dé un resultado D/NI. Como regla defensiva, será la jurisdicción del receptor, la que deberá tributar por el ingreso (siempre que la jurisdicción del pagador permita la deducción). Como resumen, las tres condiciones que tienen que darse para aplicar las reglas primaria o secundaria son:

1. Que se trate de un pago ignorado, que como hemos definido, es un pago deducible en sede del pagador pero que no computa como ingreso gravable para el receptor.
2. Que provenga de un pagador híbrido, que será “aquel cuyo tratamiento fiscal por la jurisdicción del receptor de la renta hace que dicho pago sea ignorado”.
3. Pagador y receptor han de ser parte de un grupo o que el pago venga de un acuerdo estructural.

Gráfico 3. Pagos ignorados hechos por una entidad híbrida (“Disregarded payment made by a hybrid”)



Fuente: OCDE (2015)

Como ejemplo de esta tipología, supongamos que BCo es una entidad híbrida, opaca para el país B y transparente para el país A. Por ello, los ingresos y gastos de BCo tributan y son deducibles en A, porque considera que corresponden a sus socios, y en B dado que considera a BCo como contribuyente del Impuesto de Sociedades. Vamos a suponer que BCo no tiene ingresos.

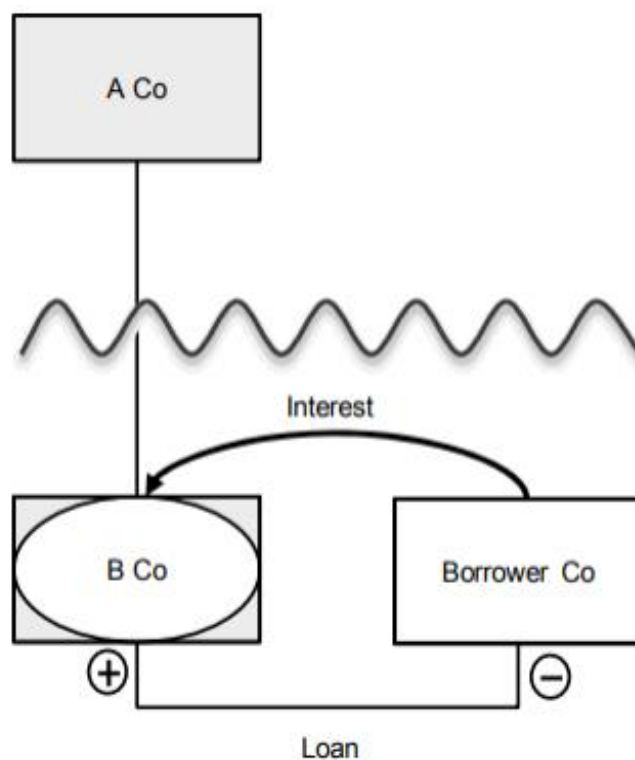
Aquí BCo, a la que le presta dinero a ACo, tiene unos gastos financieros; pero consolida fiscalmente con la entidad BSub1 (que se considera participada por BCo), compensando la entidad global residente en, los gastos con los ingresos.

Además, ACo no tributa por los ingresos financieros del préstamo. Para A, BCo es transparente, no existe para ella. La entidad híbrida conlleva un efecto D/Ni que produce una asimetría por la diferente calificación de la entidad híbrida.

### 3. Pagos realizados a un híbrido invertido

Un híbrido invertido es aquella entidad que se considera transparente en el ámbito fiscal en la jurisdicción que se ha constituido, pero opaca bajo la jurisdicción del inversor. En este híbrido, las acciones y pagos realizados también generan un desajuste D/Ni.

Gráfico 4. Pagos hechos a un híbrido invertido (“Payment made to a reverse hybrid”)



Fuente: OCDE (2015)

En el ejemplo del informe de la OCDE, la entidad BCo es un híbrido invertido que otorga un préstamo a CCo, situada en un tercer país C, y por eso mismo, en el país C se deducen los gastos financieros. Paralelamente, los ingresos financieros derivados de este préstamo no van a tributar en B, debido a que BCo es transparente y se cree que deben

de tributar donde tenga la sede la empresa Aco, pero es que tampoco tributan en A, porque la administración de A considera, sin embargo, que Bco es opaca y que por eso mismo, ya tributan directamente en B.

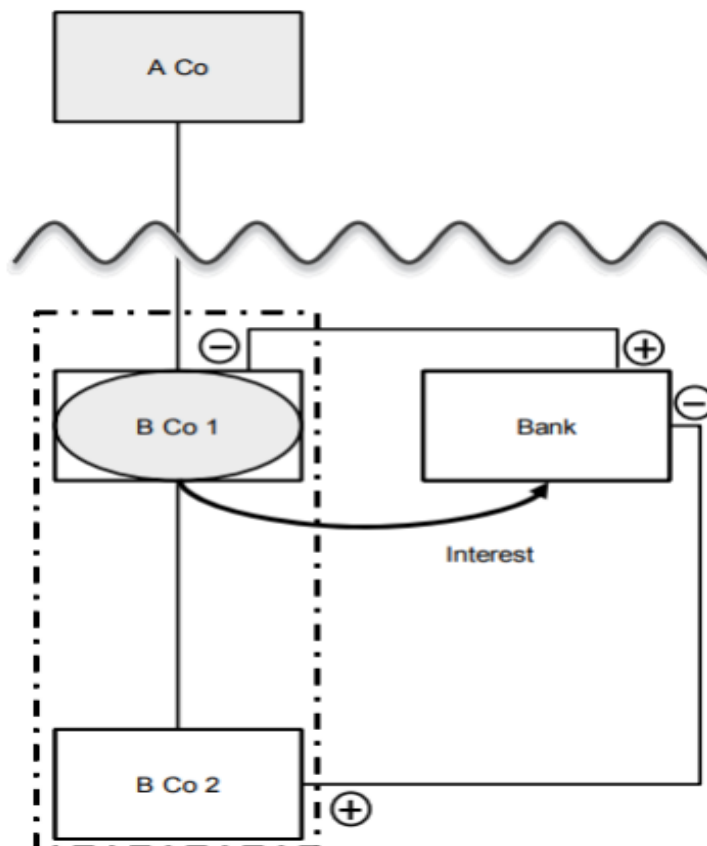
Es uno de los ejemplos más claros y visibles de explicación sobre lo que es un híbrido, por el distinto tratamiento fiscal que se concede a la entidad BCo: Para A es opaca y a la vez para B es transparente, y da lugar a un gasto deducible en C mientras que el ingreso financiero no tributa en ninguno de los otros dos países.

Como en los dos casos anteriores, la respuesta primaria prevista es negar la deducibilidad en sede del pagador si el pago da lugar a un resultado de D/NI. Para que resulte de aplicación la regla primaria, el pagador de la renta y el receptor deben formar parte de un grupo o que el pago se produzca en el marco de un “structured arrangement”. La OCDE no ha considerado una regla defensiva en este tercer caso.

#### 4. Pagos deducibles hechos por una entidad híbrida

Los anteriores supuestos eran D/NI, pero este es un caso de D/D. Lo que ocurre y se analiza aquí resulta de aplicación a los pagos que surgen de una entidad híbrida, cuando esos pagos son deducibles tanto para el pagador como para la entidad matriz.

Gráfico 5. Pagos deducibles hechos por una entidad híbrida (“Deductible payment made by a hybrid”)



Fuente: OCDE (2015)

En el ejemplo expuesto en el informe de la OCDE, BCo1, residente en B, se considera una entidad híbrida, la cual es opaca para el país B y transparente para el país A. BCo1 tiene gastos financieros del préstamo concedido por un banco que se deducen tanto en A, creyendo que BCo1 es transparente, como en B, tratando a BCo1 como opaca y, por lo tanto, con la exigencia de tributación.

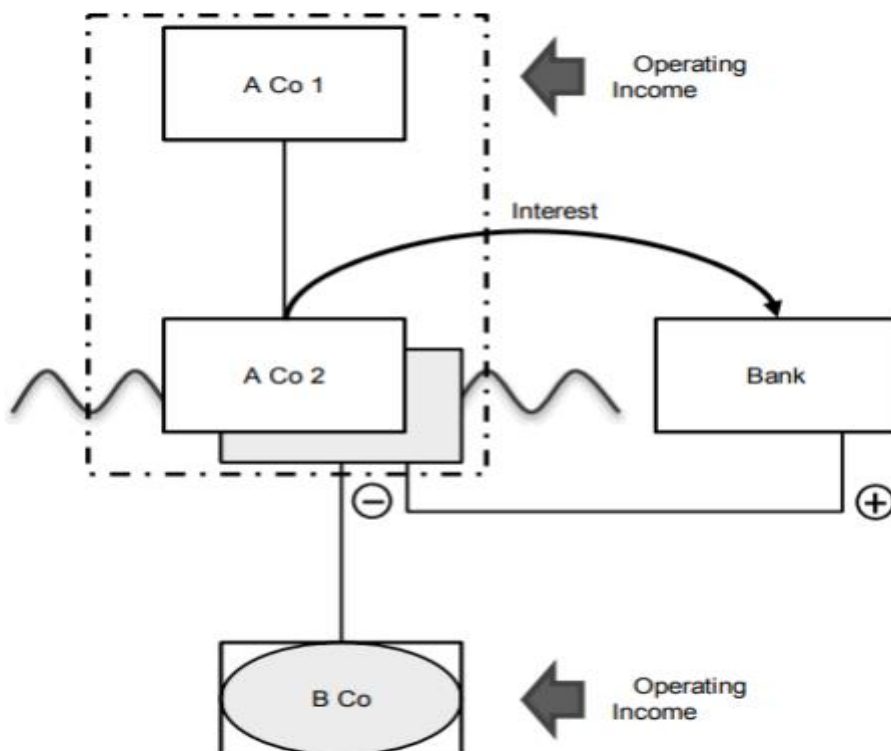
Vamos a considerar que BCo1 no tiene ingresos y consolida fiscalmente con BCo2, residente en B, y así deduce sus gastos con los ingresos procedentes de BCo2. Estamos ante un claro híbrido, que ocasiona un efecto D/D, ya que el mismo gasto es deducible en A y en B, y se compensa con ingresos que no son doblemente incluidos.

La respuesta primaria que se propone es la no deducibilidad de dicho pago en sede de la matriz en la medida en que se produzca una situación DD. La regla defensiva en este caso, en ausencia de la respuesta primaria, es la no deducibilidad en sede del pagador, matizando que la regla defensiva se aplicará solo en los casos en que las dos partes pertenezcan a un mismo grupo o el pago forme parte de un acuerdo estructural.

#### 5. Pagos deducibles hechos por una entidad con doble residencia

Este apartado también es un caso de D/D, en el que una entidad tiene doble residencia fiscal y hace un pago que es deducible en las dos jurisdicciones en las que tiene residencia.

Gráfico 6. Pagos hechos por una entidad con doble residencia (“Deductible payment made by a dual resident”)



Fuente: OCDE (2015)





Esta última figura de la OCDE nos muestra un híbrido importado. La compañía B Co y un fondo residente en el país A articulan un instrumento híbrido, que ocasiona un efecto D/NI. Simultáneamente, B Co concede un préstamo a Co con el cual exporta el gasto deducible al país C. Vemos como son entidades pertenecientes a un mismo grupo y que A y B no tienen reglas para los híbridos, por lo que no son capaces de aplicar legislación para corregir el resultado producido en el primer nivel. La solución contenida en el informe de la OCDE es eliminar la deducibilidad del pago al exportarlo, en nuestro caso denegar el pago en C. Hay que recordar que para que esto se aplique las entidades tienen que formar parte de un mismo grupo o acuerdo.

### **5.3 Parte 2 de la Acción 2 del Plan BEPS**

La parte 2 sobre la Acción 2, es mucho más corta que la primera, y principalmente se divide en tres capítulos que incluyen una serie de recomendaciones para evitar que los instrumentos y entidades híbridas sean utilizados de forma inadecuada, y así evitar que los mandatos y obligaciones en Convenios de Doble Imposición, se usen para no tributar en ningún territorio.

1º recomendación: Trata sobre las entidades con doble residencia y de la propuesta de abandonar la sede de dirección efectiva como criterio exclusivo para discernir estas situaciones, para tomar también en consideración otros factores relevantes, como por ejemplo, el lugar donde se constituye.

El propio informe admite que esta modificación no va a ser suficiente para evitar todos los problemas derivados de las sociedades con doble residencia, y lo que dicta es que los estados pueden valorar crear una norma específica dentro de su legislación, que es tan simple como considerar no residentes a aquellas entidades que, por aplicación de un Convenio de Doble Imposición, sean residentes en cualquier otro estado.

2º recomendación: La OCDE propone ampliar el ámbito de aplicación de los Convenios de Doble Imposición, incluyendo a las que hemos llamado entidades transparentes. Los cambios propuestos tienen gran concordancia con los principios rectores del informe sobre sociedades, publicado por el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE en el año 1999, los cuales están implícitos en gran parte del modelo de la OCDE.

3º recomendación: La última recomendación de la OCDE es la necesidad urgente de tener una coordinación alta entre todos los convenios, tratados y asambleas que se han llevado a cabo en estos últimos años y unificarlas para tener un gran criterio único y concreto, como por ejemplo ocurre en todas las ramas del derecho.

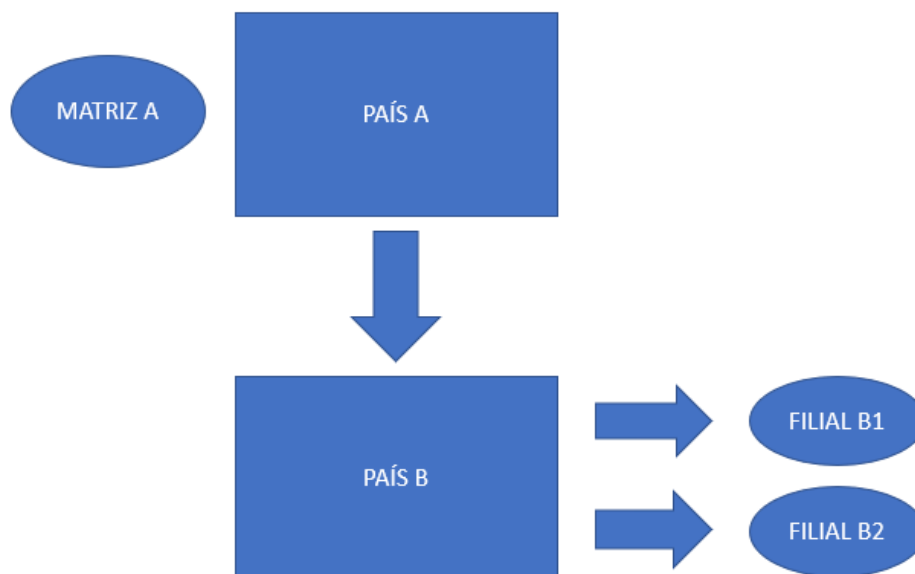
#### 5.4 Ejemplo numérico sobre asimetrías híbridas:

En este apartado, con el objetivo de consolidar el conocimiento sobre el uso de asimetrías híbridas, se van a exponer un par de casos de las asimetrías anteriores. Para no extendernos, se explican dos tipologías concretas, una del tipo D/Ni y la segunda del tipo D/D.

##### Ejemplo general

El grupo multinacional X, tiene una empresa matriz llamada “Sociedad A” en el país A1, la cual tiene dos filiales en el país B: las sociedades “B1” y “B2”. Además, tiene otra sociedad llamada “C1”, en el país C. Gráficamente, lo veríamos así:

Gráfico 8. Esquema del caso práctico utilizado



Fuente: Elaboración Propia

##### 1º caso: Instrumento financiero Híbrido

Es la primera tipología de mecanismos híbridos, en la cual se genera un desajuste D/Ni. Como sabemos, un híbrido financiero de este tipo es el instrumento deuda-capital, es decir, un préstamo simple. En un momento determinado, la filial B1 recibe un préstamo de 10.000.000 euros, con un tipo de interés acordado entre las dos del 10%, a devolver en un 1 año, y con una tasa de descuento que consideraremos del 2%.

La acción de la matriz A, en este caso, es calificar esos intereses que pagará B del préstamo, como dividendos a repartir, los cuales va a declarar exentos. El montante a pagar al año siguiente, y al siguiente queda resumido en la siguiente tabla:

Gráfico 9. Esquema Amortización

Cuadro de amortización					
Periodo	Cuota	Intereses	Cuota amortización	Capital amortizado	Capital vivo
0					10.000.000,00€
1	11.000.000,00€	1.000.000,00€	10.000.000,00€	10.000.000,00€	0,00€

Fuente: Elaboración Propia

Son 1.000.000 euros de intereses, que en el país A calificarán como intereses derivados del préstamo como dividendos, y, por lo tanto, exentos, y el país B se tratan como gastos financieros deducibles. Por lo tanto, el ahorro fiscal del uso de este mecanismo híbrido es 1.000.000 por el tipo impositivo del IS del país B. Si suponemos que es del 25%, el ahorro fiscal es de 250.000 euros. La recomendación general de la OCDE para este primer caso, es que se incorpore a la normativa del IS de cada país la eliminación de la exención de los dividendos, siempre y cuando el pago de estos genere un gasto deducible en el país de la fuente. En ausencia de ello, la regla primaria consiste en eliminar la deducibilidad de esos 3009 euros, y la regla secundaria en ausencia de la primera, es que el ingreso de lo que el país A ha considerado como dividendos, se incluya en la base imponible del Impuesto de Sociedades.

2º caso: Pagos deducibles realizados por una entidad híbrida.

Hacemos mención ahora a la cuarta tipología explicada, un caso de D/D. Lo que ocurre aquí, es que los pagos realizados por una entidad híbrida, tienen la consideración de deducibles tanto para el pagador de ella como para la sociedad matriz. En este caso, tenemos que B2 es híbrida, opaca para el país B, y transparente en A. B2 obtiene del banco un préstamo de 3.000.000 de euros, a un tipo del 10%, a devolver en un año, generando la siguiente tabla.

Gráfico 10. Esquema Amortización

Cuadro de amortización					
Periodo	Cuota	Intereses	Cuota amortización	Capital amortizado	Capital vivo
0					3.000.000,00€
1	3.300.000,00€	300.000,00€	3.000.000,00€	3.000.000,00€	0,00€

Fuente: Elaboración Propia

Esos gastos financieros derivados del préstamo bancario, se deducen en A, ya que se considera a B2 transparente, y por lo tanto que esos gastos los tienen que satisfacer sus socios directamente, y también en B, porque se trata a B2 como opaca, así que esos gastos tienen que tributar pero son deducibles.

Matizar que consideramos que B1 no tiene ingresos, ya que si los tuviera serían ingresos que quedarían dos veces incluidos y eliminarían el efecto del híbrido. En resumen, este híbrido ocasiona un efecto D/D, ya que el gasto es deducible de la misma forma en los dos países A y B. De tal forma, el ahorro fiscal obtenido con el uso de este mecanismo, es de 300.000 por el tipo de gravamen de B, 75000 euros de ahorro fiscal.

La respuesta primaria que se recomienda en estos casos, es la no deducibilidad del pago en el país de la matriz. La regla secundaria, en ausencia de la respuesta primaria, es la no deducibilidad en sede del pagador.

## **6. LA REGULACIÓN DE INSTRUMENTOS HÍBRIDOS. MECANISMOS DE TRANSPOSICIÓN A LA LEGISLACION ESPAÑOLA**

Desde los informes primigenios sobre el tema, y desde el inicio de su refundición en el Proyecto BEPS, la OCDE ha insistido continuamente en la total conveniencia de una adopción coordinada y uniforme de sus recomendaciones en los distintos países que quieran acogerse al plan. Se manifiesta de manera expresa, la necesidad urgente de que los estados actúen de manera coordinada, tanto a nivel normativo como en su implementación en el tiempo.

Pero como siempre, si la soberanía de algo no pertenece a un ente supranacional, la acogida de esas normas tienen una acogida desigual. Esto se debe en gran parte a que el punto de partida de todos los países no es ni mucho menos igual, ya que mientras que algunas jurisdicciones ya contaban con normas, como por ejemplo Estados Unidos, y otro como es el caso de España, no contemplaban este problema y ahora se ha considerado oportuno introducir normativa específica en el Impuesto de Sociedades.

### **6.1 Directiva (UE) 2016/1164 del Consejo de 12 de julio de 2016.**

Tras la elaboración de las medidas BEPS, la UE empezó a trabajar para la transposición de las conclusiones BEPS de la OCDE a la normativa comunitaria, y por lo tanto, las directivas de la UE están siendo, el medio para poner en práctica las recomendaciones de la OCDE.

El objetivo principal de las directivas es mejorar las herramientas de los mercados interiores frente a la elusión fiscal que se da de manera internacional. Este objetivo no puede ser alcanzado por los Estados miembros de forma individual, ya que los sistemas nacionales del impuesto sobre sociedades son asimétricos y diferentes, por lo que una acción unilateral no haría más que reproducir las ineficiencias de las distintas medidas nacionales que se llevan a cabo independientemente.

Por ello, nace la Directiva UE 2016/1164 del Consejo de 12 de julio de 2016, con la finalidad de “establecer una serie de medidas jurídicamente vinculantes contra la planificación fiscal abusiva en el mercado interior y lograr que la fiscalidad de las empresas de la UE sea justa sencilla y eficaz”.

Los objetivos principales de esta directiva son evitar y prevenir la planificación fiscal agresiva, el aumento exponencial de la transparencia de las acciones, y crear un entorno de mayor equidad y justicia para las empresas de la UE. Estos objetivos pretenden abordar y resolver, aquellas situaciones en las que los grupos empresariales se aprovechan de las asimetrías y disparidades entre los diferentes sistemas impositivos, para reducir o eliminar sus obligaciones fiscales.

Las normas que quedan recogidas en la directiva, más directamente relacionadas con las asimetrías híbridas cercano son las siguientes:

### 1º. Limitación de los intereses

Esta limitación tiene el objetivo de evitar que los grupos multinacionales financien mediante deuda las entidades del grupo que operen en países con elevada carga impositiva. Estas entidades situadas en jurisdicciones con altas tasas, pagan unos intereses que son elevados, con la finalidad de reducir la base imponible del impuesto sobre sociedades, y van dirigidos a empresas del grupo que radican en jurisdicciones de baja tributación. Esta práctica tiene como resultado, una bajísima deuda impositiva global.

De forma concreta, en la Directiva, se propone limitar el importe de los intereses que tienen derecho a deducirse.

### 2º. Norma contra las prácticas abusivas

Se trata de una norma de carácter general, con el objetivo de eliminar las lagunas que se crean entre legislaciones de los países, ya que estas legislaciones internas no suelen evolucionar con la rapidez suficiente para incluir todas las protecciones necesarias.

### 3º. Normas sobre mecanismos híbridos asimétricos

Como se ha señalado de forma reiterada, los contribuyentes del IS aprovechan las asimetrías que se generan entre los diferentes sistemas tributarios nacionales para reducir la deuda tributaria global. El artículo 9 la Directiva UE 2016/1164 expone que:

1. “Cuando una asimetría híbrida dé lugar a una doble deducción, la deducción solo se concederá en el Estado miembro en el que se haya originado el pago correspondiente”
2. “Cuando una asimetría híbrida dé lugar a una deducción sin inclusión, el Estado miembro del contribuyente denegará la deducción del pago correspondiente”

Estas dos citas, son probablemente una de las partes más importantes de la directiva, ya que como hemos expuesto antes, las asimetrías híbridas van a dar lugar siempre (excepto en el tipo D/NI indirecto, que en realidad es una versión de la normal) a una doble deducción o a la deducción en un país con la no inclusión del ingreso correlativo en el otro.

Los Estados miembros han tenido tiempo hasta el 31 de diciembre de 2018 para incorporar las medidas recogidas en la directiva a sus disposiciones legales internas. En todo caso, la directiva UE 2016/1164 del Consejo de 12 de julio de 2016, supone un suelo mínimo, es decir, los Estados que incluyan normas de este tipo, pueden establecer normas más exigentes dentro del marco de la legalidad.

En España, esto ha ocurrido con varias reformas recientes de la Ley 27/2014 del Impuesto sobre Sociedades, la que detallamos después, y con las cuales se integran una buena parte de las recomendaciones de la OCDE en materia de planificación fiscal agresiva.

## **6.2 Directiva (UE) 2017/952 del Consejo de 29 de mayo de 2017**

Esta directiva, consiste en la modificación de la anterior Directiva (UE) 2016/1164, sobre las asimetrías híbridas con países terceros.

El 7 de junio de 2017, se publicó la directiva en el Diario Oficial de la Unión Europea la Directiva, con ámbito de aplicación en todos los Estados miembros de la UE, por la que “se establecen normas contra las prácticas de elusión fiscal que inciden directamente en el funcionamiento del mercado interior”, y quedando recogido en el llamado «Paquete Anti-Elusión Fiscal» de la UE.

Como hemos visto antes, con la anterior Directiva quedaban reguladas las DD y las DNI, pero era necesario establecer nuevas reglas destinadas a la neutralización de las asimetrías híbridas de una forma más detallada, ya que la Directiva 1164/2016 solo abarcaba las asimetrías híbridas que se derivaban de la interacción entre los regímenes del impuesto sobre sociedades de los miembros de la UE, pero dejaba sin regular las asimetrías híbridas que implicaban a terceros países.

Además, se dejaba de regular ciertas tipologías como los establecimientos permanentes híbridos, las transferencias híbridas o las asimetrías importadas. Esta nueva Directiva 952/2017 incorpora pues reformas sobre las asimetrías híbridas de la Directiva 1164/2016.

Veamos brevemente las modificaciones sobre la anterior directiva. La Directiva 952/2017 introduce un nuevo punto 2 al artículo 1 de la Directiva 1164/2016, hablando del ámbito de aplicación de la directiva. Este nuevo punto señala que se aplicará a los contribuyentes del impuesto de sociedades en los Estados miembros, incluidos los establecimientos permanentes en uno o varios Estados miembros de entidades residentes a efectos fiscales en un tercer país, y además la nueva regla sobre asimetrías híbridas invertidas (Artículo 9bis) también será de aplicación a todas las entidades que sean tratadas como transparentes fiscalmente por un Estado miembro.

Con esto, se incluye dentro de la Directiva a otras entidades utilizadas para crear nuevos mecanismos, como son los híbridos invertidos y las asimetrías importadas, para impedir que los contribuyentes aprovechen las lagunas existentes en la anterior regulación, y con ello evitar el pago del impuesto.

A su vez, la Directiva 952/2017 modifica la definición de asimetría híbrida, e incorpora el concepto de mecanismo estructurado. Con esta modificación, se distinguen ahora cuatro categorías de asimetrías híbridas:

- 1º. Asimetrías híbridas resultantes de pagos en virtud de un instrumento financiero;
- 2º. Asimetrías híbridas que sean consecuencia de diferencias en la atribución de pagos realizados a una entidad híbrida o un establecimiento permanente.
- 3º. Asimetrías híbridas resultantes de los pagos realizados por una entidad híbrida a su propietario



4º. Las dobles deducciones resultantes de pagos realizados por una entidad híbrida o un establecimiento permanente.

De esta forma, se modifica el artículo 9 de la Directiva 1164/2016 que ha pasado de incluir dos reglas para las asimetrías híbridas, a incluir seis. Antes solo se preveían las asimetrías híbridas que daban lugar a una doble deducción y a una deducción sin inclusión (DD Y D/NI). Con la reforma, se da mucha más claridad y profundidad a las asimetrías híbridas.

Además, se introduce el artículo 9 bis regulador de las asimetrías híbridas invertidas, estableciendo que “cuando una o más entidades asociadas no residentes, que en total tengan un interés directo o indirecto en el 50% o más de los derechos de votos, interés de capital o derechos a una parte de los beneficios de una entidad híbrida constituida o establecida en Estado miembro estén situadas en una jurisdicción o jurisdicciones que consideren dicha entidad híbrida como persona sujeta a imposición, la entidad híbrida será considerada como residente de ese Estado miembro y tributará por su renta en la medida en que esta renta no tribute de otra norma con arreglo a las leyes del Estado miembro ni de ninguna otra jurisdicción, aplicándose a todas las entidades que sean tratadas como transparentes a efectos tributarios por un Estado miembro”

Se introduce también como novedad el artículo 9 ter a la Directiva 1164/2016, el cual establece que “en la medida en que la deducción de un pago, unos gastos o unas pérdidas de un contribuyente que sea residente a efectos fiscales en dos o más jurisdicciones sea deducible de la base imponible en ambas jurisdicciones, el Estado miembro del contribuyente denegará la deducción cuando la otra jurisdicción permita que la deducción duplicada se compense con rentas que no son de doble inclusión, y en el caso de que ambas jurisdicciones sean Estados miembros denegará la deducción el Estado miembro donde el contribuyente no se considere residente en virtud del Convenio de doble imposición suscrito entre ambos”

Sobre su aplicación, queda previsto en su artículo 2 que los Estados miembros deberán adoptar y publicar las disposiciones para su ámbito interno no mas tarde del 31 de agosto de 2019. Además se incluye que las disposiciones legales para que se cumpla de manera legal todo lo relativo al nuevo artículo 9 bis se publicarán antes del 1 de diciembre de 2021 para que sean aplicables a partir del 1 de enero de 2022

### **6.3 Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto de Sociedades español. La regulación de los mecanismos híbridos.**

En la nueva ley del Impuesto de Sociedades, se han ido incorporando recomendaciones del Plan BEPS, el preámbulo de esta Ley 27/2014, del 27 de noviembre (LIS), expone lo siguiente:

“Lucha contra el fraude. Por último, aunque no por ello menos importante, resulta esencial incrementar las medidas que favorezcan una efectiva lucha contra el fraude

fiscal, no solo a nivel interno sino en el ámbito de la fiscalidad internacional. Precisamente en este ámbito, los últimos trabajos elaborados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y materializados en los planes de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, constituyen una herramienta fundamental de análisis del fraude fiscal internacional. En este marco, la presente reforma anticipa medidas encaminadas a este objetivo, como es el caso del tratamiento de los híbridos, o las modificaciones realizadas en materia de transparencia fiscal internacional u operaciones vinculadas”

Entre otras medidas relacionadas con el Plan BEPS, se modifica el artículo 15 de la LIS. Este precepto expone que serán gastos no deducibles.

“Los gastos correspondientes a operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas que, como consecuencia de una calificación fiscal diferente en estas, no generen ingreso o generen un ingreso exento o sometido a un tipo de gravamen nominal inferior al 10 por ciento”.

Por lo tanto, este artículo tiene un precepto o significado de antiabuso, con el objetivo de evitar las situaciones en las que una entidad residente en España genera un gasto fiscalmente deducible cuando a la vez en la otra parte el ingreso generado no se computa a efectos fiscales. Esto es, la definición primigenia de asimetría híbrida.

Así que ahora, en uno de los ejemplos numéricos que se han introducido anteriormente, cuando una jurisdicción califica un instrumento de capital como dividendo, y la otra adquiere deuda y lo califica de interés, haciendo que surja una asimetría, lo que va a ocurrir ahora es que se asignara la no deducción del gasto. Es por lo tanto una asimetría híbrida del tipo D/NI.

Además, en el artículo 21, sobre la exención sobre dividendos y rentas derivadas de la transmisión de valores representativos de los fondos propios de entidades residentes y no residentes en territorio español, se expone lo siguiente:

“No se aplicará la exención prevista en este apartado, respecto del importe de aquellos dividendos o participaciones en beneficios cuya distribución genere un gasto fiscalmente deducible en la entidad pagadora”

“Tendrán la consideración de dividendos o participaciones en beneficios exentos las retribuciones correspondientes a préstamos participativos otorgados por entidades que formen parte del mismo grupo de sociedades según los criterios establecidos en el artículo 42 del Código de Comercio, con independencia de la residencia y de la obligación de formular cuentas anuales consolidadas, salvo que generen un gasto fiscalmente deducible en la entidad pagadora”

Como es lógico, la aplicación del artículo 21 de la LIS dependerá de cómo afecte ese híbrido al otro Estado, así que su efectividad en última instancia dependerá del intercambio de información y la relación entre las jurisdicciones implicadas.

#### **6.4 Real Decreto-ley 4/2021, de 9 de marzo, por el que se modifican la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, y el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes**

Este Real Decreto Ley, es la última reforma y actualización en nuestro país sobre las asimetrías híbridas. En dicho real decreto se establece:

“Se traspone la Directiva (UE) 2016/1164, en la redacción dada por la Directiva (UE) 2017/952, relativa a las asimetrías híbridas y, en particular, su objetivo de neutralización de sus efectos que suelen llevar aparejados elusión fiscal”. “Se realiza introduciendo en la LIS un nuevo artículo 15 bis y modificación del apartado 16.1 de la LIS”

En primer lugar, esta reforma da una nueva definición de las asimetrías híbridas, diciendo que son aquellas que se pueden dar entre un contribuyente situado en España, o un establecimiento permanente situado en España de una entidad no residente aquí, y que se encuentre situada en otro país, cuando la entidad, las rentas o sus operaciones tienen diferente calificación en España y en el otro país, es decir, hay asimetría en su calificación.

En segundo lugar, las directrices sobre asimetrías híbridas van a ser aplicables cuando “entre las partes que intervienen en la operación medie una relación de asociación, se ejerza influencia significativa o se actúe conjuntamente respecto de los derechos de voto o propiedad del capital, así como cuando la asimetría tenga lugar en el marco de un mecanismo estructurado”. Para remarcar, se va a definir un concepto de personas o entidades vinculadas más amplio que el regulado en la ley del Impuesto sobre Sociedades, a efectos de crear una normativa firme y concreta sobre los efectos de las asimetrías, ya que incluye también los supuestos en que medie una relación de asociación, exponiendo que la necesidad de que se ejerza influencia significativa o se actúe conjuntamente respecto de los derechos de voto o propiedad del capital.

En tercer lugar, el nuevo artículo 15 va a definir las diferentes clases de asimetría. A continuación, se citan las nuevas aportaciones de este Real Decreto, respecto a todo lo anterior, que no es más que la inclusión del 15bis y la modificación del artículo 16 acorde a modificación del artículo 15

Art. 15 bis punto 1 - Asimetrías de instrumentos financieros

No serán fiscalmente deducibles los gastos correspondientes a operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas residentes en otro país o territorio que, como consecuencia de una calificación fiscal diferente en estas del gasto o de la operación, no generen un ingreso, generen un ingreso exento o sujeto a una reducción del tipo impositivo o a cualquier deducción o devolución de impuestos distinta de una deducción para evitar la doble imposición jurídica.

Art. 15 bis punto 2 - Entidades híbridas con asimetría de resultados del tipo “deducción sin inclusión”

No serán fiscalmente deducibles los gastos correspondientes a operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas residentes en otro país o territorio que, como consecuencia de una calificación fiscal diferente del contribuyente en dicho país o territorio, no generen un ingreso, en la parte que no se compense con ingresos que generen renta de doble inclusión

Art. 15 bis punto 3 - Entidades híbridas inversas

No serán fiscalmente deducibles los gastos correspondientes a operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas residentes en otro país o territorio que, como consecuencia de una calificación fiscal diferente de estas en dicho país o territorio y en el de su partícipe o inversor, no generen un ingreso. También será de aplicación cuando la relación de vinculación exista, exclusivamente, entre el contribuyente y el mencionado partícipe o inversor

Art. 15 bis. punto 4 y 5 - Asimetrías en resultados del tipo “doble deducción”

Casos en los que un mismo gasto es deducible en dos países o territorios.

Art. 15 bis. punto 6 - Establecimientos permanentes no computados

No resultará de aplicación lo previsto en el artículo 22 (sobre exención de rentas) de esta ley en el caso de rentas obtenidas a través de un establecimiento permanente que no es reconocido fiscalmente por el país o territorio de situación.

Art. 15 bis. punto 7 - Asimetrías importadas reguladas

Supuesto en las que la asimetría híbrida tiene lugar en relación con una tercera entidad situada en otro país o territorio, pero que da lugar a un gasto deducible en España

Por último, se va a modificar el Artículo 16 de la LIS, sobre deducibilidad de los gastos financieros. Para adecuarlo a la nueva normativa del art. 15 bis, en la que se establecerá que el límite de deducibilidad de los gastos financieros (30% del beneficio operativo del ejercicio) se calculará sin tener en cuenta los gastos que no sean deducibles conforme al nuevo artículo 15.bis

## **7. CONCLUSIONES , LIMITACIONES Y EXTENSIONES.**

La globalización económica se ha disparado en los últimos treinta años como consecuencia de la irrupción digital en cualquier proceso económico internacional, y, como se puede comprobar, las grandes multinacionales están siendo las protagonistas fundamentales de este proceso.

La fiscalidad internacional debe ir acorde a la evolución de este proceso, ya que la globalización influye de manera decisiva en los sistemas tributarios en todos los países, sobre todo en los impuestos directos. Ya conocíamos que la interacción entre los sistemas fiscales de varios países podía ocasionar una doble imposición si se tributa por un mismo hecho imponible en varios estados. Pero en la actualidad ese concepto ha evolucionado, ya que las lagunas existentes en las normas tributarias hacen que en realidad la renta de sociedades tribute escasa o nulamente en muchas ocasiones.

En el trabajo analizamos dos caminos por los cuales se reduce el tipo impositivo a pagar, o incluso se elimina: los paraísos fiscales por un lado, y la problemática de que se produzca una doble exención o una tributación inferior por otro. A esto último se le conoce como el fenómeno de la «erosión de la base imponible y traslado de beneficios». Sobre esta problemática, la OCDE ha promovido el Plan de Acción BEPS que todavía está en curso de desarrollo.

Nosotros nos hemos centrado en concreto en la Acción 2 del Plan BEPS donde se exponen las propuestas dirigidas a neutralizar los efectos ocasionados mediante la utilización de entidades e instrumentos híbridos. A través de este documento se pretende buscar una solución al quebranto de la simetría en el Impuesto de Sociedades, pues inevitablemente la utilización de un híbrido implica una asimetría en la tributación.

Aparece un híbrido cuando a una entidad o a un instrumento se le da un nombre, características y tratamiento fiscal diferente en dos estados o jurisdicciones, haciendo que aparezca la doble no imposición. Al hablar de un híbrido, tiene que aparecer una operación internacional que implique a más de una jurisdicción y el híbrido ha de tener tratamiento fiscal dispar en los dos países. Estos híbridos presentan tres categorías, según su efecto fiscal. El primero explica que un gasto es deducible en una jurisdicción y a la vez no tributan por el ingreso en el otro país: esto es llamado efecto deducción/no inclusión; el segundo, es que se deduzca simultáneamente en dos jurisdicciones: a esto se le llama efecto doble deducción; y el ultimo es que todo lo anterior se puede exportar a un tercer implicado país: es el efecto deducción/ no inclusión indirecto.

Posteriormente, hemos ofrecido un repaso breve sobre la Parte 2 de la Acción 2 del plan BEPS, en la que comentamos las reformas más recientes del IS para adaptarse al Plan, medidas que pretenden no dejar lugar a la arbitrariedad por parte de las empresas. Este apartado podría extenderse a un trabajo posterior, ya que se dan muchas casuísticas que no han podido ser abordadas con suficiente detalle.

La efectividad de las medidas del PLAN BEPS y las medidas contra los paraísos fiscales depende en su totalidad de su adopción por parte de todos los estados implicados. Por ello resulta vital la implicación de los distintos Gobiernos en su puesta en marcha. Parece un desafío político ahora que el diagnóstico y el tratamiento fiscal de los mecanismos de elusión tributarias asociado a la economía digital ha alcanzado el suficiente consenso internacional.

Se requiere una coordinación y un conocimiento efectivo de la legislación fiscal de otro país, no todos con la misma voluntad de cooperar con la Hacienda Española, cuya dificultad de consecución en la práctica puede cuestionar el alcance último de estos medios internos.

Los trabajos de la OCDE han tenido un papel fundamental en la armonización de las legislaciones internacionales para evitar la doble-no tributación. Entre dichos trabajos, tiene especial interés el relativo a las normas anti híbridos. El carácter de “soft-law” y no vinculante que tienen los informes de la OCDE hace preciso que se incorpore a la norma interna como derecho positivo. En el ámbito comunitario, apoyándose en el consenso alcanzado en sede OCDE, la Unión Europea ha aprobado dos Directivas, expuestas en el trabajo, que contienen la normativa anti híbridos a transponer como máximo el 31 de diciembre de 2019 por los Estados Miembros.

La introducción de estas normas debe recoger los distintos tipos de asimetrías híbridas: así, las asimetrías en instrumentos financieros, que suponen pagos deducibles como gasto financiero en el pagador y no imponible en el receptor, que lo acoge como retribución de fondos propios porque así lo califica su jurisdicción de residencia, las de entidades híbridas, que pueden suponer doble deducción o deducción sin correlativa inclusión según se reconozca el carácter transparente u opaco de una de las entidades implicadas, o las asimetrías híbridas importadas.

Sobre las extensiones y limitaciones del trabajo, vemos como el compromiso de extensión máxima del trabajo dificulta la explicación de algunos de los mecanismos u operaciones de planificación fiscal, que por su naturaleza, son complejos de describir.

Este trabajo da la base para estudiar, con una metodología cuantitativa y econométrica, la existencia y el impacto del uso de mecanismos de elusión utilizados por las empresas multinacionales de forma particular, en conclusión, del uso de instrumentos híbridos.

## **BIBLIOGRAFIA**

Aguilar Millán, F. (2016): "Acuerdos híbridos en materia fiscal.", Fisco actualidades, núm.19

Almudí Cid, J.M., Ferreras Gutiérrez, J.A. y Hernández González-Barreda, P.A. (2017). El Plan de Acción sobre Erosión de Bases Imponibles y Traslado de Beneficios (BEPS): G-20, OCDE y Unión Europea. Cizur Menor (Navarra): Aranzadi Thomson Reuters.

Altshuler, R., y H. Grubert (2010): "Formula apportionment: Is it better than the current system and are there better alternatives?", National Tax Journal, 63

Amorós Viñals, A. (2013). "La planificación fiscal agresiva". CEF Revista de Contabilidad y Tributación, número 362.

Brauner, Y. (2014). "What the BEPS". Florida Tax Review, Volume 16, No. 2.

Calderón Carrero, J.M. (2016). La dimensión Europea del Proyecto BEPS: primeros acuerdos del ECOFIN, la aprobación del mecanismo de intercambio automático de "tax rulings", y el Paquete Anti-Elusión Fiscal 2016. Aranzadi Quincena Fiscal, número 16.

Calderón Carrero, J.M. y Quintás Seara, A. (2016). "Una aproximación al concepto de "planificación fiscal agresiva" utilizado en los trabajos de la OCDE". CEF Revista de Contabilidad y Tributación, número 394.

Calvo Vérguez, J. (2016). "Alcance de la acción 2 del plan BEPS". Forum Fiscal, número 217.

Carbajo Vasco, D. (2014). "El Informe BEPS y el nuevo paradigma de la fiscalidad internacional". Carta Tributaria. Monografías, número 5.

Castillo-Murciego, Á., y J. López-Laborda (2017): "Are Spanish companies involved in profit shifting? Consequences in terms of tax revenues", Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal, 11

Ciallella Núñez, F. (2010). Instrumentos financieros híbridos. Revista 49.

Circulo Cívico de Opinión (2020): Fiscalidad Internacional: competencia entre países y paraísos fiscales. ¿Un problema Irresoluble? Cuaderno N°28.

Cnossen, S. (2018): "Corporation taxes in the European Union: Slowly moving toward comprehensive business income taxation?", International Tax and Public Finance, 25(3):

Comisión Europea (2016a): Proposals for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB), COM 683 final, Bruselas: Comisión Europea.

Comisión Europea (2016b): Proposal for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base, COM (2016) 685 final, Bruselas: Comisión Europea.

Comisión Europea (2016c): "Impact Assessment Accompanying the Document Proposals for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base and a Common Consolidated

Corporate Tax Base (CCCTB)”, Commission Staff Working Document, Bruselas: Comisión Europea.

Congreso de los Diputados (2020): “Proyecto de Ley del Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales”, Boletín de las Cortes Generales, 1-1, 28 de febrero de 2020.

Cyrille, D. (1996). *The Tax Treatment of Financial Instruments*. Kluwer Law International.

De Boer, R.; Marres, O. (2015). “BEPS Action 2: Neutralizing the Effects on Hybrid Mismatch Arrangements”. *Intertax*, Volume 43, No. 1.

De Juan Casadevall, J. (2017). “La neutralización de los híbridos en la Directiva ATAD”. *Quincena Fiscal*, número 15.

Delgado Pacheco, A. (2005): “Las Medidas Antielusión en la Fiscalidad Internacional.”, *Nuevas Tendencias en la Economía y Fiscalidad Internacional*, núm. 825, pp. 97-118.

Devereux, M. P., A. Auerbach, M. Keen, P. Oosterhuis, W. Schön y J. Vella (2019): “Residual profit allocation by income”, Working Paper 19/01, Oxford International Tax Group, Universidad de Oxford.

Devereux, M. P., C. Fuest y B. Lockwood (2015): “The taxation of foreign profits: A unified view”, *Journal of Public Economics*, 125

Devereux, M. P., y J. Vella (2017): “Implications of Digitalization for International Corporate Tax Reform”, S. Gupta, M. Keen, A. Shah y G. Verdier, eds., *Digital Revolutions in Public Finance*, Washington, DC: FMI.

Directiva (UE) 2016/1164 del Consejo de 12 de julio de 2016.

Directiva (UE) 2017/952 del Consejo de 29 de mayo de 2017

Dourado, A. P. (2015). “The Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) Initiative under Analysis”. *Intertax*, Volume 43, No. 1.

Dourado, A. P. (2016). “Aggressive Tax Planning in EU Law and in the Light of BEPS: The EC Recommendation on Aggressive Tax Planning and BEPS Actions 2 and 6”. *Intertax*, Volume 43, No. 1.

Escribano, E. (2017). “Is the OECD/G20 BEPS Initiative Heading in the Right Direction? Some Forgotten (and Uncomfortable) Questions”. *Bulletin for International Taxation*, Volume 71, No. 5.

Fundacion de Impuestos y competitividad (2016). *Directiva Europea 2016/1164 del consejo de 12 de julio de 2016*

Fundación Impuestos y Competitividad. (2016). *La Acción 2 de BEPS*

Garbinti, B., J. Goupille-Lebret y T. Piketty (2018): “Income inequality in France, 1900–2014: Evidence from Distributional National Accounts”, *Journal of Public Economics*, Vol 162



Helleputte, C. y Bouvy, S. (2017). "Hybrid Mismatches: Game Over?". Tax Notes International.

Helminen, M. (2015). "EU Law compatibility of BEPS action 2: Neutralising the effects of hybrid mismatch arrangements". British Tax Review, No. 3.

Hermosín Álvarez, M. (2017). Beps Action 2: Domestic Law Recommendations with Particular Reference to Spain. Boletín mexicano de derecho comparado. Volume 50. No 148.

Hermosín Álvarez, M. (2017): "Acción 2 del plan BEPS: recomendaciones en legislación doméstica con especial referencia a España", Boletín Mexicano de Derecho Comparado, vol. XLX, núm. 148, pp.145-183.

Hinny, P. (2008). General Report: New tendencies in tax treatment of cross-border interest of corporations. Cahiers de Droit Fiscal International, Volume 93b, Rotterdam: IBFD.

Instituto de estudios fiscales (2017). Documento de trabajo 14/2017. "El futuro del Impuesto de Sociedades"

Kahlenberg, C. y Kopec, A. (2016). "Hybrid Mismatch Arrangements". World Tax Journal, Volume 8, No. 1.

LegalToday (2021): Comentarios a la posición española en el Instrumento multilateral. Asimetrías Híbridas (II)

Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto de Sociedades; «BOE» núm. 288, de 28 de noviembre de 2014.

Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria; «BOE» núm. 302, de 18 de diciembre de 2003.

López Laborda, J., y J. Onrubia (2019): "Los retos de la fiscalidad societaria en la era de la economía digital: el estado de la cuestión", Fedea Policy Papers – 2019/04, Madrid: Fedea.

López Rivas, S. (2014). "Plan BEPS, acción 2: recomendaciones sobre híbridos". Carta Tributaria, número 11.

López Tello, J. (2016). "Los informes finales del proyecto BEPS y la propuesta de Directiva contra la elusión fiscal". Revista "Actualidad Jurídica Uría Menéndez", número 43.

López y Onrubia (2020): Retos a los que se enfrenta la fiscalidad de las multinacionales: Las propuestas de la OCDE.

Marín Benítez, G. (2013). ¿Es lícita la planificación fiscal? Sobre los defectos de neutralidad y consistencia del ordenamiento tributario. Lex Nova – Thomson Reuters, Valladolid.

Martín Jiménez, A. y Calderón Carrero, J.M. (2014). El plan de acción de la OCDE para eliminar la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios a otras jurisdicciones (“BEPS”):

Merks, P. (2006). “Tax Avoidance and Tax Planning”. Intertax, Volume 34, No. 5. OECD. (1987). Report on Thin Capitalisation. OECD, Paris.

Naciones Unidas (2013): Convención modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo, Naciones Unidas, Nueva York.

Núñez Ciallella, F. (2010): “Instrumentos financieros híbridos”, Revista del Instituto Peruano de Derecho Tributario, núm.49, pp.161-180.

OCDE (2012): Hybrid Mismatch Arrangements: Tax Policy and Compliance Issues, OCDE, París.

OCDE (2014): “Cómo abordar los desafíos fiscales de la Economía Digital: Identificación de riesgos de erosión de la base imponible y traslado de beneficios en el contexto de la economía digital”, Proyecto OCDE/G20 de Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios, OCDE, París, capítulo 5, pp. 110-119.

OCDE (2015): Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 - 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, París: OECD Publishing.

OCDE (2015): Proyecto OCDE/G20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios. Informes Finales 2015, OCDE, París.

OCDE (2019a): Secretariat Proposal for a “Unified Approach” under Pillar One. Public consultation document, París: OCDE.

OCDE (2019b): Global Anti-Base Erosion Proposal (“GloBE”)- Pillar Two. Public consultation document, París: OCDE.

OCDE (2020a): Statement by the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS on the Two-Pillar Approach to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – January 2020, OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS, París: OCDE.

OCDE (2020b): Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy Update on the Economic Analysis & Impact Assessment, Paris: OCDE. OECD Publishing, Paris.

OECD. (1998). Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue. OECD Publishing, Paris.

OECD. (1999). The Application of the OECD Model Tax Convention to Partnerships.

OECD. (2011). Tackling Aggressive Tax Planning through Improved Transparency and Disclosure. OECD Publishing, Paris.

OECD. (2012). Hybrid Mismatch Arrangements: Tax Policy and Compliance Issues.

OECD. (2013). Addressing Base Erosion and Profit Shifting. OECD Publishing, Paris. OECD. (2013). Lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios.

OECD. (2014). Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. OECD Publishing, Paris.

OECD. (2015). Neutralising the Effects of Hybrid Mismatch Arrangements, Action 2 – 2015 Final Report. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. OECD Publishing, Paris.

Pedrosa López, J.C. (2015): “El plan de acción BEPS de la OCDE: pasado, presente y futuro”, Actualidad Jurídica Iberoamericana, nº2, pp.689-706.

Pistone Micomi, P. (2016). “La planificación fiscal agresiva y las categorías conceptuales del Derecho tributario global”. Aranzadi Quincena Fiscal, 170.

Quintás Seara, A.; Calderón Carrero, J.M. (2016). “The Concept of «Aggressive Tax Planning» Launched by the OECD and the EU Commission in the BEPS Era: Redefining the Border between Legitimate and Illegitimate Tax Planning”. Intertax, Volume 44, No. 3.

Rafael Reyes, J. (2014): “Las entidades e instrumentos híbridos en la Fiscalidad Internacional”, III Congreso Internacional de Derecho Tributario, Panamá, 9 - 11 de junio de 2014.

Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes; «BOE» núm. 62, de 12 de marzo de 2004.

Real Decreto-ley 4/2021, de 9 de marzo, por el que se modifican la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, y el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes

Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica; «BOE» núm. 139, de 8 de junio de 1996, páginas 18977 a 18988.

Revista de Economía del ICE (2020): La fiscalidad Internacional ante los retos de la digitalización, globalización y envejecimiento. Ministerio de Industria, comercio y Turismo.

Russo, R.; Saint-Amans, P. (2013). “What the BEPS are we talking about?”. Tax Notes International, Volume 70, No. 4.

Russo, R.; Saint-Amans, P. (2016). “The BEPS Package: Promise Kept”. Bulletin for International Taxation, Volume 70, No. 4.

Sánchez-Archidona Hidalgo, G. (2019). La erosión de las bases imponibles societarias. Pamplona: Editorial Aranzadi.

Sanz Gadea, E. (2014). "Recetas para neutralizar los efectos perniciosos de los híbridos". *Crónica Tributaria, Boletín de Actualidad*, número 4.

Sanz Gadea, E. (2017). "La Directiva Antiabuso. Asimetrías Híbridas". *Revista de Contabilidad y Tributación CEF*, número 415.

Serrano Antón, F. (2015). "La influencia del plan de acción BEPS en la tributación española: impacto en la normativa, incremento de la litigiosidad y el papel de los tribunales". *CEF Revista de Contabilidad y Tributación*, número 391.

Serrano Antón, F. (2015): "La influencia del plan de acción BEPS en la tributación española: impacto en la normativa, incremento de la litigiosidad y - 35 - el papel de los tribunales", *Centro de Estudios Financieros*, núm. 391, pp. 77- 110.