

UNIVERSIDAD DE BURGOS

**DOCTORADO EN CIENCIAS JURÍDICAS, ECONÓMICAS Y
SOCIALES**



**RESPONSABILIDAD CORPORATIVA EN
MATERIA TRIBUTARIA**

**MEDIDAS PARA LA TRANSPARENCIA Y EL CONTROL FISCAL
DE LAS EMPRESAS COTIZADAS**

Doctoranda:

ELENA CRISPÍN DÍEZ

Dirigida por:

PROFA. DRA. DÑA. MARÍA TERESA CARRANCHO HERRERO

PROFA. DRA. DÑA. BEGOÑA PRIETO MORENO

Burgos, 2016

Agradecimientos

A lo largo de esta investigación he tenido el privilegio de contar con la ayuda de muchas personas, a las que debo mi gratitud y sin las que el desarrollo de este trabajo no habría sido posible.

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a mi directora y tutora de tesis, Dra. Dña. María Teresa Carrancho Herrero, por aceptarme para realizar esta tesis doctoral bajo su dirección y por ser la persona, que desde el principio me animó y motivó a realizarla. Asimismo, a mi tutora Dra. Dña. Begoña Prieto Moreno por su importante aportación y participación activa en el desarrollo de la misma, con su apoyo y confianza en mi trabajo.

Tanto a María Teresa como a Begoña, les agradezco con especial cariño, el interés que han manifestado por este trabajo y por haberme dirigido y guiado hasta finalizarlo; por su disponibilidad y paciencia a la hora de poder reunirnos, a pesar de las distancias, y por haber invertido su tiempo en el desarrollo de este trabajo.

También agradezco a mi jefe en mi puesto de trabajo, Don Alberto Fernández Peón, gerente en el departamento de Fiscal Corporativo en Telefónica SA por su confianza y constante apoyo a lo largo del desarrollo de este proyecto y su inestimable ayuda con sus ideas y su amplia experiencia en el tema, así como por su paciencia a la hora de explicarme nuevos conceptos, términos y dudas que me surgían a lo largo de toda la elaboración.

A mi familia, mi prometido y mis amigos por su amor, por su confianza y su apoyo en cada proyecto que emprendo.

A todos, mi mayor reconocimiento y gratitud.

Índice de abreviaturas

- AEAT: Agencia Estatal de Organización Tributaria
- BEPS: *Base Erosion and Profit Shifting*. Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios de la OCDE
- CbCR: *Country by Country Report*. Reporte país por país
- CDI: Convenios de Doble Imposición
- CE: Constitución Española
- CFA: Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE
- CNMV: Comisión Nacional del Mercado de Valores
- COM: Comisión Europea
- DCGC: Delegación Central de Grandes Contribuyentes
- DTA: “ Deferred Tax Agreements “ Activo por Impuesto Diferido
- EITI: The Extractive Industries Transparency Initiative. Iniciativa de Transparencia en la Industria Extractiva
- EP: Establecimiento Permanente
- FAT: Foro de la OCDE sobre Administración Tributaria
- FMI: Fondo Monetario Internacional
- GAFI: Grupo de Acción Financiera Internacional
- G-20: El Grupo de los 20
- ICIJ: Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación
- IOCN: Informes sobre la Observancia de los Códigos y Normas
- IRPF: Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
- IVA: Impuesto sobre el Valor Agregado

- LGT: Ley General Tributaria
- LSC: Ley de Sociedades de Capital
- MCDI: Modelo de Convenio de Doble Imposición sobre la Renta y el Patrimonio de la OCDE
- OCDE: Organización para La Cooperación y el Desarrollo Económico
- OMC: Organización Mundial del Comercio
- PIB: Producto Interior Bruto
- SEC: *Securities and Exchange Commission*. Comisión del Mercado de Valores de Estados Unidos
- RSC: Responsabilidad Social Corporativa
- RSE: La Responsabilidad Social Empresarial
- Taxud: Taxation and Customs Union. Dirección General de Fiscalidad de la Comisión Europea
- TUE: Tratado de la Unión Europea
- UE: Unión Europea

Índice

	<u>Página</u>
1. Introducción	13
1.1. Origen y justificación de la investigación	13
1.2. Objetivos y metodología	25
1.3. Estructura de la Tesis	30
2. Gobierno Corporativo y Responsabilidad Social Corporativa	35
3. Responsabilidad Fiscal Corporativa	41
3.1. Concepto y principios	41
3.2. Dimensión y utilidad	47
3.3. Activismo Fiscal	50
4. Contexto e historia de las leyes tributarias en referencia a la Responsabilidad Fiscal Corporativa	55
4.1. Influencia de la globalización, del Soft Law y de las nuevas fuentes de Derecho Internacional	55
4.2. Regulación en materia de precios de transferencia	63
4.3. Préstamos intragrupo	67
4.4. Los criterios de la vinculación subjetiva	68
4.5. La doble imposición	70
4.6. Los paraísos fiscales	73
4.7. Tax Rulings o decisiones fiscales anticipadas	80
4.8. Activos por impuestos diferidos	84

5. Marco legal regulatorio de la Responsabilidad Fiscal Corporativa	87
5.1. El Informe Olivencia	90
5.2. El informe Aldama	91
5.3. Código Unificado de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas elaborado la CNMV	92
5.4. La Declaración de Seúl del Foro de la OCDE sobre administración tributaria	97
5.5. El Código de Buenas Prácticas Tributarias	98
5.6. El Código de conducta de las Naciones Unidas sobre la cooperación para luchar contra la evasión y el fraude fiscal internacional	100
5.7. El Código de Buenas prácticas de transparencia fiscal del Fondo Monetario Internacional	101
5.8. Las Líneas directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales	103
5.9. La Guía para la elaboración del informe de gestión de las entidades cotizadas de la CNMV	104
5.10. Responsabilidad Social corporativa. Estrategia española 2014-2020. Norma internacional ISO 26000	105
5.11. La Directiva sobre el reporting de información no financiera de las grandes empresas	107
5.12. La reforma para la mejora del Gobierno Corporativo	111
6. Ley de modificación de la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del Gobierno Corporativo	111
6.1. Real Decreto 634/2015, de 10 de Julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto de Sociedades	116

6.2. Necesidades de responsabilidad corporativa en materia tributaria	121
7. Reporting Fiscal	133
8. EITI: The Extractive Industries Transparency Initiative	133
8.1. The Dodd-Frank Act: The Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act.	135
8.2. Directivas sobre Contabilidad y transparencia de la Unión Europea	138
8.3. Nuevo marco para la elaboración de informes integrados del “Comité Internacional de Reporting Integrado“(IIRC)	139
8.4. Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios de la OCDE	143
9. Las acciones recogidas en el Plan BEPS	152
9.1. Problemas prácticos del Plan BEPS	169
9.2. La relación cooperativa entre la Administración y las empresas	175
9.3. Guía para una buena actuación en el ámbito de la Responsabilidad Fiscal Corporativa	187
9.4. Inicio del proceso	192
9.5. Estrategia Fiscal	193
9.6. Gobierno Fiscal	196
9.7. Código ético de conducta tributaria	197
9.8. Deber de reporting	199
9.9. Marco de control, gestión y supervisión del riesgo fiscal	214
9.10. Página web de impuestos	226
9.11. Difusión y actualización de la Política Fiscal Corporativa	228

9.12. Relación Administración Tributaria y empresa	232
9.13. Reflexiones finales sobre la guía para una buena actuación fiscal	233
9.14. Reflexiones y conclusiones finales	235
9.15. Anexos	251
10. Bibliografía	287

1. Introducción

1.1. Origen y justificación de la investigación

Cuando una empresa quiere alcanzar el éxito, no solo debe buscar su evolución y crecimiento constante, orientándose hacia una competitividad empresarial y a la obtención de mayores ganancias y generación de empleos, sino también en acciones que favorezcan su entorno social y el medio ambiente que les rodea. El gobierno corporativo socialmente responsable busca asociar la creación de valor económico con el compromiso social. Las mejores prácticas de gobierno corporativo y responsabilidad social corporativa, apoyan firmemente la idea anterior, promoviendo, como elementos fundamentales, la conducta ética y los valores corporativos, así como la responsabilidad social corporativa desde los órganos de gobierno de las organizaciones.

El gobierno corporativo y la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) son, en realidad, conceptos de negocio muy diferentes, pero están mucho más estrechamente vinculados en el siglo XXI debido a la mayor concentración en el equilibrio de los beneficios empresariales con operaciones responsables. De hecho, la definición de gobierno corporativo ha evolucionado con el tiempo para incluir los aspectos básicos de la Responsabilidad Social Corporativa (se denomina en lo sucesivo “RSC”).

No fue sino hasta los años noventa cuando el concepto de RSC cobró mayor relevancia y evolucionó de forma constante a raíz de la llegada de la globalización, el aceleramiento de la actividad económica, la conciencia ecológica y el desarrollo de nuevas tecnologías. Hoy día, el tema de la responsabilidad social corporativa ha pasado a formar parte de la agenda de muchos directivos de empresas, lo que indica que la preocupación por este tema se ha convertido en un reto.

La RSC no es un estandarte, sino un total y profundo compromiso; es un deber ético voluntario que las empresas deben llevar a cabo a través de un compromiso responsable en su administración y como parte de su cultura y estrategia de negocios, por ello, en estos últimos años el concepto RSC ha pasado a denominarse “Negocio Responsable”.

Existen importantes estudios que revelan una evolución del concepto tradicional de RSC donde las buenas prácticas fiscales están trascendiendo de una posición extramuros a una intramuros de la buena gobernanza corporativa. Recientes estudios

han revelado como los accionistas consideran las obligaciones fiscales de las empresas como parte de la Responsabilidad Social Corporativa y en tal sentido no desean que el Consejo de administración y la dirección de las compañías adopten posiciones que impliquen esquemas de planificación fiscal agresiva¹.

Hasta fechas recientes la mayoría de las corporaciones venían considerando la RSC como algo totalmente separado de sus estrategias fiscales. De esta forma, los impuestos representaban simplemente un coste empresarial, de suerte que la buena política corporativa aconsejaba su minimización en la medida de lo posible, para que esto redundara en mayores beneficios netos para los inversores o accionistas. En los últimos tiempos viene propagándose la idea de que la concepción tradicional expuesta, que disocia la función fiscal de la empresa de su política de RSC, resulta obsoleta. La idea actual, basada en un modelo ético y responsable de hacer negocios, comprende la estrategia fiscal de las corporaciones y, en particular, el cumplimiento de las obligaciones tributarias en cada uno de los países en los que operan las compañías. Por ello, podemos decir que la fiscalidad se considera un valor corporativo de la empresa.

Por tanto, el factor fiscal, es decir, los impuestos que pagan las empresas, es un aspecto capital en el compromiso social que implica RSC. No puede entenderse la responsabilidad social de las empresas sin incluir la responsabilidad fiscal. La Comisión Europea define la RSC como “*la responsabilidad de las empresas por sus impactos en la sociedad*”², por tanto, no puede eludirse que el comportamiento fiscal de las empresas es una parte intrínseca de su política más amplia de responsabilidad y el mero cumplimiento de la legalidad fiscal no es suficiente.

Los principales argumentos sobre los que se fundamentaría la nueva concepción de Responsabilidad Fiscal Corporativa incluyendo la buena gobernanza en materia tributaria, serían los expuestos a continuación.

¹ Planificación fiscal agresiva: Ciertas prácticas de las grandes empresas para pagar los menos impuestos posibles aprovechando cualquier resquicio legal que le ofrece el complejo y desequilibrado sistema fiscal. Actualmente, desde Europa esta se combate con el llamado Plan BEPS (Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios de las grandes empresas).

² (Comunicación del 25.11.2011 de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas)

En primer lugar, organizaciones no gubernamentales, como Tax Justice Network o Christian Aid, vienen defendiendo que los impuestos no constituyen un coste sino una distribución de beneficios a los stakeholders y a la propia sociedad, en la medida en que las empresas no obtienen beneficios únicamente utilizando el capital de los inversores sino sirviéndose de las infraestructuras jurídico-económicas sobre las que operan, utilizando desde las infraestructuras físicas creadas por el Estado hasta los empleados. Así, el impuesto constituiría el necesario retorno sobre la inversión realizada por la sociedad de la que las empresas se han beneficiado, siendo debido al Estado en que la compañía genera su beneficio, y no aquel Estado al que artificialmente se transfieren los beneficios a efectos fiscales.

En segundo lugar, las empresas que han llevado a cabo una estrategia basada en minimización de coste fiscal, puede que no hayan pensado realmente las consecuencias de la toma de dichas decisiones. Llevar a cabo una planificación fiscal agresiva puede beneficiar a la empresa a corto plazo, pero lo destruirá a medio o largo plazo, como consecuencia de la mala reputación e imagen creada por la compañía. Podría mencionar varios casos de empresas que están sufriendo actualmente esta situación, como son Amazon, Google...y que, por ello, se están viendo obligados a realizar cambios en su política, estrategia fiscal, control de riesgos etc.

La creciente influencia del factor reputacional en relación con la función fiscal de las grandes empresas está alterando en cierta medida el papel de sus departamentos fiscales que deben asumir ahora un papel más relevante, y suministrar cada vez mayor volumen de información sobre los impuestos pagados por las mismas.

La reputación de la empresa forma parte de un activo de esta, es un intangible inherente a la empresa que estas deben cuidar, y hacerle aumentar de valor para que esto sea percibido por los diferentes grupos de interés.

Desde el plano reputacional, estos grandes contribuyentes podrían asimismo beneficiarse de tal menor riesgo fiscal y de las buenas relaciones con las autoridades fiscales, en la medida que se estarían comportando como “buenos ciudadanos” contribuyendo al sostenimiento de las cargas públicas.

Desde la óptica de la RSC, el hecho de ser transparente y responsable en materia fiscal ha provocado que muchas empresas ya publiquen de forma voluntaria sus

contribuciones (impuestos) pagadas en los diferentes países en los que desarrollan su actividad económica.

Una adecuada transparencia informativa relativa a los impuestos pagados por países, relacionándola con las ventas y beneficios generados, proporciona una valiosa información a sus clientes y a la sociedad.

Asimismo, acciones como el establecimiento de unos principios de actuación (no utilizar estructuras artificiales, no operar desde paraísos fiscales, comprometerse a no realizar una mala utilización de instrumentos como los precios de transferencia y el uso de los convenios de doble imposición para la erosión de la base imponible...) muestran en grado en qué una empresa es fiscalmente responsable o no.

Regularmente vemos publicadas, en los medios, noticias que nos narran cómo muchas empresas crean estructuras societarias tendentes a minimizar o anular el pago de impuestos utilizando complejas redes societarias establecidas en los llamados “paraísos fiscales” o países de baja tributación.

La creación de estas estructuras se realiza dentro del marco de la legalidad más estricta, aprovechando aplicaciones o interpretaciones de la ley llevadas al límite. Hablamos entonces de “optimización fiscal” y “elusión fiscal” que son, a priori, opciones válidas y legalmente admitidas. No se trata de lo que conocemos como evasión fiscal ya que esta es ilegal y puede tener consecuencias incluso penales.

Intentar pagar pocos impuestos o no pagarlos es legal, si se puede encontrar una vía para llegar a hacerlo. Y son precisamente algunas de las grandes empresas generadoras de grandes beneficios las que acaban encontrando estos caminos, legales, aunque a los ojos de la sociedad pueden ser poco éticos o incluso inmorales.

Son muchos los nombres de empresas que ocupan los espacios mediáticos de manera constante. Desde Apple a Google, desde Disney a Pepsi, Starbucks o Amazon, grandes bancos como el HSBC o las grandes firmas de auditoría del mundo, todos se han visto salpicados por noticias sobre la utilización extensiva de estratagemas para pagar menos impuestos, a pesar de sus grandes resultados económicos.

El movimiento social ha provocado recientemente que determinadas compañías hayan tenido que cambiar su estrategia fiscal por las presiones de los consumidores

(caso de Starbucks o Google en el Reino Unido como unos casos relativamente recientes), cosa que se irá extendiendo a otras compañías en un futuro.

En tercer lugar, estos comportamientos también han merecido la atención de gobiernos y entes supranacionales como la Unión Europea e incluso organizaciones internacionales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (se denomina en lo sucesivo “OCDE”). La explicación radica en que los ingresos fiscales son la principal fuente de financiación de un país. Su diseño y su suficiencia recaudatoria condicionan el potencial redistributivo del país y su capacidad para abordar un modelo de políticas públicas que garantice los derechos y la igualdad de oportunidades. Ampliar al máximo la eficiencia fiscal es una precondition para plantear un modelo de progreso económico compartido y un marco para el desarrollo sostenible.

Hoy en día, gracias al interés generado, las Administraciones de los países, incluida la española, han puesto especial empeño en regular esto. De esta forma, destacamos el Plan BEPS (*“Base Erosion and Profit Shifting”*), es decir, un plan elaborado para evitar la erosión de bases imponibles y deslocalización de beneficios por parte de las empresas, con origen en la OCDE y, en cuanto a normativa española, destaca la Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica el Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del Gobierno Corporativo, donde destaca el nuevo plan de la Administración para estar en línea con lo que está realizándose a nivel europeo. Además, cabe destacar el nuevo instrumento llamado *“Country by Country Report”* que se instaura gracias al nuevo Reglamento del Impuesto sobre Sociedades aprobado gracias al Real Decreto 634/2015, de 10 de julio. Dicho Reglamento recoge el *“Country by Country Report”* que es de cumplimiento obligatorio para todas las grandes empresas y que ayudará a conseguir mayor transparencia por parte de las empresas y el cumplimiento con el debido rigor de sus deberes de reporting.

Así como el nuevo movimiento basado en la relación cooperativa entre la Administración y las empresas, que será otro instrumento a favor de la actuación fiscalmente responsable de las empresas. La relación colaborativa que está empezando a nacer entre la empresa y la Administración, está evolucionando e impacta en la práctica fiscal de las grandes empresas migrando hacia una mayor eficiencia tributaria y transparencia fiscal. Dicha relación se traduce en beneficios para ambos sujetos implicados, citando algún ejemplo: cumplimiento mejorado debido a la mayor

transparencia, comprensión y confianza fundada en la mejora del marco de control fiscal, ahorro en costes de cumplimiento (ya que las grandes empresas que aplican buenas prácticas de gobierno corporativo son objeto de intervenciones de auditoría menos frecuentes, por lo que se invierten menos recursos por parte de ambos sujetos), existencia de posiciones fiscales más rápidas y ciertas por parte de las empresas y fluencia de información en tiempo real entre ambas partes.

En la actualidad, la información sobre responsabilidad fiscal no es un asunto exclusivo del departamento fiscal de la empresa y de la administración tributaria, sino que, con independencia de la obligación de rendición de cuentas a la autoridad legal correspondiente, la información sobre la responsabilidad fiscal de la empresa actualmente debe extenderse al conjunto de la sociedad, y la manera más eficaz de hacerlo es a través de las nuevas tecnologías de la información. Esto se traduce en un ejercicio de transparencia voluntaria, entendido como el esfuerzo por difundir y publicar la información relevante de la organización, haciéndola visible y accesible a todos los grupos de interés de manera íntegra y actualizada.

La combinación entre mayores exigencias de transparencia frente a los accionistas, inversores y autoridades fiscales - al igual que el reforzamiento de la responsabilidad de los miembros de los Consejos de administración de las empresas, el activismo fiscal de determinadas organizaciones no gubernamentales y la emergente dimensión ética asociada al correcto cumplimiento de las obligaciones tributarias - están ejerciendo una notable influencia en el rendimiento de la gestión y análisis de las “prácticas y función fiscal” de las empresas desde el plano del Buen Gobierno Corporativo.

Podría afirmarse que, debido a un conjunto de factores, los impuestos han salido del “aislamiento” en el que vivían dentro del seno de las grandes empresas y han alcanzado una visibilidad del primer nivel, resultando relevantes para la sociedad y los ciudadanos (dimensión ética/reputacional), para los accionistas, para inversores y accionistas/stakeholders (dimensión externa empresarial) y para el Consejo de administración (dimensión corporativa). Todo esto se traduce en un mayor nivel de transparencia y mayor control de los riesgos fiscales.

Hechas estas consideraciones, la tendencia que se viene observando consiste en incluir la política y estrategia fiscal, la gestión, control y supervisión del riesgo fiscal

dentro del ámbito del buen gobierno corporativo. Este nuevo marco operaría no sólo al servicio del cumplimiento tributario sino constituyendo un mecanismo de control fiscal accesible para las autoridades fiscales, con todo lo que ello conlleva. La adopción de una correcta Responsabilidad Fiscal Corporativa tiene implicaciones como que el pago de impuestos y el cumplimiento tributario hayan dejado de considerarse como un mero coste que debe minimizarse pasando a constituir una función fiscal estratégica, toda vez que ahora el Consejo de administración es responsable de la política y estrategia fiscal de la empresa, lo cual incluye la fijación de tal política fiscal y articulación de mecanismos de gestión, control y supervisión de riesgos fiscales, así como la política de transparencia.

En cuanto a la justificación de este estudio, se trata de un tema novedoso donde existe una importante laguna sin cubrir en el ámbito tributario de la responsabilidad social. La continua y reciente legislación, así como cierta alarma social y económica en este campo, abonan las condiciones para un trabajo inédito, actual, interesante para transferir conocimientos y resultados al ámbito empresarial, y riguroso en cuanto a estructura y metodología dada la experiencia profesional obtenida a lo largo de estos años en el ámbito de la Responsabilidad Fiscal Corporativa, en el departamento de fiscal de una empresa cotizada. La globalización de los mercados de capitales y la gran crisis que está sufriendo el mundo hace necesario que los modelos de gobiernos corporativos y el cumplimiento de los principios y normas que contienen, se hagan cumplir y respetar. En concreto, la responsabilidad fiscal de las empresas debe desarrollarse para que la contribución general nos lleve al bienestar de la comunidad en su totalidad.

La responsabilidad social corporativa está teniendo un creciente interés entre los académicos y profesionales. El Banco Mundial define la RSC como *“un término que describe el compromiso de una empresa de informar a todos sus stakeholders acerca de sus operaciones y actividades. Las empresas socialmente responsables consideran el alcance total de sus impactos sobre la comunidad y el entorno a la hora de tomar decisiones, equilibrando las necesidades de los stakeholders con sus objetivos de rentabilidad”*. La Comisión Europea añade que *“ser socialmente responsable significa, no solamente satisfacer las expectativas legales, sino ir más allá de su acatamiento e invertir más en el capital humano, el medioambiente y las relaciones con las partes interesadas”*

En la misma línea, el Libro Verde de la Unión Europea define la RSC como *“la integración voluntaria, por parte de las empresas sobre las preocupaciones sociales y medioambiental es en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores”*. Naciones Unidas, por su parte, defiende que *“las empresas tienen una responsabilidad social y un deber moral de usar el poder de los mercados para hacer que la globalización sea una fuerza positiva para todos”*.

Como se puede observar, la razón de ser de la Responsabilidad Fiscal Corporativa es que las empresas tengan un compromiso más allá de las responsabilidades financieras y comerciales³, es decir, que su contribución mediante el pago de impuestos fomente el bienestar en la comunidad donde desarrolla su actividad.

Los presidentes y consejeros delegados de las empresas de todo el mundo llevan pidiendo desde hace unos años una reforma urgente de la fiscalidad internacional que impulse el crecimiento económico y la recuperación. Según los directivos, esta falta de adecuación tiene una doble consecuencia para las empresas multinacionales e impacta directamente en su reputación y en su crecimiento.

Debido al interés suscitado por la sociedad en general, se está elaborando y publicando muchísima información alrededor del concepto de la Responsabilidad Fiscal Corporativa, sin embargo, existe una notable diferencia entre lo que la Administración empieza a exigir a las empresas para el cumplimiento del deber de responsabilidad fiscal, y lo que se está llevando a cabo por parte de estas para adaptarse a las exigencias de la Administración.

Las empresas parece que no están implementando programas de responsabilidad fiscal adecuados a lo que ya se está empezando a exigir por ley. Cabe destacar, que existe una notable diferencia entre empresas que vienen cumpliendo y adaptándose a las nuevas exigencias de los grupos de interés desde antes de que fuera obligatorio, con aquellas empresas que en el último momento se están actualizando para cumplir con la ley y las nuevas regulaciones y reformas que se están realizando a nivel europeo.

³ HOPKINS, M. (1999): *The planetary bargain: Corporate Social Responsibility comes of age*. Macmillan Press, London.

El problema deriva de la falta de conocimiento y la escasa regulación. Las empresas desconocen el alcance de este término y las consecuencias que tiene para el desarrollo de su actividad.

Además, la Administración Española está actualizándose en el tema, siguiendo los pasos de la Unión Europea, pero existe una gran diferencia entre lo que pretenden conseguir con la regulación y lo que están realmente obteniendo.

Las adversidades a las que se enfrenta la Administración para afrontar el tema de la fiscalidad transparente y responsable de las empresas se debe a varios factores, uno de ellos podría ser, los limitados recursos de la Administración para hacer frente a este gran objetivo, es decir, que las empresas cumplan sus deberes como contribuyentes a la sociedad. Otro factor sería que los partidos políticos, y por ello, la Administración se hacen valer de la fiscalidad como instrumento en sus programas electorales, y lo usan de la forma que mejor consideran, para unos partidos la fiscalidad sirve para poder recaudar unos mayores ingresos que podrán usar en beneficio de la sociedad posteriormente, otros emplean la fiscalidad como arma de atracción para las empresas, es decir, bajando los impuestos atraen la inversión al país, y otros partidos emplean la fiscalidad para ambas cosas. El cambio político genera incertidumbre, y es un inconveniente para la firme regulación del problema fiscal.

Además, existe una sobre demanda de documentación por parte de la Administración, y pocos recursos para hacer frente a la revisión de estos. Por otra parte, existe una desconfianza de las empresas hacia la Administración por el posible posterior uso de esos documentos que hasta este momento habían sido confidenciales, y de qué forma podrían ser utilizados o usados por otros organismos u administraciones. Teniendo en cuenta que las empresas tienen más necesidad de recursos para poder hacer frente a esta demanda por parte de la Administración, y tienen la percepción general de qué no se les ve recompensado tal esfuerzo, tanto económico, informático como humano, por parte de la Administración.

Por otra parte, ha surgido la innovadora idea de que una relación cooperativa entre empresa y administración, donde cada parte diera lo mejor de sí, facilitaría la consecución de este objetivo.

Este estudio tiene como fin facilitar información sobre este novedoso concepto llamado Responsabilidad Fiscal Corporativa, y ayudar a las empresas a adaptar su estrategia, su política, las acciones llevadas a cabo ... a una posición responsable.

El principal problema al que se enfrenta esta investigación es la falta de fuentes sobre el concepto Responsabilidad Fiscal Corporativa y la escasa regulación actual. Esto se debe a que es un tema novedoso, pero que está causando un gran revuelo a nivel social. Si en 2004 parecía prematura la afirmación de Jeffrey Owens⁴ sobre que los impuestos estaban donde hacía diez años había estado el medioambiente, hoy puede decirse sin temor a exagerar que los impuestos se han convertido en una cuestión prioritaria en la agenda de los líderes empresariales y políticos.

La Responsabilidad Fiscal es un concepto con el que estamos poco familiarizados en España, si bien ha incrementado su presencia e importancia desde que los escándalos financieros han ocupado día sí, día también, los titulares de todos los rotativos. Este concepto de Responsabilidad Fiscal está conectado, más que con la financiación y las operaciones fiscales, con la reputación organizacional y con el buen gobierno.

En un momento socio - temporal en el que la cifra de los impuestos que pagan las organizaciones a Hacienda está sometida un severo escrutinio público, ésta, como agente que influye sobre la economía, hace que los impuestos se hayan convertido en una cuestión de patriotismo, una cuestión de reputación prioritaria en la agenda de los líderes de las organizaciones privadas que persiguen un cambio.

Las grandes corporaciones suelen ser criticadas porque desarrollan políticas de planificación fiscal agresivas aprovechando las lagunas legales existentes en la normativa española y la falta de armonización de la normativa internacional.

Esta situación, adquiere una dimensión y resonancia aún mayor en una situación de crisis económica actual que está exigiendo a todos los actores sociales un gran esfuerzo para contribuir al sostenimiento de los servicios básicos. Es en este contexto donde la corporación y/o la empresa deben hacer valer su rol de agente social.

⁴ Jeffrey Owens: Doctor en económicas en la Universidad de Cambridge en Reino Unido en 1973. Ha sido director del Centro de Política Fiscal y Administración (CTPA) en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Actualmente es asesor de política senior del vicepresidente mundial fiscal de Ernst and Young, Dave Holtze desde 2012.

Las corporaciones y empresas deben equilibrar dos extremos: por un lado, que sus accionistas obtengan el mayor beneficio posible y, por otro, ser “ciudadanos ejemplares” atendiendo a las demandas sociales. Para ello se debe encontrar un equilibrio entre los distintos ámbitos de la Responsabilidad Fiscal Empresarial:

- **Contribución Equitativa:** Referida a qué aportaciones económicas hacen a la sociedad a la que pertenecen a través del pago de impuestos, no buscando los callejones y resquicios legales para así poder pagar menos.
- **Consistencia:** Se trata de aplicar los mismos valores, principios y políticas en todas las áreas geográficas en las que operan.
- **Transparencia y Rendición de Cuentas:** Aplicada a las cifras, resultados y políticas que, en general, la empresa aplica sobre el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, informando del compromiso de la alta dirección de éstas en el impulso y aprobación de políticas concretas y estableciendo líneas de diálogo, públicas, con los grupos de interés.

La rendición de cuentas sobre cómo las corporaciones y empresas participan equitativa y lealmente en la asunción de sus obligaciones fiscales adquiere, en este contexto, un especial interés. ¿Se trata, simplemente, de un asunto a incluir en la agenda del departamento de Responsabilidad Social de la empresa o es algo diferente? En cualquier caso, el reto afecta a la credibilidad y sostenibilidad de la organización. No se puede desde una misma corporación o empresa lanzar un mensaje de comportamiento responsable para con la sociedad y, al mismo tiempo, aprovechar los resquicios legales para eludir su contribución tributaria a la misma.

Asumir el concepto de Responsabilidad Fiscal Corporativa no debería limitarse a crear en la entidad una sección o un departamento dedicado a este ámbito, cómo el ya existente en cualquier empresa, encargado de la RSC. Si así lo fuese, desde dicha entidad, se estaría asumiendo un concepto de la Responsabilidad Fiscal Corporativa que atiende a una concepción marcadamente restrictiva. Así, una empresa que cumpla con la ley rigurosamente pero aprovecha sus resquicios o lagunas, para así arañar beneficios, podría ser una empresa socialmente responsable, ya que se cumple la ley como tal, pero no tendría una actitud ética y moral.

La Responsabilidad Fiscal Corporativa debe embeberse dentro del núcleo de la misma y formar parte de sus valores y de todas sus actuaciones. En ningún caso puede entenderse como un departamento impermeable. Por ello, más que un asunto de RSC debe tratarse como un asunto de ética empresarial, esto es, la empresa como agente social, además, debe “participar en el sostenimiento de la sociedad en la que se integra”. La Responsabilidad Fiscal, además de integrarse en la ética empresarial, está íntimamente conectada con la transparencia, la rendición de cuentas y el buen gobierno. A su vez, estos tres conceptos quedan íntimamente ligados al de las tecnologías de la información.

La mayoría de las compañías no son conscientes del impacto que han provocado en la rendición de cuentas los entornos digitales (por ejemplo, la publicación de la información fiscal en las páginas web), generando cauces de demanda de información por parte de la sociedad, que han dejado obsoletos los formatos tradicionales para estos asuntos tanto en la forma y el ritmo como en la audiencia. Esto hace que la Responsabilidad Fiscal no sea un asunto circunscrito al departamento fiscal de la empresa y a la administración tributaria, sino que es algo que va más allá, debiendo extenderse al conjunto de la sociedad, donde incluso potenciales futuros inversores canalizarán sus estrategias de inversión en virtud de criterios de responsabilidad corporativa y de ética empresarial.

De este modo, es sencillo entender que en el marco de la Responsabilidad Fiscal lo importante no es lo que se publica, sino cómo se publica y qué no se publica. Las corporaciones y empresas deben hacer un ejercicio de “transparencia voluntaria”, es decir, un esfuerzo por difundir y publicar información relevante de la organización haciéndola visible y accesible a todos los grupos de interés de manera íntegra y actualizada. Esta transparencia implica que la información publicada esté sometida a criterios de visibilidad, accesibilidad, claridad, actualidad e integridad.

La ausencia de una política fiscal coherente en la empresa conlleva un riesgo tanto desde el punto de vista reputacional como el de la pura operativa de la empresa, y cualquier empresa debe evitarlo. La nueva Ley de Sociedades de Capital establece dos dimensiones del riesgo fiscal que conlleva una inadecuada política fiscal de la empresa: la dimensión cuantitativa y la representativa. La cuantitativa la podemos encontrar en el Código penal “Delitos contra la Hacienda Pública”, y la representativa en cuanto a la

filtración de esta información a los medios de comunicación. Esta dimensión podría afectar de manera grave la imagen de la empresa.

La principal creación de valor de una gran empresa debería radicar en la incorporación de principios y valores éticos para el cumplimiento con el compromiso hacia la sociedad y así, de este modo, pudiendo servir como modelos y tutores de un ejercicio sano de fiscalidad empresarial.

Las organizaciones presentan, cada vez más, una mayor sensibilidad e interés por las cuestiones fiscales, entendiendo la información fiscal como algo absolutamente relevante y superadora del concepto de simple información económica. Entienden que han de comunicarse de forma visible, comprensible y completa mediante creación de documentos ad hoc, creación y desarrollo de una sección específica en la web, etcétera.

No obstante, todavía queda muchísimo trabajo por hacer para la implantación de una verdadera Responsabilidad Fiscal en nuestro país. Deberán ser las organizaciones más importantes, las que componen el IBEX 35, las que se erijan como “líderes económicos” ya que tienen el deber, por su posición, como agentes sociales privilegiados, en traducir su liderazgo económico en liderazgo ético y responsable.

Pero no todo el trabajo debe realizarlo la empresa, sino que la Administración debe fomentar una buena conducta responsable. La Administración debe crear las bases de esa Responsabilidad Fiscal Corporativa, elaboración de una ley completa, suministro de la información necesaria a las empresas para que estas lleven a cabo las acciones para ser responsables fiscalmente. Además deben adoptar una posición cercana y colaborativa con las empresas, de manera que el acceso a consultas sea fácil y rápida. Se ha comenzado ya con la creación del Foro de Grandes Empresas, el Código de Buenas Prácticas Tributarias por parte de la Administración y las empresas, pero no es suficiente. La ley debe guiar a la empresa en su camino hacia la buena actuación.

1.2. Objetivos y metodología

Para ello es preciso identificar los requisitos y pruebas con el fin de proporcionar las posibles soluciones a partir de los instrumentos disponibles. Lo que se pretende con esta investigación es desgranar todos los requisitos para que una empresa sea

responsable y logre ser transparente fiscalmente. Se muestran los problemas que pueden surgir en el proceso y las posibles soluciones, estudiando los instrumentos disponibles actualmente de los que se pueden hacer valer las empresas para una mejor actuación fiscal.

El objetivo de la investigación se sustenta en determinar cómo las corporaciones / empresas han de informar sobre su Responsabilidad Fiscal con el fin de alcanzar la transparencia fiscal. Esta labor informativa debe ser muy clara y plena, yendo más allá de proporcionar simplemente información sobre la cantidad total de dinero que aportan a las arcas públicas. De este modo, la Responsabilidad Fiscal de la corporación/ empresa debe estar presente en toda la organización haciéndose visible en los valores como en la estrategia, los códigos de conducta, etcétera, impulsado mediante un conjunto de políticas y buenas prácticas.

Una de las pretensiones más importantes y ambiciosas de esta tesis es la estandarización de criterios informativos sobre la Responsabilidad Fiscal de la Corporación/Empresa mediante un sistema de indicadores. Se trata de generar competencia y actuar a modo de incentivo para que las organizaciones progresen y sean más transparentes. La transparencia debe ser una disciplina abierta, de forma constante a nuevos desafíos, además, aquellas Corporaciones/Empresas que demuestren un compromiso real con ella, abrirán un camino frente al resto; en todo caso, estará íntimamente ligada con la RSC. De este modo, una empresa Socialmente Responsable, será transparente en cuantos aspectos le sea posible, entre ellos en el ámbito fiscal, asumiendo así un comportamiento fiscal responsable. Por otro lado, la aplicación de la transparencia a la fiscalidad empresarial, implica ser una organización responsable fiscalmente al no acudir a los resquicios legales en dicha materia comprometiéndose a esforzarse, como agente social, a la contribución del sostenimiento de los servicios básicos.

Resumiendo, los objetivos serían:

- **Generales**

Con este estudio se pretende ofrecer una novedosa aproximación a qué es la transparencia fiscal, y cómo podrían alcanzarla las diferentes empresas teniendo una

actitud responsable en sus asuntos fiscales. Para ello, se elabora una definición del desconocido término de “Responsabilidad Fiscal Corporativa”. Se darán pasos significativos en la dirección del entendimiento y el tratamiento de este problema en sí mismo, del nuevo panorama legislativo y dimensiones. Con ello, se pretende alcanzar el fin de que la fiscalidad salga de la oscuridad y sea entendible por los diferentes grupos de interés. Se ofrecerán ideas para la mejora del reporting fiscal que facilitará la claridad de la fiscalidad empresarial. Con ello, se logrará una transparencia total. Dicha transparencia influirá positivamente en la reputación de las empresas, de manera directa o indirecta, y esto a su vez, llevará unidos unos efectos secundarios beneficiosos para la empresa cómo puede ser la buena imagen o la subida de ventas de la compañía.

- **Específicos**

En primer lugar, analizaremos qué es la Responsabilidad Fiscal Corporativa y qué engloba el término. Su origen, la necesidad de dicha responsabilidad dentro de una empresa y los instrumentos de los que se valen las empresas para ir en contra de una actitud responsable fiscalmente.

En segundo término, estudiaremos la regulación tanto la que existía en origen, como la actual y qué viene exigiendo la Administración a las empresas por ley para el cumplimiento de este deber de Responsabilidad Fiscal.

El tercer objetivo es proponer cuáles son los instrumentos con los que cuenta la empresa para llevar a cabo la adopción de una actitud responsable.

En cuarto lugar, se llevará a cabo la identificación, orden y consecución de etapas del proceso para el alcance del objetivo de ser una empresa fiscalmente responsable, así como el cumplimiento de las diversas obligaciones derivadas de esto.

El quinto objetivo es diagnosticar problemas prácticos derivados de la adopción de una actitud fiscalmente responsable y plantear posibles soluciones de estas controversias surgidas del proceso.

Como resultado de todo este análisis, y con ayuda de los resultados obtenidos, se busca como sexto objetivo, elaborar una guía explicativa novedosa basada en la normativa y la experiencia, que muestre paso a paso a las empresas cual es el proceso,

que acciones deben desarrollar, con qué instrumentos cuentan, qué problemas se les planteará, cómo resolverlos... para conseguir ser una empresa fiscalmente responsable. Además, se mostrará todas las ventajas que conlleva serlo, así como los inconvenientes que tendrán que afrontar o asumir en su camino a la plena transparencia y el cumplimiento fiscal responsable.

Finalmente, se analizará de qué manera la Responsabilidad Fiscal Corporativa ha afectado de manera real a las empresas, a la Administración, y a la sociedad en general.

En cuanto a la metodología, esta se ajusta a la apropiada de un trabajo que aborda aspectos teóricos y conceptuales jurídicos novedosos, así como un amplio análisis empírico sobre cómo afecta cada uno de los aspectos que componen la Responsabilidad Fiscal Corporativa a las obligaciones tributarias de una empresa, en concreto, la transparencia fiscal. De ahí que este plan de investigación plantea una metodología que combina las fuentes legislativas existentes al respecto; su origen, causas, avances, alcance...con la observación de la realidad en las empresas cotizadas. Todo ello, amparado con la revisión de la literatura teórica y empírica sobre la materia, y con el fin de proponer un modelo de Responsabilidad Social Corporativa en materia tributaria que sirva de guía a las empresas en su creación y su posterior evaluación.

La investigación es de naturaleza descriptiva y explicativa, combina fuentes primarias y secundarias de información. Para lograr el nivel de conocimiento que permita el cumplimiento de cada objetivo, se parte de una exhaustiva revisión del estado en cuestión, de su marco normativo y las diversas fuentes de derecho encontradas al respecto (hay un estudio de la ley española, europea, las diferentes directivas de la OCDE, así como diversos Códigos que han influido en la creación del término Responsabilidad Fiscal Corporativa), así como de las diferentes demandas de información de la sociedad etc., hasta llegar a una propuesta personal basada en el análisis crítico de la teoría y en los aspectos empíricos para alcanzar un nivel de transparencia fiscal más avanzado y, a su vez, lograr ser una empresa fiscalmente responsable. El aporte que pretende ofrecer esta investigación está orientado a la construcción y fundamentación teórica de una novedosa concepción de Responsabilidad Fiscal Corporativa, construida a partir de la identificación de los factores de éxito diferenciadores que posibilitan su desarrollo, se mostrarán los distintos puntos de

actuación de una corporación fiscal que la legitiman ante los diferentes grupos de influencia como pueden ser las empresas, las Organizaciones No Gubernamentales, asociaciones, reguladores (Comisión Nacional del Mercado de Valores, Ministerio de Economía...), la sociedad civil, universidades... y ante la sociedad en su conjunto, se ofrecerá una visión de los principales instrumentos y herramientas de gestión responsable, que permitan a las empresas obtener mejores resultados en su desempeño fiscal.

Para ello, se elabora tomando como base la normativa, y la experiencia en el área, una guía dirigida a aquellas empresas que quieren ser responsables fiscalmente, pero que no saben la forma de hacerlo. Se detallan los pasos a seguir, los instrumentos de los que deben disponer y con los que ya cuentan, los posibles problemas que podrán surgir en el proceso, los remedios existentes para solucionarlos y los beneficios a corto y largo plazo para la empresa, y en general, para la sociedad, que se podrían conseguir si las empresas fueran responsables fiscalmente. Además, se demostrará el alcance e importancia de conciliar los objetivos de competitividad de la empresa en una economía global con sus responsabilidades sociales al objeto de lograr un compromiso con el desarrollo sostenible.

La Responsabilidad Fiscal Corporativa y, de manera global, la RSC, es un pilar fundamental de la cultura empresarial y no debería ser utilizada por las empresas como un barniz de solidaridad o simples gestos caritativos, pues se pone en juego uno de los activos más importantes de una organización, su reputación. En este contexto, este estudio ahonda, desde una perspectiva multidimensional, en el concepto de Responsabilidad Fiscal Corporativa como un nuevo marco de gestión empresarial y organizativa que, mediante su adecuada aplicación y un nivel de transparencia en el desempeño, ayude a fortalecer el papel de las organizaciones en la construcción de una sociedad más justa y sostenible.

Además, existe una visión crítica de todos los factores que influyen en este contexto, los problemas prácticos que surgen a la hora de aplicar la ley vigente, así como las posibles mejoras que podrían hacerse tanto a nivel de la Administración como a nivel de la empresa.

1.3. Estructura de la Tesis

La idea principal detrás de este proyecto es que la comprensión y creación del nuevo conocimiento en el campo de la Responsabilidad Fiscal Corporativa debe apoyarse en nuevas perspectivas y formulaciones que permitan orientar y entender de mejor manera lo que es y lo que significa para la relación empresa-sociedad. Para mayor claridad con respecto a la estructura de la investigación propuesta, el presente proyecto de investigación consta de doce capítulos bien definidos e interrelacionados, contando con el primero que es la introducción al tema en sí.

En cuanto al capítulo segundo, pone en contexto la aparición del concepto Responsabilidad Fiscal Corporativa. Primero se explica qué es el llamado Gobierno Corporativo de la empresa y donde se encuadra el tema fiscal dentro del correcto desempeño de este. A continuación, se hace una exposición de los orígenes y motivos de la aparición de la RSC como área importante dentro de la empresa y, además se encuadra la Responsabilidad Fiscal dentro del término de la RSC, es decir, la empresa es responsable del pago correcto de impuestos, y de las consecuencias negativas que conllevaría una mala conducta tributaria.

El tercer capítulo profundiza en el tema principal de este estudio, es decir, la Responsabilidad Fiscal Corporativa; qué es y cómo ha surgido, qué papel desempeña dentro de esta responsabilidad, la tan demandada transparencia fiscal, los principios y parámetros esenciales que rigen la Responsabilidad Fiscal Corporativa, la dimensión y utilidad que esta engloba, sus avances regulatorios y por último, se cita cómo se reivindica en la actualidad el respeto de la Responsabilidad Fiscal, mediante el activismo fiscal.

El cuarto capítulo se encarga de desglosar el contexto y las causas que han provocado la aparición de la Responsabilidad Fiscal Corporativa desde los orígenes hasta la actualidad. Se hace hincapié en la normativa existente, la situación tributaria que ha habido hasta nuestros tiempos, los instrumentos de los que se han valido y se valen las empresas para llevar a cabo las actividades de elusión fiscal y, por tanto, la adopción de incorrectas conductas tributarias existentes....Se hace un estudio en profundidad de la regulación de los precios de transferencia, los préstamos intragrupo, los criterios de vinculación objetiva, la doble imposición, los paraísos fiscales, los *Tax*

Rulings o decisiones fiscales anticipadas y , por último, los activos por impuesto diferido.

El quinto capítulo encuadra la Responsabilidad Fiscal Corporativa dentro de un marco legal. Se citan las diferentes normas regulatorias del término, tanto las que han existido en los orígenes como la normativa actual, citando la naturaleza de la norma, su implicación en el desarrollo del término, las reformas y actualizaciones posteriores de la normativa etc.

El sexto capítulo hace un estudio profundo de la última reforma para la mejora del Gobierno Corporativo; la Ley de modificación de la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del Buen Gobierno Corporativo y el Real Decreto 634/2015 por el que se aprueba el Reglamento de Impuesto de Sociedades.

El séptimo capítulo nos muestra la necesidad de la Responsabilidad Fiscal Corporativa regulada por la Administración Tributaria y adoptada por las empresas. Se completa con varios estudios realizados en diferentes empresas en los que se muestra cómo una correcta adopción de la Responsabilidad Fiscal tiene resultados positivos para todos las partes implicadas en el proceso de la tributación.

En el octavo capítulo se explica qué es el reporting fiscal. En concreto, se estudia la diferente normativa en la que se apoya en reporting fiscal, a destacar; *The Extractive Industries Transparency Initiative* (EITI), *The Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act*, la Directiva sobre contabilidad y transparencia de la Unión Europea *EU Capital Requirements Directive* (CR DIV) y el nuevo marco para la elaboración de informes integrados del Comité Internacional de Reporting Integrado.

En el noveno capítulo se estudia el Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios de la OCDE (se denomina en lo sucesivo “BEPS”), se hace una profundización sobre el Plan, desde su origen hasta ahora, los objetivos de este, las diferentes acciones que comprende, el desarrollo de estas, los problemas derivados de la instauración del Plan etc.

El décimo capítulo trata sobre un importante instrumento bilateral, “la relación cooperativa entre la Administración y las empresas”, el cual está al servicio de ambas partes implicadas con el objetivo de una mayor eficacia y eficiencia en la recaudación de impuestos y un aumento de la transparencia empresarial. Se muestran los orígenes

Europeos, quien impulsó el uso del instrumento, en qué se basa el modelo de relación cooperativa, los posibles beneficios derivados del modelo para ambas partes implicadas, los mecanismos dirigidos a la instrumentación del modelo... Además se hace una recapitulación de la relación cooperativa en España desde sus inicios hasta los avances actuales. Se detectan posibles problemas del modelo cooperativo tanto a nivel teórico como práctico y se cuestionan los beneficios prometidos con la adopción o no de este

En el decimoprimer capítulo, se desarrolla el objetivo principal final de este trabajo de investigación, el cual constituye en nuestra opinión, una útil contribución original; la creación de una guía para una buena actuación en el ámbito de la Responsabilidad Fiscal Corporativa. Es decir, tras un arduo estudio de las necesidades tanto empresariales como de la Administración, se elaboran unas pautas, paso por paso, a seguir por aquellas empresas que quieran comenzar a ser responsables fiscalmente y obtener una transparencia en sus asuntos tributarios. Existen múltiples estudios que critican el modus operandi de las empresas y la opacidad de la actividad fiscal que puede dejar en entre dicho el buen hacer de estas y su justa tributación. Aquí encontrarán una guía fácil con todos los requisitos a cumplir y llevar a cabo, y la forma de hacerlo para que la empresa llegue a alcanzar el status de responsable fiscalmente hablando.

Los pasos que encontrarán comienzan con las pautas iniciales del proceso, seguidamente se establecerá cuál es la estrategia fiscal idónea de una empresa responsable, cuál debería ser el gobierno fiscal y la actuación en relación al pago de impuestos. Igualmente proponemos a la empresa que elabore un código ético de conducta tributaria y que lo haga cumplir a sus trabajadores, además se analiza qué debería incluir este.

Ahondará en el deber de reporting, es decir, la parte de “*Compliance*” de la función fiscal la cual dará transparencia a los asuntos fiscales. Estos son reportes donde se muestra la conciliación entre el tipo nominal y el tipo efectivo en el impuesto sobre sociedades pagado por la empresa, la contribución tributaria a nivel global y la contribución por zonas geográficas de la compañía. De este último destacamos el *Country by Country Report* (se denomina en lo sucesivo “CbCR”), de obligado cumplimiento para las grandes empresas gracias a la nueva normativa española. Se hace

un estudio de dicho instrumento novedoso, cómo va el desarrollo del mismo en la práctica y se detectan posibles problemas futuros tras su implantación.

Enseñaremos cómo fijar el control adecuado al riesgo fiscal existente; definiremos qué es el riesgo fiscal, los diferentes tipos de riesgo fiscal, cómo se gestiona, los mecanismos de control que existen o están a disposición de las empresas para controlar el riesgo fiscal, los principios de actuación que debe adoptar una empresa para combatir el riesgo fiscal y la organización del equipo para hacer frente y ocuparse del riesgo fiscal de una empresa. Todo ello haciendo alusión a la normativa española que señala tanto a los responsables primeros como a los últimos de una organización de la gestión y control del riesgo.

Además, se muestra cómo el entorno digital ha cambiado la forma de rendir cuentas a los grupos de interés, el uso de la página web corporativa con fines aclaratorios en temas fiscales de las empresas. Se enseñará a elaborar una página web de impuestos donde quede constancia de la transparencia de la empresa.

Como resultado de llevar a cabo las pautas anteriores, se muestran las posibles consecuencias para las empresas que lo adoptan, tanto positivas y negativas. Se advierte de las posibles contingencias fiscales de las empresas y la reacción de la Administración.

Además de enseñar a llevar a cabo todo este proceso, se muestran los posibles problemas prácticos derivados de la adopción de la postura responsable de la empresa, y las diferentes soluciones a dichos problemas.

Por último, en el duodécimo capítulo se hace una reflexión y crítica detallada de todos los puntos abordados previamente por la tesis y se dejan abiertas nuevas vías de investigación para que las empresas interioricen el término Responsabilidad Fiscal Corporativa y lo hagan suyo, llevándolo a la práctica en toda su magnitud. Así mismo, estas reflexiones están a la disposición de la Administración para que esta disponga de ellas a la hora de realizar una mejora en el sistema actual.

2. Gobierno Corporativo y Responsabilidad Social Corporativa

El Gobierno Corporativo consiste en mantener el equilibrio entre los objetivos económicos y los sociales, entre los objetivos individuales y los comunitarios. El marco de gobierno se establece con el fin de promover el uso eficiente de los recursos y, en igual medida, exigir que se rindan cuentas por la administración de esos recursos. Su propósito es lograr el mayor grado de coordinación posible entre los intereses de los individuos, las empresas y la sociedad. El incentivo que tienen las empresas, sus propietarios y administradores para adoptar las normas de gestión aceptadas a nivel internacional es que ellas los ayudarán a alcanzar sus metas y a atraer inversiones. En el caso de los Estados, el incentivo es que esas normas fortalecerán sus economías y fomentarán la probidad de las empresas.

En resumen, el Gobierno Corporativo es el sistema por el cual las empresas son dirigidas y controladas. Comprende diferentes aspectos regulatorios y organizacionales que, en la medida en que sean adecuadamente implementados en una empresa o corporación, le permitirá a esta atraer y retener capital financiero y humano, funcionar eficientemente y, de esta forma, crear valor económico para la empresa y sus accionistas.

Su estructura determina la distribución de los derechos y responsabilidades entre los diferentes participantes de la empresa, tales como el directorio, los gerentes, los accionistas y otros agentes económicos que mantengan algún interés en la empresa. Asimismo, provee la estructura a través de la cual se establecen los objetivos de la empresa, los medios para alcanzarlos y la forma de hacer un seguimiento a su desempeño.

El Buen Gobierno Corporativo es un concepto que está cobrando cada vez mayor importancia en el ámbito local e internacional debido a su reconocimiento como un valioso medio para alcanzar mercados más confiables y eficientes.

El plan del Buen Gobierno Corporativo persigue los siguientes objetivos:

- Promover la difusión, adopción y práctica de los principios de buen gobierno corporativo.

- Resaltar la necesidad e importancia, en términos de creación de valor, de incorporar prácticas de buen gobierno corporativo al interior de las empresas.
- Sensibilizar al público en general acerca de la necesidad de implementar reformas que permitan fortalecer el mercado de capitales.
- Lograr que el empresario tome conciencia de la importancia de adoptar prácticas de buen gobierno corporativo a fin incentivar la inversión en sus empresas.

Sólo se es una empresa socialmente responsable cuando el modelo de actuación y el modelo de Gobierno Corporativo ejercen prácticas transparentes hacia dentro y hacia fuera de la empresa.

Si retrocedemos en el tiempo, a principios de la década de 1990, la globalización prometía un futuro lleno de buenos augurios. Se suponía que todos saldrían ganando, tanto los países desarrollados como los países en vías de desarrollo. Parecía que la globalización produciría un desarrollo sin precedentes a escala mundial pero todas esas expectativas se han ido diluyendo al producirse grandes desequilibrios tanto entre los países como dentro de ellos.

La globalización ha favorecido:

- El aumento del poder de la empresa en detrimento de los Estados
- La disminución en derechos para atraer la inversión directa extranjera
- Los procesos de deslocalización
- La privatización de servicios básicos

Todo este contexto expuesto, ha favorecido el auge del debate sobre la RSC, como herramienta que sirva para aminorar el impacto negativo de las empresas en general y de las multinacionales en particular, sobre los derechos sociales, laborales, el medioambiente y en definitiva, sobre los Derechos Humanos.

La Responsabilidad Social Corporativa (se denomina en lo sucesivo “RSC”) es una forma de dirigir las empresas basado en la gestión de los impactos que su actividad

genera sobre sus clientes, empleados, accionistas, medioambiente, economía, y sobre la sociedad en general.



Fuente: Disponible en internet: <http://www.ambientologa.net/2015/05/la-responsabilidad-social-corporativa.html>

La Responsabilidad Social Empresarial (se denomina en lo sucesivo “RSE”) es el “hacer negocios basados en principios éticos y apegados a la ley”. La empresa (no el empresario) tiene un rol ante la sociedad, ante el entorno en el cual opera.

La decisión de hacer estos negocios rentables, de forma ética y basada en la legalidad es realmente estratégico, ya que con esto se generará:

- Mayor productividad: a través de mejores condiciones para el cliente interno que conduce a mejor retención de talentos, y por ende, menores índices de rotación.
- Lealtad del cliente: satisfaciendo sus necesidades, empezando por proveerle un lugar donde pueda transmitir sus necesidades y quejas. Además de calidad y precio, los clientes empiezan a demandar información de las condiciones de producción, las certificaciones que tiene el producto, entre otras.
- Acceso a mercados: por cumplimiento de estándares y certificaciones exigidas por actores externos, incluyendo consumidores.
- Credibilidad: la empresa que es respetuosa de las personas, comunidades, medio ambiente y la sociedad en su conjunto proyecta una reputación que le garantiza mayor sostenibilidad en el tiempo, reduciendo riesgos, anticipándose a situaciones

que pueden afectar la empresa, mayor agilidad para reaccionar y adaptarse y generando confianza.

La RSE no es una cultura de la filantropía, no se busca que las empresas se conviertan en obras de beneficencia, ya que las empresas están hechas para ser rentables. Esto implica que las empresas adopten una postura activa y responsable en torno al impacto de sus operaciones.

Esta cultura es una forma de hacer negocios que le garantiza mayor sostenibilidad a lo largo del tiempo a la empresa y crecimiento económico.

La RSE es el rol que le toca jugar a las empresas a favor del Desarrollo Sostenible, es decir, a favor del equilibrio entre el crecimiento económico, el bienestar social y el aprovechamiento de los recursos naturales y el medio ambiente. Este equilibrio es vital para la operación de los negocios. Las empresas deben pasar a formar parte activa de la solución de los retos que tenemos como sociedad, por su propio interés de tener un entorno más estable y próspero.

Es importante reconocer que existen públicos o actores con los que toda empresa se interrelaciona. A estos, se les llama “públicos interesados”. Los públicos interesados son todas aquellas personas a quienes el negocio afecta y se ven impactados por la empresa de manera negativa o positiva.

La empresa puede orientar sus prácticas responsables hacia el interior de la empresa o hacia fuera de la empresa. En cada caso ya sea interno o externo, existen diferentes públicos interesados hacia donde puede focalizar su acción.

Algunos públicos interesados son del ámbito interno de la empresa, como, por ejemplo, los colaboradores, accionistas, y la alta gerencia. En el ámbito externo de la empresa, encontramos a los proveedores, clientes, y la comunidad en general.

En el área interna, estas prácticas están enfocadas en valores y transparencia que definan el actuar de la empresa, e inciden directamente en los actores internos (colaboradores). Las prácticas externas están vinculadas a toda la cadena productiva (proveedores, consumidores / clientes) Además, abarcan temas como el respeto al medio ambiente, las comunidades que los rodean y al Estado.

Una vez cumplidos los requerimientos fundamentales internos, la empresa puede enfocarse hacia la dimensión externa y tendrá mayor impacto positivo. Esto se debe a que en una empresa en la que se adoptan valores éticos, existe transparencia en las operaciones y se cumple con los requerimientos legales, transmite mayor confianza a lo externo con sus proveedores, clientes, gobierno y con la sociedad en su conjunto.

Los principios que rigen la RSC son su objetivo primordial de cumplimiento de la legislación, su carácter global que hace que esta esté presente en toda la estructura de la empresa, su carácter ético y su influencia positiva en la sociedad en general:

- El cumplimiento de la legislación, la RSC implica el cumplimiento obligatorio de la legislación nacional vigente y especialmente de las normas internacionales en vigor (OIT⁵, Declaración Universal de los Derechos Humanos, Normas de Naciones Unidas sobre Responsabilidades de las Empresas Transnacionales y otras Empresas Comerciales en la esfera de los Derechos Humanos, las líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales).
- La RSC es de carácter global y transversal, es decir afecta a todas las áreas de negocio de la empresa y de sus participadas, así como a todas las áreas geográficas en donde desarrollen su actividad. Afecta por tanto, a toda la cadena de valor necesaria para el desarrollo de la actividad, prestación del servicio o producción del bien.
- La RSC comporta compromisos éticos, objetivos que se convierten de esta manera en obligación para quien los contrae. Debe existir coherencia entre los compromisos públicos adquiridos con las estrategias y decisiones de negocio, pues en otro caso se convertirá en una mera gestión de la reputación.

⁵ OIT: La Organización Internacional del Trabajo es un organismo especializado de las Naciones Unidas que se ocupa de los asuntos relativos al trabajo y las relaciones laborales. Fundada el 11 de abril de 1919, en virtud del Tratado de Versalles. La OIT tiene un gobierno tripartito, integrado por los representantes de los gobiernos, de los sindicatos y de los empleadores. La organización busca promover la creación de empleos, regular de mejor manera los principios y derechos de los trabajadores, mejorar la protección social y promover el diálogo social al igual que proveer información relevante, así como técnicas de asistencia y de entrenamiento. En la actualidad, la OIT está organizada para trabajar en cuatro grupos o sectores temáticos: Principios y derechos estándares en el trabajo, empleo, protección social y diálogo social.

- La RSC se manifiesta en los impactos que genera la actividad empresarial en el ámbito social, medioambiental y económico. Para su gestión es imprescindible identificar, prevenir y atenuar las posibles consecuencias adversas que se pudieran producir.
- La RSC se orienta a la satisfacción e información de las expectativas y necesidades de los grupos de interés. Deben generarse procesos que integren las preocupaciones sociales, medioambientales y éticas de los mismos en las operaciones empresariales y en la estrategia, de manera que se genere valor no solo para los accionistas sino para todos los grupos de interés y la sociedad.

La RSC es un concepto transversal que afecta a distintos ámbitos de gestión de la empresa, por lo que las actividades desarrolladas en el marco de la RSC han de estar:

- Vinculadas a la actividad básica de la empresa
- Tener una vocación de permanencia
- Implicar un compromiso de la alta dirección

Existe un acuerdo sobre las grandes áreas temáticas que abarca la RSC: la económica, la social y la medioambiental. Sin embargo si algo caracteriza a la RSC es su carácter pluridimensional que afecta a distintos ámbitos de la gestión de la empresa como son:

- Los derechos humanos
- La prácticas de trabajo y empleo
- La protección de la salud
- Las cuestiones medioambientales
- La lucha contra el fraude y la corrupción
- Los intereses de los consumidores

3. Responsabilidad Fiscal Corporativa

3.1. Concepto y principios

La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) comprende la Responsabilidad Fiscal Corporativa. Se basa en el comportamiento de la empresa escrupulosamente cumplidor con los deberes fiscales, que no busca minimizar el pago de impuestos mediante una planificación fiscal agresiva o el uso de regímenes off-shore⁶, es decir, se trata de evitar la elusión del fraude fiscal, los paraísos fiscales o países de baja tributación y la búsqueda de la transparencia contable y fiscal.

En los últimos años, y de manera más patente a raíz de la actual crisis económica, las cuestiones de Gobierno Corporativo y Responsabilidad Corporativa están alcanzando una importancia clave en todo tipo de entidades, tanto en el mundo empresarial como en el de las administraciones públicas.

En un entorno global de incertidumbre como el actual, un adecuado tratamiento de estas cuestiones contribuye a generar confianza en el mercado y a actuar de manera más eficiente y socialmente responsable.

La toma de decisiones en materia fiscal está viéndose afectada, cada vez con mayor intensidad, por las exigencias derivadas de la RSC. El margen de actuación para las empresas en los asuntos fiscales transnacionales puede verse restringido en virtud de recientes iniciativas legislativas promovidas en los foros internacionales que serán analizadas en este estudio.

Haciendo alusión a la definición dada por el Ministro de Economía y Competitividad, Luis de Guindos, en el 2014, *“Una empresa es socialmente responsable cuando responde satisfactoriamente a las expectativas que sobre su funcionamiento tienen los distintos grupos de interés”*. El interés público en los asuntos fiscales de los grandes grupos empresariales nunca ha sido mayor en todo el mundo de

⁶ Regímenes Offshore: Las sociedades off shore son utilizadas para disminuir las cargas impositivas a las que estarían sujetos sus titulares en los lugares de residencia o negocios habituales y para preservar la privacidad del nombre de los titulares de las inversiones. Se trata de territorios nacionales o porciones de éstos que gozan de beneficios especiales en relación a su régimen impositivo, comercial, régimen societario, bancario, financiero y de seguros. Popularmente se suele vincular a estos regímenes con el ejercicio de actividades ilegales, cuando en realidad no siempre es así. Existen casos en que efectivamente se actúa con la intención de burlar normas vigentes, pero otro es el objetivo de la creación de estos paraísos fiscales internacionales.

lo que es hoy. Este escrutinio sin precedentes se refleja en el intenso debate que surge dentro de la sociedad, en general. Un reflejo de esta tendencia es que en el año 2014, el *Down Jones Sostenibility Index*⁷ incorpora la dimensión fiscal como un factor en la evaluación de la sostenibilidad de los negocios que analiza.

Esta necesidad ha determinado la actuación de los gobiernos, ya que estos han incluido en sus agendas normativas, medidas encaminadas a tratar de solucionar estos aspectos, así como de las propias compañías con sus planes de negocio donde incluyen actuaciones encaminadas a añadir más transparencia en sus operaciones.

Al mismo tiempo, los gobiernos están tratando de asegurar que sus sistemas tributarios están generando los ingresos que esperan recaudar para mejorar la situación de la crisis económica, pero a la vez quieren continuar siendo competitivos a nivel internacional para atraer inversión, esto puede generar un conflicto de intereses.

En este contexto, se ha visto alimentada una percepción generalizada de que los grandes grupos empresariales no están contribuyendo a las arcas públicas como deberían, generando una pérdida de confianza en el propio sistema tributario.

Todo lo anterior, además de incrementar la litigiosidad sobre los asuntos tributarios, ha provocado también una mayor voluntad política de regular la responsabilidad de los administradores de las compañías en relación con las políticas tributarias.

Podemos observar en estas circunstancias la importancia tanto económica como jurídica que están adquiriendo las Prácticas de Buen Gobierno Corporativo en los últimos tiempos, basado en el convencimiento general de la utilidad de estas, tanto por parte de los inversores, poniendo el foco de sus intereses en cuantificar el impacto de estas nuevas medidas y procedimientos para generar mayor confianza, como por parte de las propias compañías, traducido en una mayor generación de valor para las mismas, una mejora en la eficiencia y un añadido al control propio.

⁷*Down Jones Sostenibility Index*: Es el índice de sostenibilidad más prestigioso del mundo, que lo que trata es de identificar la palanca de valor que tiene la sostenibilidad para las empresas. Este es elaborado por Dow Jones & Company, empresa estadounidense que publica información financiera.

Podría mencionar un catálogo con cinco fundamentos que justifican la integración de la política y estrategia fiscal dentro de la política de Responsabilidad Fiscal Corporativa que a su vez se integra en la Responsabilidad Social Corporativa.

1. El coste generalizado que se materializa a través de toda la comunidad empresarial a través del incremento a gran escala de la complejidad y extensión de la legislación fiscal que está siendo desarrollada para prevenir y contrarrestar los diferentes esquemas de planificación fiscal agresiva.
2. El riesgo reputacional para la empresa, cuya posición con sus stakeholders podría quedar potencialmente comprometida como consecuencia de la adversa incidencia mediática derivada de publicidad y campañas contra las prácticas fiscales abusivas o agresivas. Anteriormente, los impuestos tendían a ser considerados como un coste por las compañías. Esta consideración, ha evolucionado, y las empresas están asociando el pago de impuestos con su identidad corporativa, dentro del marco de la RSC, siendo considerado como un aspecto fundamental para la reputación de la empresa. Como se ha puesto de relieve, el pago de impuestos por las grandes empresas está en boca de todos, de manera que la conciencia de la percepción pública y mediática sobre los esquemas de planificación fiscal inciden cada vez más en la toma de decisiones corporativas sobre la estrategia fiscal, lo cual en algunos casos puede llegar a superar el terreno de la Responsabilidad Social Corporativa y alcanzar al Consejo de Administración donde se toman las decisiones más relevantes del negocio.
3. El riesgo asociado a los litigios que puede tener que afrontar la compañía frente a una o varias autoridades fiscales que cuestionen los esquemas de planificación fiscal agresiva. A su vez, existe una tendencia a aplicar sanciones frente a las empresas que realicen prácticas fiscales abusivas excluyéndolas de la adjudicación de contratos públicos, subvenciones, etc esto ya se lleva a cabo en Reino Unido y EEUU.
4. Riesgo de flujo de caja (*Cash Flow Risk*), que puede derivarse de una planificación fiscal extensiva y de alto riesgo, lo cual puede afectar a las expectativas del mercado en la sostenibilidad de los flujos de caja de la compañía considerando la incertidumbre sobre sus potenciales responsabilidades fiscales futuras.

5. Para los inversores, los beneficios después de impuestos son la base de los ratios para fijar precios y ganancias, conformando indicadores clave del valor de las acciones, de suerte que los potenciales impactos fiscales sobre tales datos pueden afectar a la confianza de los inversores en las compañías que adoptan posiciones o estrategias fiscales de riesgo.

La ausencia de una política fiscal coherente en la empresa conlleva un riesgo desde el punto de vista reputacional como del de la pura operativa de la empresa.

La buena gobernanza corporativa en materia fiscal tendría una dimensión positiva consistente en la creación de valor para la empresa al construir una relación más sostenible y duradera del modelo de negocio derivada de la confianza que genera en los empleados, consumidores, ciudadanos, sociedad civil y poderes públicos. También conlleva una dimensión negativa, en cuanto al aumento de recursos empleados por la empresa para adaptarse a las nuevas exigencias de la Administración tanto a nivel de información suministrada, transparencia en las operaciones realizadas...

En el ámbito de la UE, se han abierto camino varias propuestas orientadas a modificar la normativa sobre información financiera aplicable a las grandes empresas a efectos de que se incluyan en los estados financieros datos indicativos del nivel de beneficios e impuestos pagados por las entidades integrantes del grupo en cada uno de los países donde operan, con el objetivo de que tales niveles de transparencia sobre sus niveles de tributación por país disuadan a las empresas de realizar prácticas de planificación fiscal abusiva o agresiva.

Es decir, la Responsabilidad Fiscal Corporativa se concibe, por algunas Administraciones tributarias, como otro mecanismo de mejora del cumplimiento tributario.

La responsabilidad primaria sobre la fiscalidad que se aplica a las grandes empresas recae sobre los gobiernos, pero las empresas eligen sus prácticas. Una actividad empresarial sana y responsable es un elemento fundamental para impulsar un marco de crecimiento en cualquier país.

Una empresa fiscalmente responsable es aquella que paga la parte justa de impuestos que le corresponde, allí donde opera y genera valor real, sin buscar

estratagemas ni artimañas para abusar de las incoherencias de los sistemas fiscales, ni usar su capacidad de influencia frente a gobiernos que deben primar el interés colectivo.

Las empresas deben encontrar el modo de combinar las legítimas demandas de sus accionistas con el cumplimiento de las exigencias legislativas y las demandas de la sociedad en la que operan, para no ser percibidas por sus stakeholders como “malas ciudadanas”. Por ello, es necesario incluir la dimensión impositiva en la agenda de la responsabilidad corporativa, integrando los impuestos en la planificación estratégica general de la empresa y aplicando los seis grandes principios conformadores de la responsabilidad fiscal:

1. La legalidad: la empresa debe cumplir con la legalidad, en la letra y el espíritu, en todos los países donde opera.
2. La contribución equitativa: las empresas deben informar de la aportación económica que hacen a la sociedad a través del pago de los impuestos, que no pueden tener la consideración de gastos a minimizar mediante el uso de estrategias y planificaciones agresivas, sino que constituyen un componente esencial de su contribución económica y social.

La estructura del grupo debe responder a un criterio comercial y productivo real, sin desviar artificialmente beneficios hacia paraísos fiscales. Su presencia en paraísos fiscales debe reducirse a las operaciones que mantienen una actividad económica sustancial, y de no ser así debe plantear un plan de salida que sea controlable.

3. El compromiso institucional: la empresa debe contar con una política de responsabilidad fiscal pública, que recoja, el mandato claro de no crear estructuras con el mero fin de reducir la carga fiscal ni ocultar información. Y el Consejo de la Administración debe asumir la responsabilidad última.
4. La consistencia: las empresas deben comportarse atendiendo a los mismos valores y principios, y aplicando las mismas políticas en todos los lugares en los que operan. De ese modo logran la credibilidad y generan confianza sobre su comportamiento real en materia fiscal.

5. La transparencia y rendición de cuentas: informar de modo transparente no consiste exclusivamente en dar cifras y resultados, sino que implica rendir cuenta de la política general de la empresa sobre el cumplimiento de sus obligaciones fiscales. Todo ello conlleva por una parte, a informar del compromiso de la alta dirección en estos temas, que se concreta en el impulso y la aprobación de determinadas políticas y procesos, y de otra, a mantener el diálogo permanente con los diferentes grupos de interés para responder adecuadamente a sus legítimas expectativas.
6. La influencia: aportar transparencia y claridad sobre las actividades de lobby que realicen en todos los países donde operan y no influir en decisiones de Gobierno que puedan afectar negativamente la vida de las personas. La empresa debe mantener la independencia con respecto a grandes consultoras o bancos que operen como facilitadores de prácticas dudosas.

Además, existen unos parámetros esenciales para que exista una política y modelo de cumplimiento tributario responsable serían los siguientes:

- Transparencia,
- Revelación de posiciones fiscales a las autoridades tributarias,
- Diálogo con la Administración,
- Alineamiento de la función fiscal con el negocio,
- Reconocimiento del riesgo reputacional,
- Política de cumplimiento tributario guiado por el “espíritu de la ley”, o en todo caso, con un enfoque que tenga en cuenta la política fiscal subyacente en las normas aplicadas.

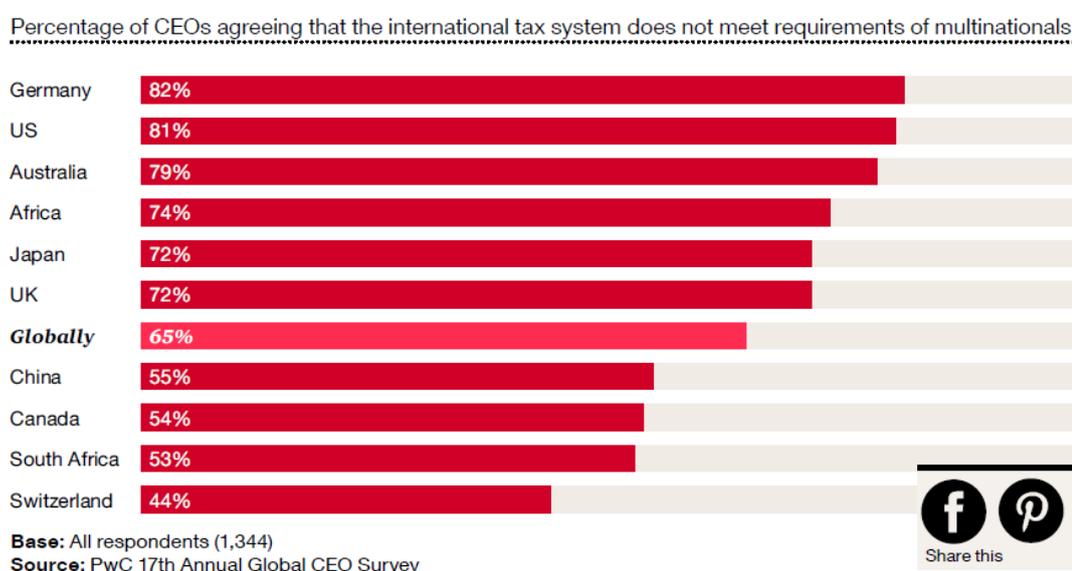
Las Administraciones tributarias tratarían a estos “contribuyentes responsables” como contribuyentes de bajo riesgo, que soportarían menos costes de cumplimiento y serían objeto de comprobaciones con menor frecuencia y centradas en los grandes temas.

Desde el plano reputacional estos contribuyentes podrían asimismo beneficiarse de tal menor riesgo fiscal y de las buenas relaciones con las autoridades fiscales, en la

medida que se estarían comportando como “buenos ciudadanos” contribuyendo al sostenimiento de las cargas públicas.

3.2. Dimensión y utilidad

Los presidentes y consejeros delegados de todo el mundo llevan pidiendo desde hace unos años una reforma urgente de la fiscalidad internacional que impulse el crecimiento económico y la recuperación. Así lo recoge “El informe Fiscalidad y Reputación Corporativa” de Mayo del 2014 elaborado por PwC⁸ a partir de su encuesta mundial de consejeros delegados y de la opinión en materia tributaria de 1.344 altos directivos de 68 países, incluido España. El 65% de los primeros ejecutivos coincide en señalar que las normativas fiscales internacionales no han evolucionado, no se corresponden con la forma actual de hacer negocios y deben reformularse en profundidad. Una percepción que es especialmente relevante entre los directivos de los países occidentales, como Alemania (82%), Estados Unidos (81%), Australia (79%), España (77%), Reino Unido (73%) y Francia (66%).



Fuente: “El informe Fiscalidad y Reputación Corporativa” (Mayo del 2014), por PwC.

⁸ PwC: (anteriormente PricewaterhouseCoopers) es una de las firmas de servicios profesionales más importantes y prestigiosas del mundo, prestando servicios, desde 1849, de auditoría, consultoría y asesoramiento legal y fiscal a las principales compañías, instituciones y gobiernos a nivel global. Actualmente sus sedes centrales se encuentran en Londres y Nueva York.

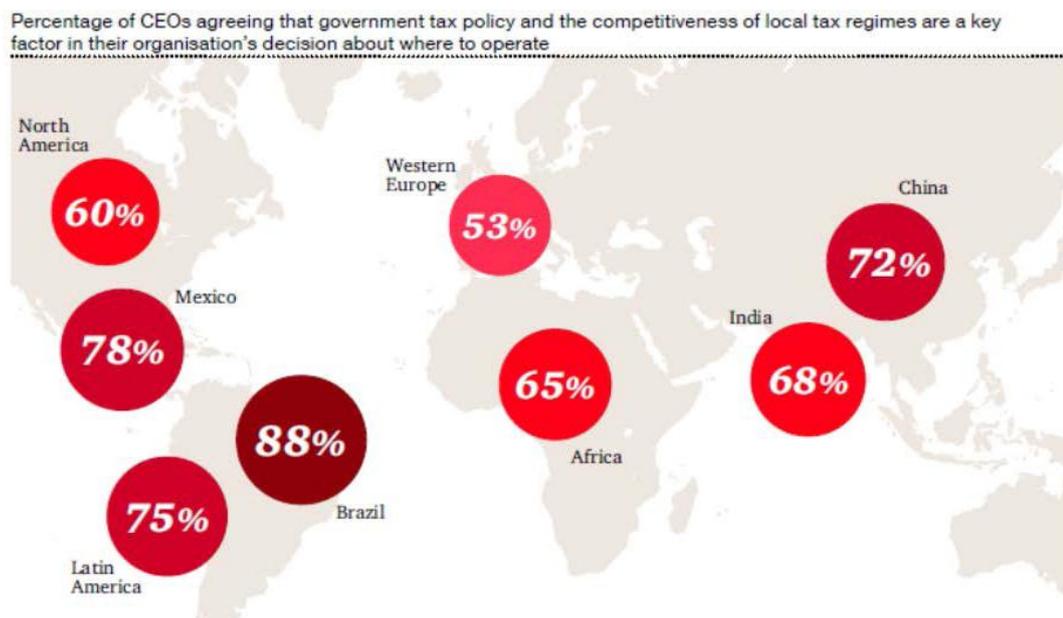
Según los directivos, esta falta de adecuación tiene una doble consecuencia para las empresas multinacionales e impacta directamente en su reputación y en su crecimiento. La primera tiene que ver con el debate público sobre cuantos impuestos y dónde deben pagarlos estas grandes corporaciones y el posible impacto sobre su imagen y su percepción. El 75% de los consejeros delegados considera muy importante que se sepa que sus empresas pagan los impuestos que les corresponden y un 59% va más allá y se muestra partidario de desglosar públicamente su aportación fiscal en cada uno de los países en los que opera. En España este porcentaje aumenta hasta el 77%. Incluso, una mayoría de altos directivos 58% en el mundo y 85% en España, considera apropiado que las autoridades fiscales de todo el mundo compartan la información sobre las compañías.

En este sentido, se impone entre las grandes multinacionales, el 74%, la tendencia de medir y dar a conocer su contribución fiscal a las sociedades en las que operan, tal y como hacen ya algunas grandes empresas españolas, como BBVA o Inditex. Una práctica que va más allá de publicar la fiscalidad sobre los beneficios e incluye otros conceptos como los impuestos indirectos, seguridad social, aranceles, etcétera...

En segundo lugar, esta divergencia entre los negocios y los sistemas fiscales internacionales está suponiendo una barrera para el crecimiento de las compañías y para la recuperación, según los encuestados. El 70% de los consejeros delegados asegura que el aumento la carga fiscal⁹ es una de los principales obstáculos para el crecimiento de sus compañías.

El 50% de los primeros ejecutivos mundiales, 52% en España, señala que la creación de un sistema fiscal global más eficiente y competitivo se encuentra entre las tres principales peticiones para sus gobiernos y el 80% reconoce que los temas fiscales han ganado peso en sus agendas en los últimos doce meses. De hecho, el 63% de los consejeros delegados afirma que la competitividad de los sistemas tributarios es un factor muy relevante a la hora de decidir los mercados de crecimiento de sus negocios.

⁹ Entendiendo por carga fiscal no solo lo que se paga de impuestos sino la complejidad de cumplir con las obligaciones fiscales.



Fuente: “*El informe Fiscalidad y Reputación Corporativa*” (Mayo del 2014), por PwC.

En verano de 2013, la OCDE recibió el encargo de los países que integran el G-20¹⁰ de liderar una reforma coordinada de los sistemas fiscales internacionales. Una iniciativa que ha sido muy bien recibida por los primeros directivos de todo el mundo que, sin embargo, son bastante escépticos sobre su resultado final. Sólo el 27% cree que será posible que los miembros del G-20 sean capaces de alcanzar en el futuro inmediato una posición de consenso que permita configurar un nuevo marco fiscal internacional que impulse el comercio internacional y se adapte a las nuevas formas de hacer negocios.

¹⁰ El Grupo de los 20 (G-20): es un foro de 19 países, más la Unión Europea, donde se reúnen regularmente, desde 1999, jefes de Estado (o Gobierno), gobernadores de bancos centrales y ministros de finanzas. Está constituido por siete de los países más industrializados; Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Reino Unido (G-7), más Rusia (G-8), más once países recientemente industrializados de todas las regiones del mundo, y la Unión Europea como bloque económico. Es un foro de cooperación y consultas entre los países en temas relacionados con el sistema financiero internacional. Estudia, revisa y promueve discusiones sobre temas relacionados con los países industrializados y las economías emergentes, con el objetivo de mantener la estabilidad financiera internacional, y de encargarse de temas que estén más allá del ámbito de acción de otras organizaciones de menor jerarquía. Desde 2009, el G20 ha desplazado al G-8 y al G8+5 como foro de discusión de la economía mundial.

Según otro estudio realizado por Grant Thornton¹¹ en Septiembre de 2014 entre 2.500 directivos empresariales de 34 países, la mayoría de las empresas pedían una mayor transparencia respecto a lo que se considera aceptable en planificación fiscal, una legislación fiscal adaptada a la realidad de la economía digital y la armonización global de las distintas tasas de impuestos de sociedades.

Las empresas, incluidas las multinacionales, prefieren operar en un marco regulatorio fiscal internacional más claro y armonizado. En España el porcentaje de directivos a favor de las reformas en el sistema fiscal internacional, supera significativamente la media europea. Así un 93% aboga por una mayor transparencia, un 92% por la actualización de las normas y un 89% por la armonización global de los tipos impositivos a las empresas. Los directivos españoles están también entre los más convencidos de la necesidad de regular los paraísos fiscales con un 83% a favor frente a la media europea del 56% y la global del 40%. Sin embargo, están también entre los más escépticos ante la posibilidad de que se produzca el consenso global necesario para que se materialicen dichos cambios: sólo un 5% lo ve posible.

Las compañías latinoamericanas (92%) y las europeas (76%) son las que están más convencidas de que los sistemas fiscales globales deben mejorarse incorporando más transparencia sobre lo que es aceptable o no. Les siguen las norteamericanas (65%) y las de la región de Asia Pacífico (44%). El orden se repite en cuanto a la necesidad de adaptar la legislación fiscal a la economía digital con un 92% a favor en Latinoamérica, un 68% en Europa, un 65% en Norteamérica y un 39% en Asia-Pacífico. La mayoría en Latinoamérica (87%), Europa (64%) y Norteamérica (62%) aboga además por la armonización global de las tasas del impuesto de sociedades.

3.3. Activismo Fiscal

Aunque en España el “activismo fiscal” es todavía menos perceptible que en otros países, existe la opinión generalizada de que las grandes empresas no pagan todos los

¹¹ Grant Thornton: Grant Thornton International Ltd fundado en 1984, es una de las mayores organizaciones mundiales de auditoría y asesoramiento fiscal, legal y financiero. A través de las firmas miembro, presentes en más de 100 países, los 38.500 profesionales de Grant Thornton proporcionan un asesoramiento sobre el negocio para ayudar a las empresas dinámicas, ya sean cotizadas, multinacionales o familiares.

impuestos que les corresponden gracias a las múltiples exenciones, deducciones y beneficios fiscales que disfrutan y a las estrategias contables que aplican. No obstante, el mayor problema es que se ha expandido la idea de que las empresas son las principales responsables del fraude y de la economía sumergida. Según el barómetro Fiscal de 2012, los empresarios son el colectivo percibido mayoritariamente como principal evasor y defraudador: el 41% de los encuestados atribuye a los empresarios una conducta fiscal deshonestas. Asimismo, el Sindicato de Técnicos del Ministerio de Hacienda señala que el 70% del fraude es atribuible a los grandes patrimonios y a las grandes empresas.

Tres son las principales fuerzas que promueven la exigencia a las grandes empresas de más transparencia y mejor rendición de cuentas. Por un lado, los gobiernos y organismos internacionales que, en un entorno de crisis económica, recorte de gasto y la necesidad de mayores ingresos, están aprobando marcos regulatorios más estrictos que eliminan muchas de las fisuras y tecnicismos legales que permiten la elusión. Por otro, la presión mediática que está sacando a la luz muchos escándalos financieros, el más reciente el de las multinacionales en Luxemburgo investigado por el Consorcio Internacional de Periodismo de Investigación. Finalmente, el activismo de muchas organizaciones cívicas que con sus exigencias, campañas y movilizaciones han logrado que los impuestos, el fraude, la evasión y los paraísos fiscales ocupen un lugar impensable hace tiempo en la agenda política internacional.

Existen diversas iniciativas y organizaciones entre las que destacan:

- Christian Aid, ActionAid International y OxfamIntermon; organizaciones que luchan contra la pobreza y que denuncian los comportamientos fiscalmente irresponsables de las empresas que operan en países en desarrollo).
- Tax Justice Network; red internacional dedicada a la investigación sobre la regulación fiscal internacional y análisis de los efectos negativos de la evasión, la elusión y la competencia fiscal y el papel de los paraísos fiscales).
- Publish What You Pay; red mundial de organizaciones civiles que promueve la transparencia financiera del sector extractivo.

- Global Financial Integrity; organización que investiga sobre los flujos ilícitos de capital, el lavado de dinero, los paraísos fiscales y el secreto bancario, y asesora a gobiernos para la puesta en marcha de soluciones políticas efectivas.
- Global Witness; organización Internacional no gubernamental que investiga y denuncia, entre otras cuestiones, el empleo de compañías anónimas en la evasión de impuestos y el papel de los bancos facilitando la corrupción internacional.
- Citizens for Tax Justice; organización norteamericana dedicada a la investigación sobre los impuestos y su impacto en la sociedad y cuya misión es dar a la ciudadanía un mayor conocimiento sobre las cuestiones fiscales.

En España, el Gobierno ya habla de responsabilidad fiscal como tal. La ley de Sociedades de Capital (se denomina en lo sucesivo “LSC”) que se empezó a aplicar el 1 de Enero de 2015 ¹² hace responsable al Consejo de la Administración de las empresas la aprobación de las operaciones que conlleven riesgos fiscales, incluida la creación de filiales en paraísos fiscales.

Esta ley afectará al 80% de las empresas españolas y a todas las del Ibex 35. Otros países como Estados Unidos aplican normas similares, pero el resultado no ha supuesto un cambio tan significativo.

En materia de transparencia fiscal, el Ministerio de Hacienda ha enunciado que a partir de 2016 las empresas deberán publicar su reporting financiero país por país *Country by Country Report* “CbCR” siguiendo la estela de BEPS. Es una medida dentro del Proyecto BEPS, y resultará un cambio revolucionario. Esta obligación solo resultará para las empresas que facturen más de 750 millones de euros y sólo afectará a 183 de las 24000 grandes empresas declarantes en España, sí afectará a las empresas del Ibex35¹³. Aunque hay mucha heterogeneidad en cómo las empresas hablan de sus prácticas fiscales, el modelo que va imponiéndose es el *Total Tax Contribution* (TTC) o Contribución Fiscal Total diseñado por la consultora PwC. El BBVA elabora esta

¹² Publicado en el Boletín Oficial del Estado, BOE, 4 de Diciembre 2014.

¹³ Publicado en BOE, 4 de Diciembre de 2014 y líneas Directrices de la OCDE para la implementación del reporte financiero país por país en el proceso BEPS.

información con este informe, al igual que Telefónica, y empresas como Repsol e Inditex utilizan una metodología propia basándose en el mismo formato.

Lo que se pretende con esta metodología es mostrar la gran contribución fiscal que las empresas realizan, sumando todo el conjunto de impuestos (impuesto de sociedades, impuestos estatales, locales...) que la empresa paga al Estado, ya sea los directamente soportados como los meramente transferidos.

4. Contexto e historia de las leyes tributarias en referencia a la Responsabilidad Fiscal Corporativa

4.1. Influencia de la globalización, del Soft Law y de las nuevas fuentes de Derecho Internacional

La supra nacionalización del poder tributario remite a la existencia de espacios de integración económica con Derecho Supranacional. La muestra de ello es la creación de un Derecho Comunitario en el marco de la Unión Europea. La internacionalización tiene que ver con la globalización y el proceso de mutación del sistema de fuentes de derecho. Su principal consecuencia, y que en nuestro estudio tributario nos afecta, es la flexibilización de la estanqueidad de los sistemas tributarios. Esto produce una erosión del papel del Estado y que queda de manifiesto con la falta de control en la tributación de las empresas internacionales en la actualidad.

El origen democrático del tributo es el principio de “*autoimposición*” en el siglo XII y XIII, es la más clásica garantía del contribuyente. Su origen se remonta al inicio del Constitucionalismo, con la máxima “*Nullum Tributum Sine Lege*” que viene a decir que ciertas materias están reservadas a la ley, y en este caso dentro de estas materias están las normas financieras. Esto arroja mayor certidumbre en el pago de impuestos y se evita la doble imposición, pero la globalización ha hecho que este principio quede mermado, y su ejecución se complica al confluir muchas jurisdicciones entorno a la tributación global de una empresa. A este problema debe añadirse el agravante de los órganos que crean normas de derecho tributario sin suficiente base democrática. Gracias a todo lo dicho anteriormente, surge la polémica de la “*evasión-elusión*” muy relativizada a nivel internacional.

La tributación es un atributo de la soberanía de los países, pero la interacción de las normas tributarias internas, en algunos casos, es la causa de lagunas y fricciones. Cuando diseñan sus normas tributarias internas, puede que los estados soberanos no tengan en cuenta los efectos de las normas de otros países. La interacción de diferentes conjuntos de normas aplicadas por países soberanos crea fricciones, incluyendo el potencial de una doble imposición para las empresas que operan en varios países. También crea lagunas en los casos en los que la renta de sociedades no se grava en absoluto, sea por el país de origen o por el de residencia, o cuando solo se grava a tipos nominales. No existe un principio de coherencia, similar al del ámbito interno, a nivel

internacional, y esto deja mucha arbitrariedad a los contribuyentes. Esto está cambiando últimamente gracias a los esfuerzos de los gobiernos para evitar la doble imposición. Las normas tributarias internacionales han pretendido resolver fricciones desde el respeto a la soberanía impositiva, pero existen lagunas.

“*Hecha la ley, hecha la trampa*”; Refranero popular que viene a subrayar la tendencia humana de eludir las cargas. Es lo que Norberto Bobbio¹⁴, definió “*La teoría del espacio vacío de la norma*”, según la cual “*el caso no regulado por las leyes positivas es un hecho jurídico irrelevante*”, y es precisamente en este espacio donde nacen la evasión, la elusión legítima o ilegítima, y el fraude de ley.

Con el tiempo, la normativa actual ha revelado debilidades que crean oportunidades para la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. Estas debilidades ponen en peligro el marco actual basado en el consenso, haciendo necesaria una importante movilización de los tomadores de decisiones para evitar que los problemas empeoren.

La globalización no ha beneficiado al pago de impuestos sobre los beneficios empresariales. Mientras las grandes empresas desarrollan sus actividades a nivel mundial, las autoridades fiscales se topan con el límite de su mandato nacional y la falta de armonización del sistema internacional.

El G-20 se vio forzado en 2013, en la Cumbre de México en Los Cabos a reconocer la gravedad de la situación y a impulsar un paquete de medidas¹⁵. Así nació el proyecto BEPS, liderado por la OCDE y que se analiza con mayor detalle a continuación.

El país más avanzado en transparencia fiscal y la creación de leyes para evitar la opacidad de empresas en materia tributaria es Reino Unido. Por ello, hoy en día existe una preponderancia de las fórmulas anglosajonas en materia fiscal corporativa.

En la doctrina anglosajona, el término de elusión fiscal está muy extendido y es contrapuesto a la evasión fiscal, cuando esta define a la primera como “*el uso legítimo*

¹⁴ Norberto Bobbio (Turín, 18 de octubre de 1909 — Turín, 9 de enero de 2004) filósofo político, historiador de pensamiento político y senador vitalicio italiano.

¹⁵ Comunicado Jefes de Estado en G20 de Los Cabos (México) en 2013.

de las reglas para mitigar la carga fiscal” y reserva a la segunda el concepto de “Impago ilegal de impuestos jurídicamente debidos”. Dentro de la elusión fiscal sí que incluye maniobras que son inaceptables (*Unnacceptable Tax Avoidance*) y otras que no son cuestionables (*Legitimate Tax Planning*).

En la práctica los jueces hacen una distinción más operativa, *Tax Avoidance* (Elusión Fiscal) e *Illegitimate Tax Avoidance* (Elusión Ilegítima Fiscal), es decir, la elusión fiscal no implica forzosamente una actividad ilícita, es considerada como el género de todos los comportamientos o acciones dirigidas a crear situaciones de ventaja patrimonial para los interesados deducida de sus propios actos o contratos, que se pre constituyen con la regla exclusiva de la finalidad fiscal. La diferencia entre los dos términos señalados, sería en la intención del contribuyente, si el contribuyente reorganiza sus asuntos en sentido económico o pretende conseguir un tratamiento fiscal que no se corresponde con la realidad de los hechos. Aun así, los jueces deben lidiar con situaciones en las que no queda clara la diferencia y el resultado del juicio queda a la mera arbitrariedad del juez. Por tanto, sigue existiendo una necesidad de diferenciación entre la lícita planificación y la elusión fiscal, esto encuentra su fundamento en la necesidad de garantizar la capacidad económica en su vertiente de igualdad de imposición.

En este sentido, en el ordenamiento español, se afirma la reacción contra la elusión fiscal en el artículo 31 de la Constitución cuando, al proclamar la obligación de todos de contribuir al sostenimiento de los gastos públicos, además señala al “Principio de capacidad económica”. Por tanto, con elusión fiscal se buscan esos instrumentos de lo que se vale el contribuyente para mermar su capacidad económica con vistas a soportar una imposición menor o nula. Igualmente, se aluden a criterios de justicia y solidaridad¹⁶, idea que ha llevado al Tribunal Constitucional a afirmar ¹⁷que “la elevación del deber de tributar a un nivel constitucional se encuentra en los principios de generalidad y solidaridad en la contribución al sostenimiento de los gastos públicos, dentro de un sistema tributario justo (art. 31 CE) y lleva consigo la necesidad de impedir una distribución injusta de la carga fiscal, ya que lo que unos pagan debiendo pagar otros con menos espíritu cívico o menos posibilidad de defraudar”

¹⁶ (FJ Tercero STC 76/1990 de 26 de Abril)

¹⁷ (STC 50/1995 de 23 de Febrero)

Si buscamos una definición de cada uno de los diferentes términos, podríamos mencionar las siguientes:

En cuanto a fraude fiscal: *“Éste debe referirse... a los actos u omisiones intencionados, entre los cuales, al menos, a las declaraciones inexactas y la ocultación de hechos, en incumplimiento de las obligaciones de notificación pública, que ocasionen perjuicio al presupuesto de las Comunidades... y que supongan desvío, retención abusiva y aplicación indebida de fondos, por un lado, y disminución abusiva de ingresos, por otro”*¹⁸. O citando otra definición dada, *“El fraude fiscal es una forma de evasión de impuestos deliberada que, en general, es sancionable penalmente. El término incluye situaciones en las que se presentan deliberadamente declaraciones falsas o se entregan falsos documentos”*¹⁹. Es decir, el fraude fiscal es una infracción administrativa, que suele considerarse un delito cuando sobrepasa determinadas cantidades, se le conoce como “defraudación” y finalmente resulta en una disminución del ingreso percibido por la agencia tributaria. Es decir, se busca incumplir la normativa fiscal para pagar menos impuestos. En este abanico entran las operaciones que no pagan el IVA, la falsificación de facturas para reducir el pago de impuestos y un largo etcétera.

En cuanto a la evasión fiscal: *“... la evasión fiscal incluye planes ilegales para ocultar o ignorar la obligación de tributar, es decir, el contribuyente paga menos impuestos de los que está legalmente obligado a pagar, ocultando renta o información a las autoridades tributarias”*²⁰.

La elusión fiscal (tax avoidance) saca partido de los vacíos legales para conseguir la mínima carga fiscal, por lo que requiere actuar al límite de la legalidad con el fin de evitar o minimizar impuestos que en otro caso deberían pagarse. Por un lado, es la pieza clave de la planificación fiscal, pues se intentan aprovechar los recursos legales disponibles para obtener ventajas tributarias, en ocasiones evitando el hecho imponible o intentando dilatar su impacto en el tiempo. Así, en principio eludir es legal, pues se utilizan métodos legales para pagar menos impuestos, lo que no impide que sea perseguida.

¹⁸ Resolución del Consejo UE; 6.12.1994

¹⁹ COM(2012)351; 27.6.2012

²⁰ COM(2012)7351 del 27.6.2012

La creación de una sociedad instrumental es un ejemplo típico por el que la Administración suele alegar elusión, otros podrían ser determinadas exenciones, deducciones y bonificaciones fiscales que tanto reclamo tienen entre las empresas más grandes. De hecho, la transparencia fiscal internacional es un régimen fiscal de carácter obligatorio que trata de evitar la elusión mediante la interposición de una sociedad interpuesta en territorios con una estructura fiscal distinta a la española.

La frontera del fraude fiscal es difusa con respecto a la evasión fiscal, ya que también es otra forma de incumplimiento consciente de la norma, que puede utilizar para su objetivo, medios ilícitos como el contrabando o el fraude. Tanto la evasión como el fraude se sitúan al margen de la ley, y se refieren a la no declaración fiscal de determinados activos. En cambio, la elusión es el aprovechamiento de los límites, incoherencias o debilidades de los marcos internacionales para pagar menos impuestos. Si comparamos la elusión y la evasión, en ambos casos hay intencionalidad, pero uno dentro y el otro fuera de la ley.

La ingeniería fiscal o planificación fiscal agresiva no tiene otro fin que el trasladar artificialmente beneficios hacia jurisdicciones de baja tributación, artificialmente porque estos nuevos flujos no están vinculados al desarrollo de una actividad significativa. El término optimización fiscal se emplea también para denominar estas prácticas, en ambos casos la práctica deriva en una merma de ingresos para las arcas públicas.

Citando una definición dada por la Comisión: *“La planificación fiscal consiste en la evaluación de alternativas y en la elección de las formas jurídicas más convenientes para reducir el impacto fiscal buscando hacer más rentable un negocio.”*²¹

Los países de todo el mundo han considerado tradicionalmente la planificación fiscal como una práctica legítima.

La planificación fiscal agresiva consiste en aprovechar los aspectos técnicos de un sistema fiscal o las discordancias entre dos o más sistemas fiscales con el fin de reducir la deuda fiscal. La planificación fiscal agresiva puede adoptar diversas formas. Entre sus consecuencias cabe señalar las deducciones dobles (por ejemplo, se deduce la misma pérdida tanto en el Estado de origen como en el de residencia) y la doble no imposición

²¹ COM(2012)8806; 6.6.2012

(por ejemplo, la renta que no se grava en el Estado de origen está exenta en el Estado de residencia).



Fuente: Informe de Oxfam Intermón nº 36 “*La ilusión fiscal*” *Demasiadas sombras en la fiscalidad de las grandes empresas* Pag.17, Marzo 2015

El funcionamiento de los sistemas fiscales es una competencia primaria de los Estados Miembros. La Comisión impulsa y facilita la cooperación entre Estados miembros para garantizar:

- El buen funcionamiento del mercado interior.
- La protección de los intereses financieros de la CE.

Todo esto queda recogido en la siguiente norma: “*Toda competencia no atribuida a la Unión en los Tratados corresponde a los Estados miembros*” (Art.4 TUE).

El Consejo Europeo anima a que la Comisión tome medidas; “*La política tributaria puede contribuir a la consolidación presupuestaria y al crecimiento... Se invita al Consejo y a la Comisión a que desarrollen con celeridad vías concretas para mejorar la lucha contra el fraude y la evasión fiscales, también con respecto a terceros países*”²².

En Estados Unidos destaca el “Principio de prevalencia de la sustancia sobre la forma”, aquí no encontramos una norma general de la elusión fiscal, sino reglas de control preventivo de las conductas elusivas, esto se observa en la sentencia americana “Sentencia Gregory vs. Helvering,” de 1935, la cual nos dice la siguiente regla: “*Nadie está obligado a comportarse de tal manera que su carga tributaria sea mayor*”. Este principio fue establecido por la Corte Suprema de los Estados Unidos en la que se

²² Declaraciones del Consejo Europeo (2.3.2012)

sostuvo que “no puede ponerse en duda el derecho de los contribuyentes a reducir el pago de sus impuestos o a eludirlo enteramente, por medio de lo que la ley permita”²³. De aquí, se pasó a ser mencionado en todos los tribunales superiores del mundo, como una confirmación del derecho del contribuyente al ahorro legítimo del impuesto. Nuestra Corte superior ha sostenido que “no es reprehensible el esfuerzo honesto del contribuyente para limitar sus impuestos al mínimo legal”²⁴.

En la doctrina científica y la jurisprudencia está admitida la lícita planificación fiscal, siguiendo la “Doctrina Westminster” de 1936: “los ciudadanos tienen derecho a ordenar sus asuntos de la manera fiscalmente más favorable”; es decir, mediante la utilización de conceptos como “Economía de Opción” para referirse a la regla de elección de la vía menos onerosa en términos fiscales y a su licitud como manifestación de la autonomía privada y del reconocimiento a la libertad económica²⁵. Esta asunción ha regido desde tiempos relativamente recientes en la aplicación del Derecho Tributario en Reino Unido, desde que en el “Caso IRC v. Duke de Westminster” Lord Tomlin²⁶ declaró que “cada hombre tiene derecho a ordenar sus asuntos, si es que puede, de la manera que le sea más conveniente para que la cantidad a pagar al fisco sea la menor posible.”

En Norteamérica la misma idea fue recogida por el juez Learned Hand²⁷ del segundo circuito federal, cuando a propósito del “Caso Gregory” vendría en gran parte ocupado por la expresión “Economía de opción”.

Aun así, la delimitación práctica de las conductas lícitas que quedan englobadas dentro de la Economía de Opción no quedaron señaladas, por lo que había un vacío en

²³ (293 US 465).

²⁴ (Fallos 241:210).

²⁵ (1936, AC 1 (HL), “Westminster”).

²⁶ Baron Tomlin (6 mayo 1867 hasta 13 agosto 1935) fue un juez británico. El 11 de febrero de 1929, fue nombrado Señor de Recurso Ordinario. En el mismo año, Tomlin fue jurado del Consejo Privado, que le daba derecho a formar parte del Comité Judicial del Consejo Privado.

²⁷ Billings Learned Hand (Enero, 1872-Agosto, 1961) fue un juez de Estados Unidos y filósofo judicial. Juez del Tribunal de Distrito de Estados Unidos para el Distrito Sur de Nueva York. Fue pionero en enfoques modernos de interpretación de las leyes. Sus decisiones en campos especializados, tales como patentes, agravios, derecho marítimo y derecho de la competencia, estableciendo normas duraderas para la claridad y transparencia.

el Derecho Tributario en cuanto a límites en la libre configuración de las operaciones jurídicas en ejercicio de la autonomía de la voluntad.

A partir de aquí, se ha pasado de un sistema basado en principios preventivos al control de las *Steps Stone transactions* (interacción conjunta), la Corte debería promover una calificación precisa de la operación en su totalidad, en el supuesto que ésta se pudiera conocer (pudiendo ignorar los “pasos” aislados).

En el sistema jurídico inglés, para el control de las formas elusivas, conviven reglas legisladas *Parlament* con *legal rules* creadas por el poder judicial, no obstante, aquellas pueden ser modificadas.

Más tarde, se abre la posibilidad interpretaciones no literales (teleológicas) buscando la interpretación del legislador (“Purposive construction”).

Lo que perdura a lo largo de los años es el concepto de poder interno de los Estados para hacer frente a la elusión.

Al analizar la elusión fiscal, podemos observar que no hay unanimidad en la doctrina en cuanto a la naturaleza jurídica de esta, toda vez que existen autores que opinan que esta es lícita, otros creen que es ilícita o pueden darse las dos cosas a la vez. Aunque cabe decir que la mayoría coincide en la opinión de que esta es lícita. Una consecuencia de esta disparidad de opiniones tiene como consecuencia los diferentes mecanismos antielusivos elegidos por cada ordenamiento jurídico. Haciendo referencia a distintos ordenamientos, el sistema Romanista impuesto en Italia ha tenido como tendencia de adoptar normas generales para combatir las conductas elusivas, y por el contrario, el sistema del Common Law, han preferido las normas preventivas antielusivas y la adopción de criterios jurisprudenciales, para el control de la elusión tributaria. Para la elección del sistema se tendrá en cuenta la realidad (política, económica, social...) y la adecuación al principio de legalidad.

La *Soft Law* o ley blanda ha servido para que muchas empresas empleen los siguientes instrumentos en favor suya favoreciendo la elusión fiscal, es decir, actuar al límite de la legalidad con el fin de evitar o minimizar impuestos.

4.2. Regulación en materia de precios de transferencia

Los precios de transferencia son los valores monetarios asignados a los productos o servicios intercambiados entre las subunidades o divisiones de una organización. En las empresas integradas, los procesos de producción, a través de los cuales las materias primas se transforman en productos en curso/semiterminados y posteriormente en productos terminados, frecuentemente se desarrollan en distintos centros, cada uno de los cuales tendrá que asignarle un valor a dichos productos. De la misma manera, es frecuente que un centro preste servicios a otro, y también en este caso habrá que asignarle un valor a dichos servicios, ese valor asignado se denomina precio de transferencia, y este tipo de interdependencia se denomina secuencial. Un sistema de precios de transferencia lo que pretende es repartir el beneficio del producto terminado entre los centros que han participado en su elaboración.

En una empresa centralizada, será la dirección la que decida fabricar o no un producto intermedio, comparando el ingreso incremental con el coste incremental de su proceso. Por el contrario, en una empresa descentralizada, serán los responsables de los centros comprador y vendedor, ya sean centros de costes, de beneficios o de inversión, los que comparen sus ingresos y costes incrementales.

La fijación de un sistema de precios de transferencia debe conducir a una asignación más eficiente y eficaz de los recursos, intentando en todo momento evitar tensiones entre las distintas divisiones que pongan en peligro el logro de los objetivos globales de la empresa.

La justificación primordial de los precios de transferencia se centra en que deben permitir:

- Seguir utilizando el rendimiento divisional como elemento de control. El precio cargado por el producto intermedio impacta sobre los costes de la división compradora y vendedora, quedando afectado el beneficio de ambas divisiones por el precio de transferencia.
- Servir a la alta dirección para tomar sus decisiones de explotación (comprar o fabricar, realizar servicios internos o subcontratar, fijar precios, etc.). El nivel de precios de transferencia puede afectar al nivel de beneficios obtenidos por la empresa en su conjunto. Las divisiones pueden fijar precios de transferencia que

maximicen los beneficios propios, pero que afecten negativamente a los beneficios de la empresa globalmente considerada.

Cualquiera que sea el criterio que se aplique para el establecimiento de los precios de transferencia, se deberá de cumplir una serie de criterios:

- Ninguna división, en el supuesto de una empresa descentralizada organizada por divisiones, deberá beneficiarse a costa de otra (criterio de equidad).
- Motivar a los responsables de cada centro tanto para el logro de sus objetivos particulares como de los objetivos globales de la empresa (criterio de congruencia de objetivos).
- La dirección, en principio, no debe interferir en la fijación de los precios de transferencia entre los centros compradores y vendedores.
- Proporcionar datos válidos para la toma de decisiones en cuanto a comprar o fabricar.
- Facilitar información a la dirección sobre los márgenes de contribución de cada uno de los centros.

La manipulación de los precios en las operaciones que se realizan entre las empresas dentro del mismo grupo consiste en alterar los precios de las facturas de los bienes o servicios comercializados, inflándolos o abaratándolos artificialmente de tal forma que el beneficio se genera únicamente en los países de baja tributación. Mientras las transacciones se desarrollen dentro del mismo grupo, es mucho más fácil alterar las condiciones de venta. Considerando que un 60% del comercio mundial son operaciones intragrupo, los riesgos que está práctica conlleva son enormes.

Los métodos para la fijación de los precios de transferencia son:

- Precios de transferencia basados en el precio de mercado
- Precios de transferencia basados en el coste
- Precios de transferencia negociado

La evasión fiscal es un asunto que preocupa a la gran mayoría, si no es que a todas, las autoridades fiscales del mundo y ellas saben que las transacciones entre partes

relacionadas es la forma más directa de aligerar la carga tributaria de una empresa transfiriendo utilidades o pérdidas de un país a otro. Esto ha llevado a las autoridades tributarias a aplicar ajustes de precios de transferencia desde principios del siglo XX, lo que llevó en el año de 1979 a la OCDE a la elaboración de algunas guías preliminares que regularan tal situación y posteriormente en un trabajo más completo por parte de Los Estados Unidos en el año de 1988. Para el año de 1994, Estados Unidos ya contaba con regulación precisa en materia de precios de transferencia.

Desde la creación de la OCDE en 1960, esta se comprometió a promover políticas diseñadas a conseguir un crecimiento económico y una generación de empleo sustentable, contribuir a un sano desarrollo económico de todos los países y coadyuvar a la expansión del comercio mundial. El Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE se encargó de estudiar y proponer soluciones al problema de la doble tributación internacional y en 1979 se creó el primer reporte titulado “*Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales*”, en 1993 se publicó el reportaje denominado “*Aspectos fiscales de Precios de Transferencia dentro de las empresas multinacionales: Regulaciones propuestas en EEUU*”, y en 1995 la OCDE publicó el primer borrador de sus guías de precios de transferencia que, hasta hoy en día, son utilizadas como una pauta formal para la creación de normas de precios de transferencia para países miembros y no miembros de este organismo, lo derogó el reporte en 1979. El 22 de julio de 2010, se publicó una de las actualizaciones de las Directrices de la OCDE incluyendo la revisión de los capítulos I-III y la incorporación del capítulo IX.

Destaca el artículo IX del Modelo Convenio: “*Cuando se crean o imponen condiciones entre dos empresas relacionadas en sus relaciones comerciales o financieras las cuales difieren de aquellas que hubieran sido pactadas entre empresas independientes, cualquier utilidad que, de no ser por esas condiciones, hubiese sido acumulada por una de las empresas y, por causa de esas condiciones, no fue acumulada, puede incluirse en la utilidad de esa empresa y gravarse en consecuencia.*”

En las Líneas Directrices de OCDE de empresas multinacionales, publicadas en 2011, pide una adaptación de las prácticas de las empresas en materia de precios de transferencia al principio de plena competencia.

En el plan BEPS los precios de transferencia es un punto a estudiar su posible mejora.

La dinámica de los precios de transferencia pretende “vigilar” que los precios a los que se transfieren los productos o servicios de las empresas integradas sean de mercado, es decir, sean equivalentes o similares a los que dos entidades no relacionadas estarían transando. Y en caso de que no sean de mercado, establecer una valoración de cuál debió ser el precio indicado para efectos fiscales.

El objetivo concreto de los precios de transferencia es evitar la llamada “erosión de bases imponibles”, es decir, la manipulación artificial de los precios de transferencia a fin de, entre otras razones, asignar el ingreso en un país o jurisdicción con bajos impuestos, o, por ejemplo, en una en donde la sociedad del grupo tenga pérdidas y por lo tanto, disminuya o reduzca el impuesto sobre la renta global del grupo. En definitiva, no pagar o pagar menos impuestos. Las regulaciones de precios de transferencia buscan evitar el abuso de las estructuras a nivel internacional, principalmente cuando se está en presencia de grupos económicos con presencia en varios países. No obstante, la práctica internacional ha resultado que también han sido utilizados en transacciones locales, cuando se ha comprobado que efectivamente ha existido una disminución del impuesto a través de la afectación de los precios de transferencia.

Los precios de transferencia presuponen, entonces, que las transacciones entre partes vinculadas se lleven a cabo según lo harían partes independientes. Este principio, llamado “de libre competencia” y referido en inglés como “*arm's length*”²⁸ pretende que todas las transacciones se valoren según un parámetro de mercado. Para poder llevar esto a cabo, las regulaciones de precios de transferencia deben en primer lugar, definir los parámetros bajo los cuales una o más entidades o personas son partes vinculadas, es decir, cuándo dos empresas están relacionadas (si la participación accionaria entre las distintas empresas es relacionada a partir de un porcentaje o del grupo de control, por ejemplo, mismos directores u parámetros de legislación...).

Por su parte, una vez determinada la relación entre ellas, se deben regular los llamados “comparables”, es decir, los elementos que deben tomarse en consideración a fin de establecer si el precio transado entre las empresas integradas están o no regulados por el principio de la libre competencia.

²⁸ Principio Arm's Length: Dicho principio asume que las partes no relacionadas no están “juntas” sino al menos a un “brazo de distancia”.

Pero este principio tiene ciertos inconvenientes, ¿cómo encontrar transacciones comparables para valorar operaciones tan “únicas” como las bases de datos de Google a los anunciantes a los que vende espacios? ¿Son comparables dos productos similares pero de marca distinta?

Por tanto, el problema viene a la hora de buscar comparables en ciertas transacciones, existe una dificultad para encontrar transacciones comparables entre partes independientes. Además, la información comparable suele ser de baja calidad.

Otro problema deriva de que no se tienen en cuenta las sinergias intragrupo.

Cada vez resulta más difícil considerar que ciertos grupos multinacionales actúan como si sus filiales fueran entidades separadas e independientes para cuestiones fiscales. La centralización de las decisiones estratégicas es más que evidente en las grandes compañías.

Y finalmente están las metodologías de valoración: “La determinación del precio o margen que hubieran pactado partes independientes en operaciones comparables” deberá realizarse por medio de las metodologías que cada legislación desarrolla.

Los precios de transferencia son probablemente el tema de mayor desarrollo tributario a nivel mundial. De ahí que la OCDE ha hecho un arduo trabajo por enmarcar las actuaciones en este campo.

4.3. Préstamos intragrupo

Otra cuestión a tratar serían los préstamos intragrupo, estos se han convertido en una práctica muy empleada por las grandes empresas.

Se trata de operaciones de financiación entre empresas del mismo grupo. En ciertas ocasiones las condiciones en que se otorgan no se corresponden con las condiciones de mercado (préstamos con interés superior al que hubiera resultado de aplicación de haber mediado un tercero independiente). Además, tienen la ventaja de que pueden llegar a generar gastos financieros deducibles. La ausencia o mínima limitación de gastos financieros en ciertas jurisdicciones, combinado con un sistema de

exenciones para rentas que vienen del exterior, han hecho de los préstamos intragrupo un arma de doble filo, que muchas empresas utilizan con el fin de tributar menos.

4.4. Los criterios de la vinculación subjetiva

Las legislaciones se orientan de diversas maneras al escoger el momento de vinculación, y así los criterios utilizables resultan ser:

- El domicilio, residencia o nacionalidad del beneficiario de la renta, llamado también principio de la universalidad o de la renta mundial o global.
- La ubicación territorial o geográfica de la fuente de donde proviene o principio de país de origen.

La utilización de estos distintos criterios de vinculación lleva, a veces, a generar la doble imposición internacional, la cual no significa solamente abonar dos veces un mismo impuesto o carga impositiva, también que no se pague lo que debiera pagarse. Lo fundamental es la razón conceptual por la que una persona o sujeto tributario debe satisfacer el impuesto, siendo totalmente indiferente la cantidad.

Generalmente, los Estados toman el criterio de ‘residencia’ para gravar a sus nacionales y el criterio de ‘fuente’ para gravar a los no residentes. Siendo ello así, los problemas surgen cuando el legislador intenta establecer la renta de fuente extranjera para un residente y la renta de fuente local en el caso de un sujeto no residente en ese Estado. En este escenario, para aliviar esta posible sobrecarga tributaria, los Estados celebran tratados bilaterales o multilaterales y, a su vez, adoptan en su legislación medidas unilaterales para evitar la doble imposición.

El criterio de residencia, frente al territorial de la fuente, es un criterio de carácter subjetivo: el Estado grava todas las ganancias originadas en cualquier lugar del mundo en la medida que sean obtenidas por sujetos residentes, domiciliados o nacionalizados en el país que las recauda.

Cada país establece qué elemento utilizará para aplicar este criterio subjetivo si el de residencia, nacionalidad o domicilio, pero en cualquiera de estos casos se gravará lo

obtenido por el individuo independientemente de cual sea el lugar donde se origine la renta, por ello se llama al criterio: Renta Mundial.

No se puede generalizar diciendo qué criterio es mejor o peor, cual es más eficaz o menos. Cada caso en particular merece su análisis, ya que cada país utiliza el criterio que más le favorece en sentido económico y tributario, y que además le evitará perder ingresos fiscales.

Sin embargo, en líneas generales los países exportadores de capital suelen utilizar el criterio de Renta Mundial para, de esta manera, poder gravar los hechos imposables ocurridos en el extranjero, persiguiendo al contribuyente donde quiera que vaya. Mientras que los países receptores de capital suelen utilizar el criterio de la fuente para poder recaudar un mayor importe con independencia de donde se encuentre el sujeto que obtiene la renta.

El problema del criterio de residencia es la tensión entre los criterios de naturaleza material y de los de naturaleza formal.

La cuestión es distinta según se trate de personas, sociedades, establecimientos permanente (se denomina en lo sucesivo “EP”) u otros sujetos; en el primer caso es habitual recurrir a las disposiciones de la legislación civil mientras que en el segundo, además de utilizar la legislación comercial, es habitual tomar como indicio de residencia el lugar de los negocios principales o el lugar donde se ejerce la administración, sin perjuicio de otros índices como la residencia de los accionistas mayoritarios. Con los establecimientos permanentes la situación no es tan compleja ya que suelen ser residentes del país donde están radicados; sobre los demás sujetos colectivos no se puede generalizar ya que el encuadramiento dependerá de si se considera sujetos del impuesto a los mismos o lo son sus integrantes que, en este último caso, recibirán el tratamiento reservado a las personas naturales.

En el Derecho Comunitario, la tendencia hacia la exclusiva tributación en el Estado de residencia es muy clara respecto de las rentas de capital y encuentra su respaldo normativo en dos Directivas: *Directiva 90/435/CEE, de 23 de julio de 1990*, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes (“*Directiva Matriz-Filial*”) y *Directiva 2003/49/CE, de 3 de junio de 2003* sobre el Régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones

efectuados entre sociedades de diferentes Estados miembros (“*Directiva de intereses y cánones*”).

Por lo tanto, podemos decir que los criterios formales facilitan el situarse dentro de los ámbitos subjetivos de los convenios de doble imposición. Por ejemplo: constitución de sociedades de acuerdo con la ley de un país firmante.

En cuanto a la deslocalización de intangibles, existen ciertas prácticas que han sido denunciadas. El primer paso de estas es registrar marcas y patentes en paraísos fiscales. El segundo paso es la obligatoriedad de pagar un canon por cada transacción que se desarrolló en cualquier lugar del mundo, canon que puede alcanzar niveles exorbitantes. Así, los beneficios se fugan automáticamente de los países donde se desarrolla la actividad hacia paraísos fiscales. Una vez más, el problema surge por la incapacidad de encontrar comparables para el valor de una marca que es única.

4.5. La doble imposición

Estos criterios de vinculación, anteriormente señalados, se fundan en la necesidad de distinguir el lugar de tributación para evitar la doble imposición.

La doble imposición viene dada cuando una misma facultad contributiva es utilizada por dos o más soberanías fiscales distintas para la aplicación de sus impuestos respectivos, es decir, cuando el mismo presupuesto de hecho dé lugar a obligaciones tributarias en varios países, por el mismo o análogo título y por el mismo período de tiempo o acontecimiento. La doble imposición es un fenómeno meramente internacional ya que supone la intervención de dos o más soberanías fiscales; se aplica únicamente a mismos tipos de impuestos y la carga tributaria recae en un mismo momento en un solo sujeto.

Las causas que provocan la doble imposición internacional son básicamente dos:

1. La utilización de diferentes criterios de vinculación: los Estados ejerciendo sus potestades tributarias establecen que criterio utilizarán para determinar que rentas serán gravadas en su país y las que no. Los criterios seleccionados pueden no ser iguales. Por ejemplo, un Estado puede utilizar el criterio de la fuente y gravar las rentas obtenidas por un extranjero que trabajó en ese país, mientras

que el Estado de donde el sujeto es ciudadano utiliza un criterio subjetivo para gravar las rentas y grava las mismas rentas obtenidas por el sujeto en el exterior, generando la doble imposición internacional.

2. La utilización de mismos criterios de vinculación: los Estados pueden utilizar un mismo criterio subjetivo de vinculación, sin embargo el significado que le dan al concepto de residencia, domicilio o nacionalidad pueden no ser equivalentes. Por ejemplo, un país puede considerar a un individuo residente si permaneció en él más de 180 días, mientras que el país de donde el individuo es ciudadano considera que él es residente de este segundo país por haber nacido allí. Ante esta situación ambos países someterán la misma renta obtenida por el individuo a impuestos análogos y dará como resultado que el individuo pague impuestos en su país de origen y en el país donde está trabajando provocando la doble imposición internacional.

Existen dos tipos de doble imposición: jurídica y económica.

- La doble imposición jurídica se define como a la imposición de una misma renta, por el mismo período en dos jurisdicciones distintas. Por ejemplo, (i) cuando dos Estados gravan a la misma persona por la misma renta, (ii) cuando una persona residente en un Estado obtenga renta en otro y ambos las graven, (iii) cuando dos Estados gravan a una persona no residente en ninguno de ellos...
- La doble imposición económica, en cambio, ocurre cuando el mismo beneficio se grava en dos Estados a nombre de dos o más personas. El ejemplo típico de doble imposición económica es la tributación por una sociedad sobre sus ganancias en un país, y la tributación, en otro país, de los dividendos percibidos por los accionistas. Otros casos son menos evidentes, por ejemplo las diferencias en la forma de establecer la base imponible: conceptos distintos de lo que es beneficio, o ante un mismo concepto, distintas formas de medirlo. Así:
 - a. Los ajustes de precios realizados por un país en las operaciones internacionales, que no son recibidos en forma simétrica por el país de la contraparte. Esta es la problemática de los precios de transferencia.
 - b. La distinta caracterización de una renta, por ejemplo en un país como interés y en otro como retiro de utilidades.

- c. La no admisión por la legislación de un país de una partida como gasto mientras que, en el país originario, ha sido considerada ganancia. De este tipo existen múltiples ejemplos en la realidad.

No existen reglas internacionales de simetría en los ajustes que obliguen a los diferentes Estados, excepto las que se dispongan en acuerdos de doble imposición.

La solución total sólo sería propia de la utilización por todos los países de un único criterio y, más ajustadamente, la igualación de la legislación. Este objetivo está aún muy lejos de obtenerse, aunque gracias al Plan BEPS, se está en vías de lograrlo.

Los métodos internacionales tratan de encontrar soluciones a los problemas de doble imposición acordadas por dos o más países siendo el instrumento más común los convenios bilaterales; también existen acuerdos multilaterales con el mismo propósito, en especial los celebrados por miembros de las zonas de integración económica. Como en todo acuerdo, la esencia del mismo es la reciprocidad; cada país firmante cede parte de sus potestades tributarias a cambio de eliminar o moderar la doble imposición. Ello se materializa tomando en cuenta la naturaleza de las rentas.

Por ejemplo, manteniendo la imposición en el país de la fuente (sobre todo se emplea en las rentas de inmuebles); limitando las bases imponibles (rentas del comercio y servicios personales); limitando las alícuotas (intereses, dividendos, regalías) y de otros diversos modos que comprenden una gran casuística.

Estos convenios, una vez ratificados por ambos Estados firmantes pasan a formar parte de la legislación interna de los mismos y son de aplicación específica en las materias que regulan; a su interpretación se le aplican las reglas previstas en los mismos y, subsidiariamente, las del conocido Convenio de Viena. El propósito de estos tratados no es sólo eliminar la doble imposición, sino que también suelen reglamentar otros aspectos de las relaciones entre los Estados tales como la neutralidad de la imposición, que la fiscalidad no influya en la localización de rentas y patrimonios, el principio de no-discriminación entre residentes y no residentes y el intercambio de información entre las administraciones tributarias para prevenir el fraude fiscal.

Las cláusulas de no discriminación también juegan un papel importante en la disminución de la doble imposición al impedir una tributación más gravosa para los no residentes.

En los ámbitos económicos integrados ocurren fenómenos diferentes, ya que al disminuir las barreras aduaneras, se produce una competencia internacional más libre en la cual es muy importante el factor tributario. Por ello, se han buscado soluciones como la armonización de la legislación de modo que influya lo menos posible en la localización de las inversiones; de este modo indirectamente se disminuye la doble imposición.

Los Convenios de Doble Imposición (se denomina en lo sucesivo “CDI”), los cuales pretenden evitar gravar dos veces por la misma renta, son conocidos también como “*Treaty Shopping*” y cuenta con la aprobación de los gobiernos. Para evitar una fuga total de recursos fiscales e impedir que se deslocalicen por completo los beneficios empresariales, los Estados suelen aplicar una retención en la fuente, un porcentaje en origen como un tratamiento mínimo del impuesto sobre beneficios. Este porcentaje suele ser la clave a la hora de firmar un CDI.

Para tratar de estandarizar estas negociaciones, se han impuesto dos modelos de Convenio, el “modelo OCDE” y el “modelo de Naciones Unidas”, que establecen qué territorio tiene derecho a gravar la renta de una actividad internacional. El modelo OCDE se rige por el principio de “residencia”, es decir, favorece que las rentas se graven principalmente en los países exportadores de capital. En cambio, el modelo de Naciones Unidas se basa en el principio de “la fuente”, por el que las rentas transnacionales tributarían esencialmente donde la empresa desarrolla actividad económica. La gran mayoría de los CDI se han realizado bajo el modelo OCDE

4.6. Los paraísos fiscales

Un paraíso fiscal es un país que exime del pago de impuestos a los inversores extranjeros que mantienen cuentas bancarias o constituyen sociedades en su territorio. Típicamente conviven dos sistemas fiscales diferentes. Mientras los ciudadanos y empresas residentes en el propio país están obligados al pago de sus impuestos como en cualquier otro lugar del mundo, los extranjeros gozan en la mayoría de los casos de una exención total, o al menos de una reducción considerable de los impuestos que deben pagar. Esto es así siempre y cuando no realicen negocios dentro del propio paraíso fiscal.

Los estados que aplican este tipo de políticas tributarias lo hacen con la intención de atraer divisas extranjeras para fortalecer su economía. En su mayoría se trata de pequeños países que cuentan con pocos recursos naturales o industriales. Difícilmente podrían subsistir de no ser por la gran industria financiera que crece a la sombra de los capitales extranjeros.

Los paraísos fiscales han atraído, especialmente durante las últimas décadas, a un número creciente de inversores extranjeros. Generalmente se trata de ciudadanos y empresas que huyen de la alta recaudación de sus países de residencia, en busca de condiciones tributarias más favorables. No es de extrañar, pues en algunos países con impuestos altos, especialmente en Europa, los tributos que paga una persona física o empresa pueden suponer casi un 50% de sus ingresos. Por lo que, la fuga de capitales derivada del uso de paraísos fiscales no está bien vista por los responsables fiscales de los países, ya que ven cómo disminuye su recaudación al mismo tiempo que aumentan sus necesidades económicas.

“Los paraísos fiscales están en el centro de la crisis financiera”, citado por Gabriel Zucman²⁹(2014), esto demuestra cómo ven las autoridades a los paraísos fiscales. Por un lado esta fuga de capitales, como es lógico, no es vista con buenos ojos por los responsables fiscales de los países que la sufren. Al fin y al cabo se escapa con ella una parte importante de su recaudación.

Los paraísos fiscales son territorios que intencionadamente han adoptado una opacidad en las leyes, una baja o nula tributación y la falta de intercambio de información con otras administraciones fiscales. Estas características han supuesto un gran atractivo para la domiciliación de empresas en dichos países. En el momento de constitución de sociedades o apertura de cuentas bancarias en estos territorios, nunca se exige que las empresas tengan que desarrollar una actividad económica sustancial allí, son tan solo “empresas pantalla” para derivar beneficios desde países con impuestos más elevados hacia países de baja o nula tributación.

No nos puede sorprender que las Islas Vírgenes Británicas, un pequeño territorio del Caribe tenga el record en densidad de las empresas, 30 por cada uno de sus 28000

²⁹ *La riqueza escondida de las naciones. Cómo funcionan los paraísos fiscales y qué hacer con ellos.* Gabriel Zucman. Ed. Pasado & Presente, Barcelona, 2014.

habitantes. Una cifra cinco veces superior al número de sociedades que hay en la Comunidad de Madrid, que tiene unos 6 millones de habitantes.

Pero el nuevo orden mundial surgido con la globalización de la economía hace muy difícil ejercer un control eficiente sobre el movimiento del dinero. Tratar de poner trabas a la libre circulación de capitales chocaría frontalmente con las pretensiones de liberalización del comercio mundial que defienden, además de la mayoría de empresas y gobiernos, instituciones tan importantes como el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Por otro lado, las medidas legales tomadas con la intención de dificultar la salida de capitales, y que normalmente consisten en un tratamiento fiscal poco favorable de las inversiones en paraísos fiscales, tampoco han dado los resultados esperados.

Esto es debido a que en un paraíso fiscal es relativamente sencillo ocultar la titularidad de empresas o cuentas bancarias, por lo que muchos ciudadanos han optado simplemente por realizar sus operaciones en secreto.

Las principales acciones han ido dirigidas a ejercer presión sobre los gobiernos de los paraísos fiscales, para tratar de conseguir que recorten sus leyes de confidencialidad y secreto bancario.

Esto actualmente se está realizando a través de diversos organismos internacionales, ya que con ello también se lucha contra el terrorismo, el narcotráfico y las redes de blanqueo de capitales. Así la OCDE, el G-20 y el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) son los organismos más activos en este terreno. En cualquier caso la solución al problema es muy compleja, ya que para muchos de estos países es su propia supervivencia como nación lo que está en juego, al no tener otras alternativas económicas viables.

Hasta ahora hemos visto que la principal característica de un paraíso fiscal consiste en una política tributaria favorable a la inversión extranjera. Pero no es ni mucho menos la única. Existen una serie de peculiaridades adicionales que hacen que un país pase de ser considerado un simple territorio de baja tributación a un verdadero paraíso fiscal:

- Los datos personales de propietarios y accionistas de empresas no figuran en los registros públicos, o bien se permite el empleo de representantes formales (llamados “nominees”).
- Existen estrictas normas de secreto bancario. Los datos de los titulares de las cuentas sólo se facilitan a las autoridades si existen evidencias de delitos graves como el terrorismo o el narcotráfico.
- No se firman tratados con otros países que conlleven intercambio de información bancaria o fiscal.
- Se fomenta la estabilidad política y monetaria.
- Cuentan con una excelente oferta de servicios legales, contables y de asesoría fiscal.
- Suelen disponer de buenas infraestructuras turísticas y de transporte.

A pesar de las características anteriormente mencionadas, la línea divisoria entre ser o no ser un paraíso fiscal es a menudo muy difusa. La catalogación en una u otra categoría por parte de la OCDE u otros organismos, a menudo responde más a intereses políticos y económicos de sus miembros que a criterios puramente objetivos.

Además, están los llamados “paraísos de tránsito”, es decir, permiten un juego de ida y vuelta con los capitales, para aprovecharse de las condiciones ventajosas que muchos países conceden a la inversión extranjera. Así es cómo, según el informe nº 36 “*La ilusión fiscal*” realizado por Oxfam Intermón en Marzo de 2015, más de la mitad de la inversión que llega a India proviene de paraísos fiscales y una cuarta parte de Isla Mauricio. Precisamente, el 40% de esta inversión (55000 millones de dólares) proviene de un único edificio en Port Louis, la capital de estas diminutas islas del Pacífico. La inversión sale del país de origen hacia un paraíso fiscal y regresa después amparada en la opacidad que estos territorios le brindan, para beneficiarse de los incentivos y deducciones fiscales creados con el fin de captar inversión extranjera.

El principal problema de los paraísos fiscales es que no existe una lista única de ellos. Hasta 2003, el único criterio legal en España sobre qué país se considera paraíso fiscal era que el país en cuestión estuviese incluido en el listado del Real Decreto 1980/91 de 1991 donde se enumeraban hasta un total de 48 países.

A partir de 2003³⁰ se introduce una nueva disposición por la cual los países que firmen con España convenios de intercambio de información en materia fiscal o convenios de doble imposición, dejarían de ser considerados paraísos fiscales. Por tanto, desde el 2/2/2003, han salido de la lista original los siguientes territorios: Principado de Andorra, Antillas Neerlandesas, Aruba, República de Chipre, Emiratos Árabes Unidos, Hong-Kong, Las Bahamas, Barbados, Jamaica, República de Malta, República de Trinidad y Tobago, Gran Ducado de Luxemburgo, República de Panamá, República de San Marino y República de Singapur.

Así, la vigente lista de territorios sigue siendo de aplicación en tanto no se apruebe una nueva. Así es como España sigue disminuyendo su lista oficial desde esa fecha, mediante convenio. Desde 2010, países como Bermudas, Mónaco, y más recientemente, las islas del canal británicas (Jersey, Guernesey, Isla de Man) han dejado de ser considerados como paraísos fiscales para España.

Una de las propuestas incorporadas en la reforma fiscal de diciembre de 2014 (ver Anexos) es la de revisar los tratados y convenios fiscales firmados por España, para comprobar en qué medida están respondiendo a una voluntad real de intercambio y de acceso a la información. Desde el 1 de Enero de 2015, la actualización de la lista no tiene carácter automático, sino que debe realizarse de manera expresa y, a esos efectos, se han de tener en cuenta los criterios establecidos en la Ley 36/2006 disp.adic.1^a ³¹según redacción dada por la Ley 26/2014³². Aunque de momento, la lista oficial española sigue en vigor, es probable que en el futuro haya una nueva modificación de la lista.

³⁰REAL DECRETO 116/2003, de 31 de enero, por el que se modifican el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de no Residentes ,aprobado por el Real Decreto 326/1999, de 26 de febrero, y el Real Decreto 1080/1991, de 5 de julio, por el que se determinan los países o territorios a que se refieren los artículos 2.o, apartado 3, número 4, de la Ley 17/1991, de 27 de mayo, de Medidas Fiscales Urgentes, y 62 de la ley 31/1990, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 1991.

³¹ Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal, Disposición adicional primera. Definición de paraíso fiscal, de nula tributación y de efectivo intercambio de información tributaria.

³² Ley 26/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifican la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, aprobado por el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, y otras normas tributarias.

La clasificación más conocida de los paraísos fiscales es la que realiza la OCDE. El primer listado elaborado por esta institución data de junio de 2000 e incluyó, en aquella ocasión, a 31 países. En 13 años la lista se ha actualizado en varias ocasiones y en su edición más reciente, en mayo de 2012, solo aparecieron dos jurisdicciones reconocidas como paraísos fiscales: Nauru (desde 2003) y Niue (desde 2002)³³.

Según la OCDE el cambio desde 2000 ha sido notable. Los primeros que salieron de esta “lista negra” fueron Chipre, Malta, Mauricio y Seychelles. Los demás países conformaron lo que algunos llamaron “lista gris”, porque OCDE reconocía avances en sus legislaciones y acciones financieras; sin embargo, consideraba que todavía no existían allí los estándares suficientes de transparencia fiscal. Para quedar eliminado de la lista, cada país debía firmar, como mínimo, 12 convenios.

Hubo reticencias y demoras, pero poco a poco casi todas las jurisdicciones acataron las sugerencias de la OCDE. A través de la firma de acuerdos, entre las propias jurisdicciones offshore o con territorios de muy escasa relevancia fiscal como las Islas Feroés o Groenlandia, salieron de la “lista gris” Gibraltar, Mónaco, Liechtenstein, Guernsey, Jersey, la Isla de Man, San Marino. También lo han hecho las Islas Caimán, las Islas Vírgenes Británicas, Turks y Caicos, Antigua y Barbuda, Belice, Bahamas y Samoa, entre otros.

Además, la OCDE también creó el llamado grupo de “otros centros financieros” que, aunque no fueron etiquetados como paraísos fiscales, sí mostraban insuficiencias en cuanto a la transparencia en temas fiscales. Los últimos dos países en abandonar esa clasificación fueron Uruguay (2011) y Guatemala (2012).

Guatemala firmó la Convención Multilateral sobre asistencia mutua en materia fiscal, en 2012 y de esta manera se convirtió en el segundo país centroamericano, después de Costa Rica, que suscribió esta convención reformada, que fue abierta a la firma de los países en junio de 2011. La decisión guatemalteca reforzó su sistema fiscal y envió una clara señal a la comunidad internacional sobre las intenciones del país de

³³ Nauru es una república insular de Micronesia, en el océano Pacífico central, situada justo al sur del ecuador. Es un atolón de forma oval, elevado, escarpado en su orilla marina y con una superficie de 21 km²; mientras Niue es un territorio autónomo asociado libremente a Nueva Zelanda, en el océano Pacífico. Su superficie es de 263 km².

adherirse a la red de países que colaboran en la lucha contra el fraude fiscal internacional.

La Comisión Europea publicó en Junio del 2015 una lista de paraísos fiscales como parte de su plan de acción fiscal. En ella figuran 30 países o territorios considerados como no cooperativos en materia de lucha contra el fraude y la evasión fiscal. Cuatro de los paraísos fiscales se encuentran en Europa: Andorra, Mónaco, Liechtenstein y la isla de Guernsey, en el canal de la Mancha, territorio dependiente de Reino Unido. En esa lista la Comisión Europea incluyó a Panamá sobre la base de las listas de paraísos fiscales elaboradas por los Estados Miembros de la Unión Europea. Basada en información antigua, la Comisión Europea afirmó que España es uno de los países europeos que consideran a Panamá como paraíso fiscal. Esta información es errónea ya que Panamá, territorio que es portada de todos los periódicos por fraude fiscal mundial desde Abril del 2016, no forma parte de la lista de paraísos fiscales española. España dejó de considerar como paraísos fiscales a los países o territorios que firmen con España un acuerdo de intercambio de información o un Convenio de doble imposición con cláusula de intercambio de información. Panamá suscribió con España un Convenio de doble imposición con cláusula de intercambio que fue firmado el 7 de octubre de 2010 y entró en vigor el 25 de julio de 2011. Por tanto, hace años que Panamá ha salido de la lista de paraísos fiscales de España.

Según el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa, que cada año analiza la calidad de la información que las empresas del Ibex 35 incluyen en sus memorias. En el caso de España, el porcentaje de empresas cotizadas que ha constituido filiales en territorios que se pueden calificar de paraíso fiscal pasó del 89% en 2010 al 94% en 2011. El Observatorio ha contabilizado 437 sociedades constituidas en paraísos en el 2014, 83 más que un año antes. Pertenecen a 33 sociedades cotizadas y, entre ellas, están todos los bancos. A la cabeza del ranking, el Banco Santander (70 filiales), seguido del BBVA (43 filiales), lo que no ha dejado claro el informe, es que lista de paraísos fiscales están empleando para el estudio.

Toda esta confusión sobre la lista de paraísos fiscales afecta de manera directa a la reputación de una empresa, debido a que este es tema candente entre la opinión pública en la actualidad.

Cada cierto tiempo, se publican titulares del tipo: *Casi el 95% de las empresas del IBEX 35 tiene negocios en paraísos fiscales*³⁴ (El Confidencial, 13/09/2015). Fundamentalmente este tipo de publicaciones considera como paraíso fiscal a jurisdicciones que no lo son, desde el punto de vista español, o que lo fueron en el pasado pero han salido de la lista gracias a firmar acuerdos de intercambio de información o convenios para evitar la doble imposición. La publicación de esta información incurre en errores importantes que generan gran riesgo reputacional para las empresas.

4.7. Tax Rulings o decisiones fiscales anticipadas

Estos son “*declaraciones, más o menos vinculantes, de las autoridades tributarias, formuladas a petición de una persona particular, relativa al tratamiento y consecuencias de una acción o transacción futura prevista o de una serie de acciones o transacciones*”³⁵. Son indispensables en el mundo moderno de la administración fiscal y del cumplimiento de las leyes, esto se explica porque es un complemento de la “autotasación” y genera una buena relación entre las administraciones y los contribuyentes, destinados a dar certeza sobre sus propias transacciones económicas, incrementar la coherencia en la aplicación de la ley y disminuir la litigiosidad. En los países que cuentan con un sistema de decisiones previas, el consultante está obligado a brindar toda la información pertinente de forma completa y detallada, para determinar con exactitud el caso concreto sometido a consulta, así como plena identidad del consultante, pues de lo contrario se pierde el efecto vinculante. Con el fin de garantizar la reserva de la información, se aconseja que exista una clara separación entre los funcionarios encargados de la atención de estas consultas y aquellos dedicados a la tasación de impuestos.

Se diferencia el sistema de decisiones previas, de las directrices generales formuladas por las autoridades tributarias, relativas a la interpretación de las normas, no referidas a un contribuyente ni a situaciones fácticas individuales. La finalidad de este

³⁴ http://www.elconfidencial.com/economia/2015-09-13/casi-el-95-de-las-empresas-del-ibex-tienen-negocios-en-paraisos-fiscales_1011098/ El Confidencial. 13/09/2015.

³⁵ Marteen, Ellis. “Advance Rulings” en Cahier de droit fiscal International, International Fiscal Association (IFA), Eilat Congress, vol LXXXIVb, Kluwer, The Netherlands, 1999, pag 131.

sistema es la certeza y seguridad jurídica con efectos particulares para el consultante, no generales.

Citando un ejemplo parecido a los *Tax rulings*, en Colombia, bajo el régimen de precios de transferencia se abre paso un sistema basado en el mismo principio de consultas vinculantes que permite a la administración celebrar acuerdos anticipados de precios con los contribuyentes, con el fin de determinar previamente los precios o márgenes de utilidad de sus operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas sometidas al régimen de precios de transferencia.

En el sistema tributario español queda regulado el derecho de formulación formal de consultas tributarias escritas, respecto al régimen, la clasificación o calificación tributaria que en cada caso corresponda. Es decir, no se trata de consultas sobre la interpretación general de la ley, sino referidas a una situación particular y concreta. Señala que la contestación a las consultas escritas tendrá efectos vinculantes, para la Administración Tributaria, en su relación con el consultante, mientras no se modifiquen las circunstancias.

Acerca de la naturaleza del acto de la contestación, es muy claro en señalar que tiene carácter informativo y no lo consideran acto administrativo, ni contra él proceden recursos. Respecto a los demás particulares, son aplicables los mismos criterios consignados en la respuesta, cuando exista identidad entre los hechos y circunstancias. En la valoración de esta identidad puede existir cierta subjetividad.

Además, en el sistema tributario español, se consagran los acuerdos previos de valoración, para determinar con carácter previo y vinculante las valoraciones de las rentas, productos, bienes y gastos, y demás elementos determinantes de la obligación tributaria. Contra ellos no procede recurso alguno, pero sí contra los actos administrativos que apliquen la valoración oficial.

El problema que deriva de esto, son los abusos que se cometen gracias a este instrumento. Los *Tax Rulings* o acuerdos fiscales bilaterales entre empresas y gobiernos, son sin duda el aspecto más polémico con respecto a Luxemburgo. El caso conocido como *LuxLeaks*³⁶, revelado por el Consorcio Internacional de Periodistas de

³⁶ *LuxLeaks*: Fugas de Luxemburgo, es el nombre de un escándalo financiero revelado por una investigación periodística realizada por el Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación en

Investigación (se denomina en lo sucesivo “ICIJ”³⁷) en Noviembre de 2014, detalla cómo la administración tributaria luxemburguesa negoció con grandes empresas transnacionales para diseñarles acuerdos fiscales a medida. El Gobierno luxemburgés firmó acuerdos secretos con casi 340 multinacionales entre 2002 y 2010 para beneficiarse de "estructuras fiscales complejas diseñadas para crear reducciones drásticas en los impuestos", como indica el ICIJ. De esta forma, algunas de estas empresas consiguieron tributar apenas un 1% por sus beneficios en el Impuesto de Sociedades. La Comisión Europea considera que estos acuerdos pueden estar vulnerando los principios del mercado único, por suponer una competencia desleal. Por lo pronto, ha lanzado una investigación sobre Amazon en Luxemburgo. Otros ejemplos a destacar son las tres investigaciones abiertas el 11 de Junio de 2014, la investigación de Bruselas no cuestiona los regímenes fiscales generales de los tres Estados miembros afectados sino que se concentra en las decisiones anticipativas referidas a Apple en el caso de Irlanda, a Starbucks en el caso de Holanda y a Fiat Finance and Trade en el caso de Luxemburgo.

Es importante poner de manifiesto que los acuerdos entre empresas y autoridades fiscales son práctica frecuente en casi todos los Estados miembros de la Unión Europea. No obstante, el tipo de acuerdos otorgados por Holanda, Irlanda o Luxemburgo en los casos de Apple, Starbucks, Facebook, Amazon o Google no tienen cabida en otros Estados miembros lo cual se ha venido denunciando desde hace más de una década.

De hecho, en las últimas décadas se ha observado el creciente uso de tax rulings que amparan el uso de instrumentos híbridos, entidades híbridas o acuerdos sobre precios de transferencias, lo que permite a las empresas trasladar flujos entre sus filiales

Noviembre de 2014. Se basa en la información confidencial sobre decisiones fiscales de Luxemburgo establecidos por PricewaterhouseCoopers 2002-2010 a los beneficios de sus clientes. Esta investigación dio lugar a la puesta a disposición al público de resoluciones fiscales por más de trescientas empresas multinacionales en Luxemburgo. Este escándalo contribuyó a la aplicación de medidas destinadas a reducir el dumping fiscal y regular los esquemas de evasión fiscal beneficiosos para las empresas multinacionales.

³⁷ ICIJ: Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación. El ICIJ congrega a algunos de los mejores periodistas de investigación del mundo, no solo para intercambiar experiencias sino para desarrollar proyectos conjuntos de investigación periodística. Fundada en 1977 por el periodista estadounidense Chuck Lewis, se centra en cuestiones tales como: la delincuencia transfronteriza, la corrupción, y la responsabilidad de poder.

localizadas en diferentes territorios en función de parámetros de difícil seguimiento para la Hacienda.

Cuando a Luxemburgo se le ha pedido explicaciones sobre el *LuxLeaks* en el Parlamento Europeo ha alegado que siempre se ha cumplido con lo estipulado en su legislación y que para ellos es práctica habitual otorgar este tipo de acuerdos a todas las empresas que lo solicitan provenientes de sectores muy diversos y con localizaciones diferenciadas. Partiendo del hecho ineluctable que una práctica es legal por estar recogida en la legislación de un país y que puede quedar justificada en la falta de armonización fiscal en la UE, parece poco aceptable que ciertos Estados pueden continuar actuando con total impunidad, dado que con su laxitud perjudican al resto de los Estados al erosionar sus recursos. No cabe duda que esto solo puede remediarse a través de medidas contundentes en el ámbito internacional. La OCDE tiene como máxima prioridad el proyecto BEPS que surgió con el propósito de cambiar las reglas de juego que permiten a las multinacionales localizar artificialmente los beneficios imponibles de la jurisdicción fuente a otra de mejor tributación.

La Dirección General de Fiscalidad “*Taxation and Customs Union*” (*Taxud*) de la Comisión Europea, en su programa de trabajo, tiene varios mecanismos para intentar solucionar este problema. Por un lado, va a analizar las prácticas en torno a los tax rulings de ciertos Estados y considerar si pueden entenderse como perniciosas y contrarias al Código de conducta firmado entre los Estados miembros y la Comisión en 1998.

La *Taxud* también está redactando una directiva que obligue al intercambio de información automático cuando un Estado otorgue un *tax ruling* y con ello afecte la tributación de otro Estado. Es decir, lo que se conoce como *cross-border tax rulings*. Para que se apruebe, se requiere el voto unánime de todos los Estados miembros. Los aspectos no tratados en ella, pero vitales para armonizar este tipo de prácticas, serán tratados en una hoja de ruta que acompañará a la citada directiva.

Por último, no podemos dejar de mencionar la comunicación relativa a la aplicación de un criterio armonizado de la fiscalidad aplicable a las entidades que operan en el mercado interior. En ella se pretende adaptar el Plan BEPS de la OCDE al marco jurídico comunitario y, de paso, volver a relanzar el proyecto de la Comisión de

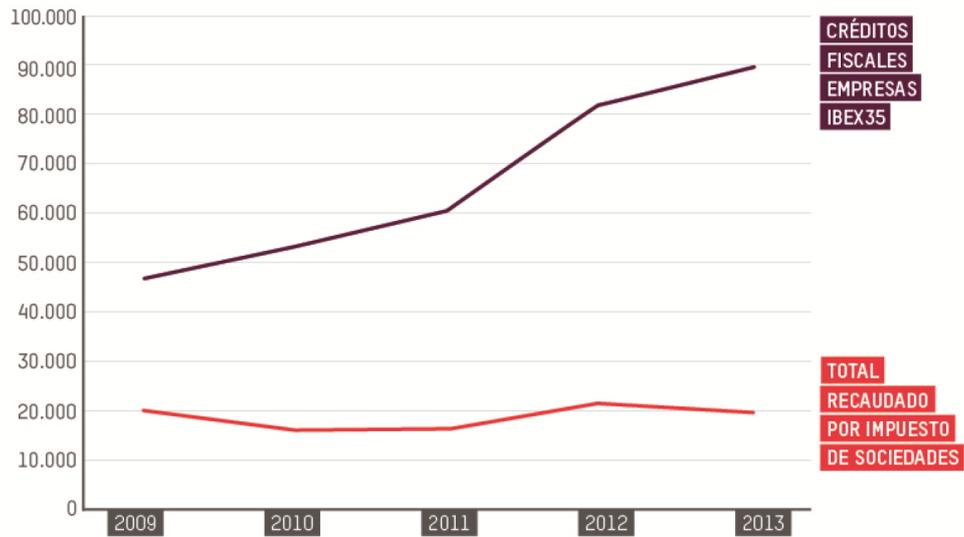
una base común consolidada aplicable a las empresas que operen en la UE y que aún no ha sido secundado por todos los Estados miembros.

La Comisión también ha entendido que las prácticas de *tax rulings* pueden constituir ayudas de Estado en algunos Estados miembros. Los Estados miembros deben cooperar con la Comisión para modificar las normas internacionales con el objeto de garantizar niveles razonables de sujeción a tributación. Este objetivo solo se conseguirá si los Gobiernos se comprometen de facto a eliminar todas las prácticas preferenciales que distorsionan la equidad tributaria y eso, por el momento, parece complicado. En un futuro muy cercano podremos ver qué Estados cooperan realmente en la adopción de todas las medidas legislativas citadas y cuáles no van más allá de las meras manifestaciones políticas.

4.8. Activos por impuestos diferidos

Otro instrumento que crea controversia a la hora de tributar las empresas son los llamados activos por impuestos diferidos *Deferred Tax Agreements* (se denomina en lo sucesivo “DTA”). Son derechos que permiten a determinadas empresas deducirse carga fiscal no solo en el ejercicio en el que se declaran sino incluso en ejercicios futuros. Es provocado por el derecho a compensar en ejercicios posteriores las pérdidas fiscales de ese año. Por tanto, serían activos fiscales a favor de la empresa, como una deuda futura que la administración mantiene con ellas.

El uso de activos diferidos ha aumentado un 90% entre 2009 y 2012. Se aprobaron en tiempos de crisis, para compensar a grandes bancos que estaban comprando cajas y otros bancos más pequeños y con muchas pérdidas por lo general. Así, estas entidades han logrado contabilizar créditos fiscales para el futuro, pudiendo deducirse importantes cantidades en la contribución fiscal de los siguientes años. Y de esta manera, asumían en un primer momento las pérdidas generadas por las operaciones de compra y el Estado es el que dejaba de ingresar en el futuro esas deducciones.



Fuente: Activos fiscales diferidos de las empresas del Ibex 35 y recaudación por impuesto de sociedades (en millones de euros) 2009-2013. Informe Intermon Oxfam nº 36 “*La ilusión fiscal*” Pag 35, Marzo 2015

Para el conjunto de empresas del Ibex 35, los activos fiscales en 2013 alcanzaron la cifra de 89531 millones de euros, de los que el 55% corresponde a los principales bancos.

5. Marco legal regulatorio de la Responsabilidad Fiscal Corporativa

España ha compartido históricamente el convencimiento de la importancia de que las sociedades, especialmente las cotizadas y las entidades financieras, cuenten con un buen gobierno corporativo así como de una Responsabilidad Corporativa Fiscal definida. Así lo demuestra el impulso de la creación en 1997, 2003 y 2006 de grupos de expertos de carácter técnico para estudiar el funcionamiento de las sociedades cotizadas y elaborar propuestas de criterios, recomendaciones y normas que mejorasen los estándares de gobierno corporativo en nuestro país. Así, en 1998 vio la luz el llamado Informe Olivencia, resultado de los trabajos de la Comisión especial para el estudio de un código ético de los consejos de administración de las sociedades y que sirvió de base para la elaboración del primer Código de Buen Gobierno de nuestro país; en 2003, la Comisión especial para la transparencia y seguridad de los mercados financieros y sociedades cotizadas elaboró el conocido Informe Aldama, modificando el código anterior y añadiendo nuevas recomendaciones. Finalmente, en 2006 se creó un Grupo de Trabajo Especial para armonizar y actualizar, en línea con las tendencias europeas, el contenido del Código de buen gobierno, dando lugar al Código Unificado de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas hasta ahora vigente.

En el año 2006, a través de la Declaración de Seúl, una gran parte de las Administraciones tributarias de la OCDE (entre ellas, la española), se comprometieron a fomentar la aplicación de directrices sobre buen Gobierno corporativo en el área tributaria, así como a crear las bases de un marco de colaboración entre la Administración tributaria y los contribuyentes que redundara en una mayor seguridad jurídica y transparencia.

En España, en concreto, la Administración Tributaria española impulsó estos nuevos principios a través de la constitución del Foro de Grandes Empresas. En el seno de éste se gestó un Código de Buenas Prácticas Tributarias, que es aplicable tanto a los contribuyentes como a la propia Administración.

Así, a cambio de una mayor transparencia y cooperación por parte de los contribuyentes, la Administración se comprometió a una mayor transparencia y seguridad jurídica a la hora de interpretar las normas, y garantizó que el criterio aplicado en las inspecciones sea aquel que más favorezca el ejercicio de los derechos de los contribuyentes

Por otra parte, nuestro país a lo largo de la historia no ha sido ajeno al debate sobre la conveniencia de emplear recomendaciones de carácter no vinculante, basadas en el principio de “cumplir o explicar”, como principal medida para promover el buen gobierno o, alternativamente, usar el carácter preceptivo de las normas jurídicas. De esta forma, junto con los códigos antes mencionados, el legislador ha venido también adaptando el ordenamiento jurídico en aquellas áreas de la regulación societaria que han merecido una intervención de naturaleza imperativa. En este sentido hay que señalar la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero, que modifica la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores y por la que se obligó a las sociedades cotizadas a contar con un Comité de Auditoría; o la Ley 26/2003, de 17 de julio, por la que se modifican la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, y el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, con el fin de reforzar la transparencia de las sociedades anónimas cotizadas, que obligó a estas sociedades a contar con los reglamentos de la junta general y del consejo de administración respectivamente. Posteriormente, destaca la Ley 25/2011, de 1 de agosto, de reforma parcial de la Ley de Sociedades de Capital y de incorporación de la Directiva 2007/36/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de julio, sobre el ejercicio de determinados derechos de los accionistas de sociedades cotizadas. . También hay que mencionar los avances que introdujo la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible, en materia de transparencia de los sistemas retributivos y la Orden ECC/461/2013, de 20 de marzo, por la que se determinan el contenido y la estructura del informe anual de gobierno corporativo, del informe anual sobre remuneraciones y de otros instrumentos de información de las sociedades anónimas cotizadas, de las cajas de ahorros y de otras entidades que emitan valores admitidos a negociación en mercados oficiales de valores.

Destacar las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales, las cuales constituyen un mecanismo internacional único de responsabilidad corporativa, que cuenta con apoyo gubernamental y está dirigido a fomentar una conducta empresarial responsable en todo el mundo. En mayo de 2011, los gobiernos adherentes miembros y no miembros de la OCDE actualizaron las Directrices, introduciendo nuevas e importantes disposiciones, entre ellas, tributarias, que las empresas se han esforzado en respetar y cumplir.

Los pasos siguientes que han contribuido a avanzar hacia una responsabilidad fiscal en las empresas, han sido las exigencias provenientes de la CNMV, entre ellas, la Guía para la elaboración del informe de gestión de las entidades cotizadas, publicada en 2013. Se trata de un marco de referencia voluntario de principios y buenas prácticas sobre el contenido, presentación y formato de la información a incluir en el Informe de Gestión.

Durante el año 2014, la naturaleza cambiante de las demandas realizadas por los grupos de interés ha supuesto un incremento sustancial del número de compañías que deciden explicar más sobre los asuntos fiscales, tanto interna como externamente, en comparación con el año 2013. Hay que tener en cuenta que actualmente se están desarrollando numerosas iniciativas, a nivel internacional, tendentes a incrementar el grado de exigencia en cuanto a la información fiscal a ser suministrada por parte de las empresas multinacionales.

En España se están sumando a la normativa positiva la mayor parte de los estándares internacionales en materia de transparencia fiscal, entre otros, mediante la publicación de la Ley que modifica la Ley 31/2014, de 3 de Diciembre, por la que se modifica la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del Gobierno Corporativo, que surge como respuesta a la cada vez mayor demanda de transparencia respecto a la persona u órgano que ostenta la responsabilidad de gobierno y supervisión en el área fiscal.

Las empresas cotizadas españolas deben adecuarse al nuevo entorno normativo mediante la formalización, revisión y actualización de sus estrategias fiscales y políticas de gestión del riesgo fiscal, así como el marco global del control de riesgos fiscales, a efectos de cumplir los requerimientos de la nueva Ley de Sociedades de Capital. La nueva regulación puede considerarse como marco de referencia por aquellas compañías no cotizadas que quieran ser consideradas como mejores prácticas en lo relativo a gobierno fiscal corporativo, teniendo en cuenta la relevancia en el contexto actual del factor reputacional asociado a los asuntos fiscales.

Por otra parte, el nuevo Reglamento del Impuesto de Sociedades, Real Decreto 634/2015, de 10 de Julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto de Sociedades, ya incorpora la obligación de reportar la información exigida por la iniciativa *Country by Country Report*, en el Impuesto sobre Sociedades, exigiendo una

información de carácter similar a la exigida en la propia iniciativa de la OCDE. Esta nueva obligación entró en vigor a partir del 1 de enero de 2016 para aquellas empresas que tengan una cifra de negocios superior a 750 millones de euros.

A continuación, se profundiza en los principales antecedentes del concepto Responsabilidad Fiscal Corporativa:

5.1. El Informe Olivencia

Nació en 1997, y también conocido como Código de Buen Gobierno del Consejo de Administración. Este es el informe que la Comisión Especial para el Estudio de un Código Ético de los Consejos de Administración de las Sociedades, a instancias del Ministerio de Economía, creó el objetivo fundamental de fomentar la transparencia de las empresas españolas que finalmente cristaliza en el Código Olivencia. Después del *Caso Enron*³⁸, los escándalos de doble contabilidad y demás irregularidades en las retribuciones de los miembros de los Consejos de Administración cobran especial importancia el desarrollo y aplicación de este Código.

Las recomendaciones que desarrolla el Código Olivencia son las siguientes:

1. La necesidad de separar gestión y propiedad de la empresa, proponiendo la conveniencia de incorporar al Consejo de Administración una mayoría de consejeros independientes, es decir, no vinculados a la dirección de empresa o a los vínculos accionariales de control y que acceden al cargo por ser profesionales con experiencia y prestigio profesional.
2. La misión de los consejeros se basa en defender los intereses de la sociedad fomentando la toma de decisiones que mejoren la gestión de la empresa, y en

³⁸ Caso Enron: La firma era la mayor empresa energética de EEUU, excluidas las petroleras, con unos ingresos anuales de 101.000 millones de dólares. En 2002 se descubrió que la mayor parte de sus beneficios eran falsos, que la empresa tenía una deuda mayor de lo que se pensaba y que, en general, todo Enron era un gigantesco fraude. La compañía suspendió pagos y los accionistas que se creyeron las promesas de los directivos de Enron de que la empresa estaba saneada perdieron todo su dinero.

arbitrar mecanismos para fomentar la defensa de los intereses del pequeño y mediano inverso.

3. Se contempla la creación de las llamadas comisiones delegadas de control, que deberán garantizar la función de supervisión del órgano de administración. Estas comisiones están compuestas por consejeros externos y serían básicamente: de auditoría, encargada de la verificación de la contabilidad de la sociedad, de nombramientos, cuya misión es la selección de los consejeros, y de retribuciones, que deberá supervisar la política de remuneración.
4. Se recomienda un único mandato de cuatro o cinco años.
5. También se sugiere que ningún consejero forme parte de más de tres consejos de administración, y se recomienda el retiro de los consejeros a los 70 años, eliminando y declarando nulas las cláusulas de blindaje.

5.2. El informe Aldama

Tras el Código Olivencia, surge la Comisión Aldama o “Comisión especial para el fomento de la transparencia y seguridad en los mercados y en las sociedades cotizadas”, constituida en Septiembre del 2002, que tiene como objetivo, entre otros, el informar sobre el grado de observancia del Código Olivencia. Fue creada por el gobierno para el fomento de la transparencia y la seguridad de los Mercados, presidida por Enrique Aldama. Esta comisión tiene por mandato fomentar la transparencia y seguridad de los mercados financieros y sociedades cotizadas. En su primera reunión, la Comisión Especial ha definido el alcance de los trabajos a realizar, que pueden resumirse en:

1. Informar sobre el grado de observancia del Código Olivencia o Código de Buena Conducta de los consejos de administración de las sociedades cotizadas.
2. Dar mayor protección y seguridad a los accionistas e inversores, teniendo en cuenta las relaciones entre las sociedades emisoras de valores y las personas físicas y jurídicas que les prestan sus servicios profesionales.
3. Aumentar la transparencia de los mercados

La Comisión Especial tiene presente que el encargo recibido se basa en la definición de un conjunto de medidas concretas a tomar por el Gobierno, los Organismos Reguladores y por las propias sociedades. Para facilitar la elaboración del informe se han constituido 4 grupos de trabajo:

- Grupo I. Debe analizar la situación actual y hacer un análisis de las medidas y reglamentaciones que existen en los Estados Unidos y en la UE
- Grupo II. Se encarga del gobierno de las sociedades, analizando y proponiendo las medidas necesarias para el buen funcionamiento de la Juntas Generales y los Consejos de Administración
- Grupo III. Estudiará la responsabilidad de la empresa ante sus accionistas y la sociedad en general.
- Grupo IV. Analizará la cuestión del equilibrio entre normas obligatorias y autorregulación.

5.3. Código Unificado de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas elaborado por la CNMV

La Comisión Nacional del Mercado de Valores (se denomina en lo sucesivo “CNMV”) es el organismo encargado de la supervisión e inspección de los mercados de valores españoles y de la actividad de cuantos intervienen en los mismos. Fue creada por la Ley 24/1988, del Mercado de Valores, que supuso una profunda reforma de este segmento del sistema financiero español.

El objetivo de la CNMV es velar por la transparencia de los mercados de valores españoles y la correcta formación de precios, así como la protección de los inversores. La CNMV, en el ejercicio de sus competencias, recibe un importante volumen de información de y sobre los intervinientes en los mercados, gran parte de la cual está contenida en sus Registros Oficiales y tiene carácter público.

Corresponde a la CNMV supervisar el cumplimiento de las exigencias sobre gobierno corporativo en las sociedades cotizadas, las cuales deben publicar anualmente un informe del grado de cumplimiento de las recomendaciones de buen gobierno.

En 2006 se creó un Grupo de Trabajo para armonizar los anteriores y elaborar un código de buen gobierno que dio lugar al Código Unificado de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas hasta ahora vigente, junto a éste, el legislador ha venido también adaptando el ordenamiento jurídico en aquellas áreas de la regulación societaria que han merecido una intervención de esta naturaleza.

El Código Unificado se conoce también como Código Conthe porque fue Manuel Conthe, el entonces presidente de la CNMV, quien presidió al grupo de trabajo que lo elaboró. Nació para actualizar las recomendaciones de códigos anteriores sobre buen gobierno de las empresas cotizadas y estuvo envuelto en polémica desde el principio. El 16 de septiembre de 2005 se creó el grupo de trabajo que debería llevarlo a cabo, formado por economistas, abogados, especialistas del sector privado y asesores con experiencia en organismos europeos.

Cuando se conoció el borrador, 27 empresas, la mayoría del Ibex, hicieron llegar un documento a la CNMV expresando sus quejas. Reprochaban al Código Conthe que se basaba en principios de desconfianza y en que había un "excesivo nivel de detalle" y un "tono imperativo" en las recomendaciones. Como consecuencia, algunos puntos quedaron edulcorados en el documento final.

El resultado que vio la luz fue un documento compuesto por 58 recomendaciones, algunas muy extensas. La primera frase del código definitivo, aprobado el 19 de mayo de 2006, muestra una de sus principales características: la "voluntariedad" a la hora de cumplirlo. Sin embargo, pese a que se basa en el principio "cumplir o explicar" (las empresas pueden ignorarlo y su única penalización es tener que explicar el porqué), muchos empresarios lo consideraron demasiado intervencionista.

En 2013, se realizó una reforma del Código Conthe que fue promovida por la presidenta de la CNMV en 2013, Elvira Rodríguez. Destacan las siguientes reformas:

- La obligatoriedad de contar con una comisión de nombramientos y retribuciones.
- Reducir de 6 a 4 años del mandato de los consejeros.
- Existencia de un leal director que vigile al presidente cuando éste sea, además, el primer ejecutivo del grupo, hay una corriente de Buen Gobierno que defiende que

el presidente y el primer ejecutivo deben ser dos figuras separadas para equilibrar poderes.

- Votación de la retribución del consejo.
- Transparencia en la información: se introducen medidas en esta línea tanto en la documentación que se da a los consejeros, como en la información que debe facilitarse a la junta de accionistas, incluyendo las propuestas de acuerdo.
- Se establecen facultades indelegables del consejo y se le obliga a mantener al menos cuatro reuniones al año: entre las facultades indelegables destaca la política de control y gestión de riesgos.
- Reducir a 1.000 acciones la limitación al derecho de asistencia.
- Votación separada de los nombramientos y reelecciones de cada consejero.
- Se detallan los deberes fiduciarios de los administradores. Evitando que estos eludan responsabilidades.
- Se facilita la impugnación de la Junta de accionistas.

La CNMV publicó el 24 de febrero de 2015 sustituyendo al anterior código (denominado Código “Conthe” de 2006 y su versión actualizada de 2013) el nuevo Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas, elaborado con el apoyo y asesoramiento de la “Comisión de expertos en materia de gobierno corporativo” y aprobado por Acuerdo del Consejo de la Comisión Nacional del Mercado de Valores de 18 de febrero de 2015.

El nuevo Código completa la reforma del marco normativo del gobierno corporativo en España, iniciada con la creación de la Comisión de expertos por Acuerdo del Consejo de Ministros de 10 de mayo de 2013. La Comisión de Expertos ha realizado un doble trabajo. Por un lado, ha promovido la reciente reforma de la Ley de Sociedades de Capital, que ha elevado a la categoría de normas legales de obligado cumplimiento aquellas cuestiones básicas en materia de gobierno corporativo que se han considerado exigibles a todas las sociedades y cuya eficacia y contribución se entienden debidamente contrastadas, mientras que su ausencia determina la imposibilidad de

alcanzar el objetivo del buen gobierno corporativo. Por otra parte, ha asesorado y apoyado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores en la modificación del Código Unificado de 2006 (actualizado en 2013), que se hace público posteriormente.

En la elaboración de este Código también se han analizado y tomado en consideración los estándares internacionales y las recomendaciones de la Comisión Europea, así como diversos documentos y propuestas de organismos internacionales y asociaciones, aportaciones doctrinales y la legislación de los países comparables.

El nuevo Código está compuesto por 64 recomendaciones, frente a las 53 de la versión de junio de 2013. Se han introducido 23 nuevas recomendaciones, 12 se han eliminado, al incorporarse su contenido a la Ley de Sociedades de Capital y 21 han experimentado modificaciones. Las 64 recomendaciones se agrupan en tres grandes bloques de contenido: Aspectos Generales (recomendaciones de la 1 a la 5), Junta General de Accionistas (de la 6 a la 11) y Consejo de Administración (de la 12 a la 64).

Los distintos aspectos sobre el gobierno de las empresas recogidos en este documento son de aplicación en el ejercicio 2015, del que las empresas darán cuenta en los informes anuales de gobierno corporativo que remitirán a la CNMV en 2016.

Como novedad, el Código identifica los 25 principios que sirven de base para las distintas recomendaciones. Así, la nueva estructura establece un principio y una explicación para cada una de las recomendaciones o grupos de recomendaciones sobre una misma temática. Estos principios se muestran además agrupados en el apartado II del documento.

Entre los principios generales del nuevo Código, cabe destacar que las sociedades deben evitar medidas estatutarias cuya finalidad sea dificultar posibles ofertas públicas de adquisición. También establece que las sociedades deben informar con claridad sobre el grado de cumplimiento de las recomendaciones y contar con una política pública de comunicación y contactos con accionistas, inversores institucionales y asesores de voto.

En relación con la transparencia informativa y el voto informado en la junta general, se recomienda que las sociedades publiquen en su web, con antelación suficiente, una serie de informes (informe sobre la independencia del auditor, informes de funcionamiento de las comisiones de auditoría y nombramientos y retribuciones, informe de la comisión de auditoría sobre operaciones vinculadas, e informe sobre la

política de responsabilidad social corporativa) y se recomienda que la junta sea retransmitida en directo a través de la web.

Entre las recomendaciones sobre la composición de los consejos, el Código de Buen Gobierno recomienda que el número de consejeros independientes represente, al menos, la mitad del total (un tercio en determinados casos) y que la política de selección tenga por objetivo que en el año 2020 el número de consejeras represente, al menos, el 30% de los miembros del Consejo. También se recomienda la difusión en la web de información detallada sobre los consejeros, así como transparencia en su selección y en el nombramiento de consejeros dominicales y se introducen recomendaciones sobre los supuestos de separación y dimisión así como del funcionamiento del consejo.

El nuevo Código aborda con detalle el funcionamiento de los consejos, con recomendaciones sobre la dedicación de sus miembros, la frecuencia de las reuniones, la información y el asesoramiento a los consejeros. Se prevén mayores competencias del consejero independiente coordinador en el caso de que el presidente sea también ejecutivo y se establece la evaluación periódica del consejo. Asimismo, se incluyen aspectos de la organización del consejo, de la comisión ejecutiva y se recomiendan directrices para el correcto funcionamiento de las comisiones obligatorias y otras comisiones especializadas.

El Código desarrolla por primera vez recomendaciones relacionadas con la RSC. Apunta que las sociedades deben contar con una política que incluya los principales compromisos asumidos: objetivos, estrategia, prácticas, métodos, mecanismos de supervisión, canales de comunicación y prácticas de comunicación responsable. Recomienda además difundir la información relacionada con la Responsabilidad Social Corporativa de manera separada o en el informe de gestión.

El Código, finalmente, dedica sus recomendaciones finales a las remuneraciones de los consejeros. Entre las más destacadas, cabe citar:

- Que los componentes variables de la remuneración estén vinculados a criterios de rendimiento predeterminados y medibles.
- Que el pago de una parte relevante de los componentes variables se difiera por un periodo mínimo de tiempo.

- Que los acuerdos contractuales incluyan una cláusula que permitan a la sociedad reclamar el reembolso de los componentes variables (cláusulas clawback).
- Que los pagos por resolución de contrato no superen un importe equivalente a dos años de remuneración total anual, y no se abone hasta que la sociedad haya podido comprobar que el consejero ha cumplido los criterios de rendimiento establecidos.

La Ley de Sociedades de Capital, fiel al principio de «cumplir o explicar», obliga a las sociedades cotizadas españolas a consignar en su informe anual de gobierno corporativo el grado de seguimiento de las recomendaciones de gobierno corporativo o, en su caso, la explicación de la falta de seguimiento de dichas recomendaciones. De este modo, la legislación española deja a la libre decisión de cada sociedad seguir, o no, estas recomendaciones de gobierno corporativo y exige que, cuando no las sigan, expliquen los motivos que justifican su proceder, al objeto de que los accionistas, los inversores y los mercados en general puedan juzgarlos. Para el buen fin de este sistema es importante que las explicaciones facilitadas por las sociedades en relación con las recomendaciones que no sigan sean adecuadas.

5.4. La Declaración de Seúl del Foro de la OCDE sobre administración tributaria

En el año 2006, a través de la Declaración de Seúl, una gran parte de las Administraciones tributarias de la OCDE, entre ellas la española, se comprometieron a fomentar la aplicación de directrices sobre buen Gobierno corporativo en el área tributaria, así como a crear las bases de un marco de colaboración entre la Administración tributaria y los contribuyentes que redundara en una mayor seguridad jurídica y transparencia.

En España, en concreto, la Administración tributaria española empezó a impulsar estos nuevos principios a través de la constitución del Foro de Grandes Empresas. En el seno de éste es donde se gestó un Código de Buenas Prácticas Tributarias, que sería aplicable tanto a los contribuyentes como a la propia Administración.

Así, a cambio de una mayor transparencia y cooperación por parte de los contribuyentes, la Administración se comprometió a una mayor transparencia y seguridad jurídica a la hora de interpretar las normas, y así garantizará que el criterio aplicado en las inspecciones sea aquel que más favorezca el ejercicio de los derechos de los contribuyentes.

Una auténtica novedad, tal y como estaban las cosas. Eso sí, a cambio las empresas deberían comprometerse a informar a sus Consejos de Administración de las cuestiones fiscales relevantes.

Otro cambio de mentalidad importante si se tiene en cuenta un estudio elaborado por KPMG en 20 países de la OCDE en 2006, en el cual España se situaba a la cola en cuanto al nivel de reporting centralizado de los aspectos fiscales.

5.5. El Código de Buenas Prácticas Tributarias

En España, a raíz del Plan de Prevención del Fraude Fiscal de 2005 y su posterior actualización en 2008, se apostó por una relación cooperativa de la Agencia Estatal de Administración Tributaria con las grandes empresas, creando un Foro, en línea con los planteamientos de la OCDE. Fue aprobado en 2010, impulsado por la Agencia Estatal de Organización Tributaria (se denomina en lo sucesivo "AEAT") para mejorar la cooperación público-privada en la prevención y la lucha contra el fraude. La iniciativa surgió en el Foro Tributario de Grandes Empresa, entre las que se encontraban firmas como el Banco de Santander, Telefónica, BBVA, Mercadona, Gas Natural, El Corte Inglés, ACS, FCC, Seat, Iberdrola, Repsol YPF o Inditex. En él se discute, entre otros asuntos, la evaluación de la actuación interna de las empresas en relación con la aplicación del sistema tributario. Concretamente esto implica abordar la "responsabilidad de los Consejos de Administración en materia fiscal como manifestación de la responsabilidad social corporativa" y la "creación de un Código de buenas prácticas tributarias".

Mediante este Código se potencia la colaboración público-privada para prevenir el fraude. Según el Código de Buenas Prácticas Tributarias, son buenas prácticas que deben ser fomentadas por las Empresas todas aquellas que conduzcan a la reducción de

riesgos fiscales significativos y a la prevención de aquellas conductas susceptibles de generarlos:

- Las empresas evitarán la utilización de estructuras de carácter opaco con finalidades tributarias, entendiéndose por tales aquellas en las que, mediante la interposición de sociedades instrumentales a través de paraísos fiscales o territorios no cooperantes con las autoridades fiscales, estén diseñadas con el propósito de impedir el conocimiento, por parte de la AEAT, del responsable final de las actividades o el titular últimos de los bienes o derechos implicados.
- Las empresas y la AEAT colaborarán en la detección y búsqueda de soluciones respecto a aquellas prácticas fiscales fraudulentas que puedan desarrollarse en los mercados en los cuales están presentes para erradicar las ya existentes y prevenir su extensión.
- La AEAT procurará que en sus actuaciones se tengan en cuenta los precedentes administrativos y velará porque en la interpretación de las normas se respete la unidad de criterio de la Administración tributaria.

Los principales puntos donde este hace hincapié son:

- Transparencia, buena fe y cooperación con la AEAT en la práctica fiscal empresarial.
- Transparencia y Seguridad Jurídica en la aplicación e interpretación de las normas tributarias por parte de la AEAT.
- Reducción de la litigiosidad y evitación de conflictos

Desde su adopción, el número de empresas adheridas al Código ha ido creciendo con relativa rapidez, hasta el punto que la Comisión de Seguimiento de la aplicación del Código de Buenas Prácticas Tributarias recientemente ha acordado la posible adhesión de todo un grupo de entidades mediante un único acuerdo, aunque también siga siendo posible la adhesión individual de cada una de ellas.

Ya son 200 las empresas y grandes grupos que se han adherido al mismo, y, según indica la AEAT, las conclusiones que se extraen de su aplicación son muy positivas. En primer lugar, ha permitido conocer de forma directa las dudas de las empresas sobre la

aplicación de las normas fiscales, lo cual ha facilitado que éstas hayan podido ser respondidas a través de la publicación periódica, en la web de la AEAT, de criterios de aplicación de carácter general en beneficio de todos los contribuyentes.

Además, en el Foro de Grandes Empresas se presentan las consultas previas sobre el tratamiento tributario de determinadas operaciones.

Según la AEAT, la adhesión a este código aumenta la transparencia y la cooperación en la práctica fiscal e impone un conjunto de recomendaciones para evitar la utilización de estructuras fiduciarias opacas, intensificar la colaboración en la detección de prácticas fraudulentas y mejorar la información al Consejo de Administración de las políticas fiscales aplicadas.

5.6. El Código de conducta de las Naciones Unidas sobre la cooperación para luchar contra la evasión y el fraude fiscal internacional

El Comité de Expertos sobre Cooperación Internacional en Cuestiones de Tributación de la Organización de las Naciones Unidas en Octubre de 2009 elaboró un Código de conducta sobre la cooperación en la lucha contra el fraude y la evasión fiscal internacional, que fue trasladado al Consejo Económico y Social. En la actualidad, fija un nivel mínimo en la cooperación internacional, considerando las asimetrías existentes con los países en desarrollo; pero recoge igualmente las aspiraciones de cara al futuro de llegar al intercambio automático de información, en vez de procurarla previa solicitud.

Supone el compromiso de intercambiar eficazmente información en asuntos tributarios, tanto penales como civiles; de garantizar que no habrá restricciones al intercambio de información a causa de la aplicación del principio de doble incriminación o por la falta de un interés fiscal interno; de establecer normas adecuadas de confidencialidad de la información intercambiada, así como garantías y límites aplicables a la información sobre el contribuyente; y de asegurar que esté disponible información fiable (número de cuenta, titularidad, identidad e información contable pertinente), con las correspondientes potestades para obtener y facilitar dicha información respondiendo a una petición concreta.

Abarca las leyes, reglamentos y prácticas administrativas en materia tributaria. Sus objetivos son que los Estados aseguren niveles elevados de transparencia e intercambios de información tributaria (estando en condiciones de suministrar información bancaria, sobre propietarios beneficiarios de ingresos y activos); y que progresen en la elaboración normativa y la adopción de medidas prácticas (de carácter unilateral, bilateral, o multilateral).

Los principios de transparencia e intercambio eficaz de información en los acuerdos bilaterales seguirán el artículo 26 del Convenio Modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo

5.7. El Código de Buenas prácticas de transparencia fiscal del Fondo Monetario Internacional

Desde 1998, el Fondo Monetario Internacional (se denomina en lo sucesivo “FMI”)³⁹ dispone de un Código de buenas prácticas de transparencia fiscal que establece un conjunto de principios y prácticas que ayudan a garantizar que los gobiernos presenten un panorama claro de la estructura y las finanzas públicas. Se recomienda a todos los países que adopten las buenas prácticas propuestas en el Código, pero la implementación es voluntaria.

El Código se complementa con el “Manual de Transparencia Fiscal” en el que se describen con más detalle los principios y prácticas de transparencia y se usan los resultados obtenidos en los países miembros para explicar las buenas prácticas. El Fondo Monetario Internacional ha publicado también “La Guía sobre la transparencia del ingreso proveniente de los recursos naturales”, en ella, los principios contenidos en el Código se aplican a un conjunto excepcional de problemas que afrontan los países

³⁹ El Fondo Monetario Internacional(FMI):Es una institución internacional que en la actualidad reúne a 188 países, y cuyo papel, según sus estatutos, es «fomentar la cooperación monetaria internacional; facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional; fomentar la estabilidad cambiaria; contribuir a establecer un sistema multilateral de pagos para las transacciones corrientes entre los países miembros y eliminar las restricciones cambiarias que dificulten la expansión del comercio mundial; infundir confianza a los países miembros poniendo a su disposición temporalmente y con las garantías adecuadas los recursos del Fondo, dándoles así oportunidad de que corrijan los desequilibrios de sus balanzas de pagos sin recurrir a medidas perniciosas para la prosperidad nacional o internacional, para acortar la duración y aminorar el desequilibrio de sus balanzas de pagos».1 Su sede se encuentra en Washington, la capital de Estados Unidos.

cuyos ingresos provienen en gran medida del petróleo y los recursos minerales. La Guía es un complemento natural de algunas iniciativas, como la “Iniciativa para la transparencia de las industrias extractivas” (EITI, por sus siglas en inglés), que se centra más concretamente en la información de transacciones que se efectúan entre los gobiernos y las empresas extractoras de recursos naturales.

A fin de fomentar una mayor transparencia fiscal, el FMI actualmente está revisando el “Código de buenas prácticas de transparencia fiscal”, así como el “Manual de Transparencia Fiscal” y la “Guía sobre la transparencia del ingreso proveniente de los recursos naturales”.

El FMI recomienda a todos sus países miembros que efectúen una evaluación de la transparencia fiscal denominada “Módulo de transparencia fiscal de los Informes sobre la Observancia de los Códigos y Normas” (se denomina en lo sucesivo “IOCN”). En dicha evaluación se documentan las prácticas en vigor en un país, se evalúa el cumplimiento con el Código y se establecen prioridades específicas para mejorar la transparencia fiscal. Los módulos fiscales de los IOCN son útiles en el proceso de supervisión porque sirven para detectar importantes riesgos fiscales y crear conciencia respecto a ellos. La elaboración de un módulo de transparencia fiscal del IOCN y su posterior publicación son voluntarias.

En un reciente informe sobre la transparencia fiscal, la rendición de cuentas y el riesgo, el FMI examinó el estado actual de la transparencia fiscal en vista de la experiencia en relación con la crisis. Si bien se han dado pasos importantes para mejorar la cobertura, la calidad y la puntualidad de los informes fiscales desde finales de los años noventa, según el examen, siguen existiendo deficiencias en la comprensión por parte de los gobiernos de sus posiciones financieras subyacentes. Estas deficiencias en relación con la transparencia se deben a una combinación de lagunas e incoherencias en las normas de declaración de información existentes, retrasos y discrepancias en el cumplimiento por parte de los países de estas normas, y la falta de un seguimiento multilateral eficaz de dicho cumplimiento.

La transparencia se evalúa en términos generales como parte de la supervisión regular y las actividades relacionadas con los programas que el FMI lleva a cabo para los países. Asimismo, las misiones de asistencia técnica realizadas por el personal técnico del FMI ayudan a los funcionarios de los países a mejorar la transparencia

fiscal en lo concerniente a los marcos de política fiscal y las reglas fiscales, los mecanismos de gestión financiera pública, la gestión de los ingresos provenientes de los recursos naturales, la evaluación y divulgación de riesgos fiscales o la integración de las empresas públicas en las cuentas fiscales.

5.8. Las Líneas directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales

Las líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales son recomendaciones dirigidas por los gobiernos a las empresas multinacionales que operan en los países miembros. Enuncian principios y normas voluntarias para una conducta empresarial responsable compatible con las legislaciones aplicables.

Para promover la aplicación de las Líneas Directrices se crea el Punto Nacional de Contacto (PNC) de cada país, que en España se creó el 11 de noviembre de 2014, adscrito al Ministerio de Economía y Competitividad, a través de la Secretaría de Estado de Comercio.

Estas directrices se enfocan particularmente en los siguientes temas: Principios generales, publicación de informaciones, empleo y relaciones laborales, medioambiente, lucha contra la corrupción, intereses de los consumidores, ciencia y tecnología, competencia y fiscalidad.

Para la consecución del desarrollo sostenible, las directrices consideran importante la contribución de las empresas a las finanzas públicas de los países de acogida, y señala que no sólo se debe cumplir con la normativa fiscal correspondiente, sino también con su espíritu, es decir, entender y respetar la intención del legislador, teniendo en cuenta por ejemplo la jurisprudencia existente y una colaboración mutua equilibrada.

Las directrices recogen que la disciplina fiscal implica, en concreto, la comunicación puntual a las autoridades de la información necesaria para el cálculo correcto de los impuestos, y la adaptación de sus prácticas en materia de precios de transferencia al principio de plena competencia con el objeto de evitar la transferencia inapropiada de los beneficios o las pérdidas entre empresas del mismo grupo multinacional y minimizar los riesgos de doble imposición.

Así mismo indican que las empresas deberán considerar el gobierno fiscal y la disciplina fiscal como elementos importantes de sus mecanismos de control y de sus sistemas de gestión, identificando y evaluando plenamente los riesgos financieros, reglamentarios y reputacionales asociados a la fiscalidad.

Cabe reseñar que la OCDE cuenta con otros instrumentos relacionados con estos asuntos, como son las Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias, y la Recomendación del Consejo sobre la determinación de los precios de transferencia entre empresas asociadas.

5.9. La Guía para la elaboración del informe de gestión de las entidades cotizadas de la CNMV

La Guía, elaborada por un grupo de expertos en 2012, para la elaboración del informe de gestión de las entidades cotizadas, incluye una propuesta de desarrollos normativos, un marco de referencia voluntario de principios y buenas prácticas, una guía con recomendaciones generales sobre los contenidos mínimos a incluir en el informe de gestión, una guía con recomendaciones específicas para el sector bancario y otra para pequeñas y medianas empresas cotizadas y, finalmente, un glosario de términos y siglas de utilidad para los usuarios de la información. La traducción del documento al inglés la han realizado algunos miembros del grupo de trabajo, y su finalidad es facilitar a un mayor número de usuarios su comprensión. No obstante, la versión original del documento es la publicada en español y, en caso de discrepancias, es la versión que prevalece.

Un informe de gestión donde se puedan identificar los posibles riesgos cumple, al menos, cuatro finalidades principales:

- i. La misión, es decir, explicar el contexto en el que se desarrollan los negocios de la entidad, lo que implica al menos describir los objetivos que persigue a medio y largo plazo y la forma de concebir el negocio en términos generales, situándolo en sus contextos económico y financiero.

- ii. La política de gestión (Riesgos y oportunidades); hacer patentes, con la mayor fidelidad posible, los riesgos y oportunidades a los que se enfrenta la empresa en el desarrollo de sus actividades, explicando cómo el estilo de gestión desarrollado (la gobernanza) y la forma de organización elegida.
- iii. Explicar las consecuencias de las decisiones tomadas en el ejercicio, situándolas en el contexto de los objetivos perseguidos y en el modelo de negocio desarrollado, ligando de esta manera el pasado con el presente.
- iv. La evolución previsible; informar sobre cómo tiene previsto afrontar la empresa su devenir futuro, a la luz del pasado y teniendo presentes los objetivos societarios, así como sus fortalezas y debilidades

5.10. Responsabilidad Social corporativa. Estrategia española 2014-2020. Norma internacional ISO 26000

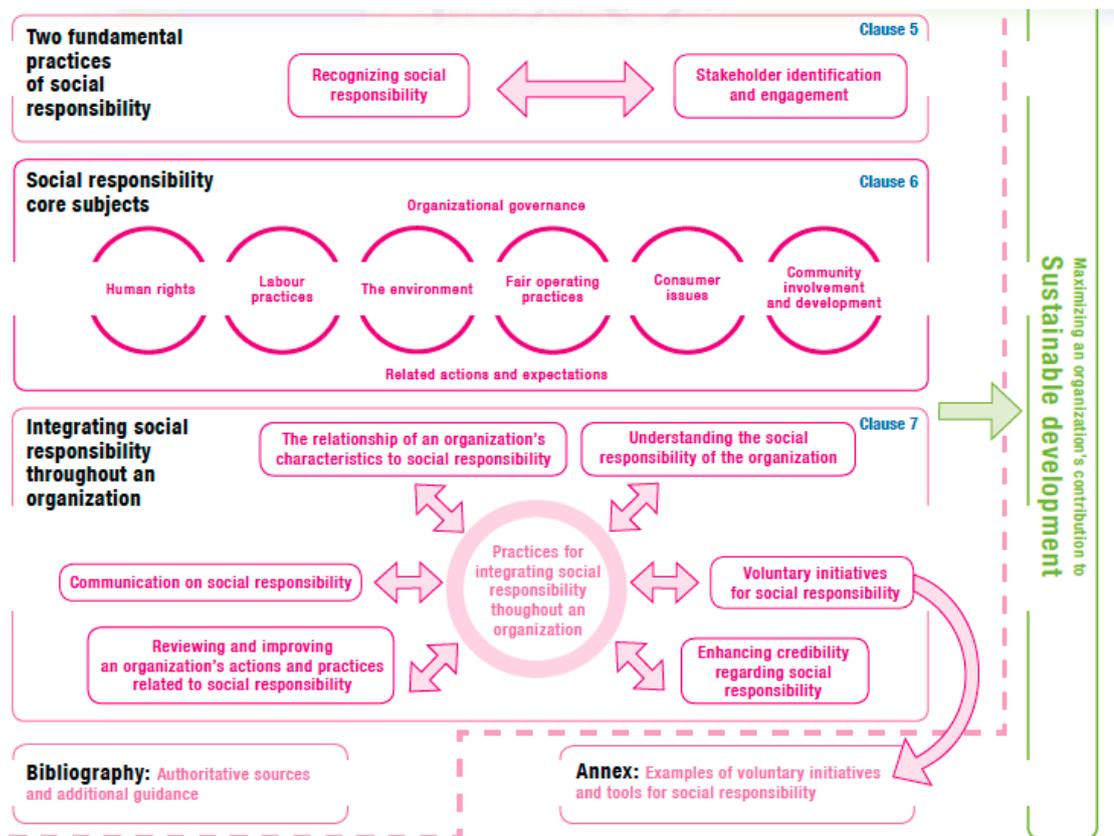
La ISO 26000 es una guía para la gestión de la Responsabilidad Social (no es una norma certificable) elaborada por el comité técnico ISO/WG SR especializado en Responsabilidad Social, que ha sido uno de los grupos de trabajo más grandes y relevantes en la historia de la Organización Internacional de Normalización (ISO)⁴⁰. Éste carácter de guía ha sido confirmado de forma reiterada por ISO, para evitar la proliferación de certificaciones ISO 26000 que puedan inducir a malentendidos

La norma desarrolla ampliamente cada uno de estos principios:

- Rendición de cuentas.
- Transparencia.

⁴⁰ La Organización Internacional de Normalización (ISO): Nacida tras la Segunda Guerra Mundial (23 de febrero de 1947), es el organismo encargado de promover el desarrollo de normas internacionales de fabricación (tanto de productos como de servicios), comercio y comunicación para todas las ramas industriales. Su función principal es la de buscar la estandarización de normas de productos y seguridad para las empresas u organizaciones (públicas o privadas) a nivel internacional. La ISO es una red de los institutos de normas nacionales de 163 países, sobre la base de un miembro por país, con una Secretaría Central en Ginebra (Suiza) que coordina el sistema.

- Comportamiento ético.
- Respeto a los intereses de las partes interesadas.
- Respeto al principio de legalidad.
- Respeto a la normativa internacional de comportamiento.
- Respeto a los derechos humanos.



Fuente: <http://estuditecnoambiental.blogspot.mx/2014/02/norma-iso-26000-deresponsabilidad.html>

Las 7 materias fundamentales de la norma son: gobernanza de la organización, derechos humanos, prácticas laborales, el medio ambiente, asuntos de consumidores, participación activa y desarrollo de la comunidad. En el tema fiscal, destacan las prácticas justas en la realización de las operaciones.

5.11. La Directiva sobre el reporting de información no financiera de las grandes empresas

El Pleno del Parlamento Europeo aprobó en 2014 una nueva norma comunitaria que supone la modificación de la cuarta y séptima directivas contables por las que las empresas cotizadas con más de 500 empleados tendrán que elaborar un informe no financiero en la que se refleje sus impactos sociales, medioambientales, laborales y de buen gobierno en sus informes de gestión.

Se calcula que cerca de 6.000 compañías se incorporarán a este tipo de reporting, de éstas, entre 600 y 700 serán españolas.

La norma se ha aprobado con el voto a favor de 599 eurodiputados y la oposición de 55, un año después de que el comisario Europeo de Mercado Interior y Servicios, Michel Barnier, impulsara el debate en Europa para que las grandes compañías europeas reportasen sobre información no financiera en sus cuentas anuales. Barnier ha afirmado que “me enorgullece que el Parlamento Europeo haya adoptado la Directiva para la divulgación de la información no financiera relevante y útil de las grandes empresas y grupos de empresas, porque los inversores y la sociedad, en general, se beneficiarán de la transparencia”.

La principal novedad reside en que no se ha hecho mediante una norma de responsabilidad corporativa, sino modificando la cuarta y la séptima directivas contables.

La Directiva recoge la necesidad de informar sobre asuntos ambientales, sociales y laborales, los derechos humanos, la lucha contra la corrupción y los sobornos, siempre bajo la premisa de cumplir o explicar por qué no informan sobre ciertos aspectos.

La Directiva ofrece a las empresas la flexibilidad para reportar según las directrices y estándares internacionales, europeos o nacionales, como el Pacto Mundial de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el Global Reporting Initiative (GRI), la norma ISO 26000 o el Código Alemán de Sustentabilidad. Además, las empresas también deberán informar sobre las políticas de diversidad que llevan a cabo a nivel global y en sus órganos de gobierno. Para informar, la Comisión Europea tiene previsto publicar una guía antes de mayo de 2016.

En resumen, los temas relevantes a nivel de España:

- Obligaciones de información social y ambiental en las cuentas anuales.
- Inclusión de información no financiera en el Informe de Gestión.
- El informe específico de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) / Memoria de Sostenibilidad.
- Otras obligaciones de información derivadas de la legislación mercantil y de la legislación ambiental sectorial.

Y los temas relevantes a nivel de la Unión Europea:

- Iniciativas recientes de Estados miembros.
- Propuesta legislativa sobre transparencia de la información social y medioambiental por parte de las empresas.

A tener en cuenta:

1. A quien afecta: A todas las empresas que tienen que hacer informe anual de gestión y que tengan más de 500 trabajadores, cuyo balance supere los 20 millones o facturen más de 40 millones de euros al año. Esto no aplicaría a las subsidiarias que consolidan con otras sociedades.

Tipo de empresas incluidas: Las cotizadas, las compañías financieras y de seguros, y las entidades de inversión colectiva, principalmente.

2. Asuntos sobre los que deberán informar: La directiva establece que se debe informar sobre cuestiones:
 - Impacto medioambiental: efectos sobre la salud y seguridad, gases de efecto invernadero, uso de energía renovable, agua y contaminación atmosférica.

- Sociales y de empleados: igualdad de oportunidades, implantación de las convenciones de la OIT⁴¹, condiciones laborales, respeto a los derechos sindicales, salud y seguridad, diálogo con las comunidades locales y acciones para asegurar la protección y el desarrollo de dichas comunidades.
 - Derechos Humanos: medidas de prevención de abusos.
 - Lucha contra la corrupción y el cohecho: medidas e instrumentos para prevenir malas prácticas.
3. Contenido a informar de cada uno de ellos: Para cada uno de estos asuntos la compañía deberá incluir:
- Una breve descripción de su modelo de negocio.
 - Las políticas que aplican y el debido control de las mismas.
 - Los resultados obtenidos.
 - Los riesgos ligados a las operaciones propias, con terceros, a productos o servicios de la compañía que puedan provocar impactos sobre alguno de estos asuntos y la manera en la que los está gestionando la compañía.
 - Indicadores no financieros específicos del sector.

No se especifica ningún formato de reporte, pero se refiere a marcos nacionales o internacionales de información financiera, la única condición es que la empresa se debe referir a cual se está utilizando. De todos modos, la Comisión tiene previsto publicar una guía antes de mayo de 2016, que no será de obligado seguimiento, sobre cómo elaborar esta información.

Por último, querría hacer mención aparte del gran empuje a la responsabilidad Fiscal Corporativa, con las últimas modificaciones normativas, para la mejora del Gobierno Corporativo.

⁴¹ Organización Internacional del Trabajo (OIT): es un organismo especializado de las Naciones Unidas que se ocupa de los asuntos relativos al trabajo y las relaciones laborales. La OIT fue creada en 1919 después de la Primera Guerra Mundial con el objetivo de promover la paz social. Ello se ve reflejado en su Constitución que establece que “la paz permanente sólo puede basarse en la justicia social”.

6. La reforma para la mejora del Gobierno Corporativo

Por último y más importante, me gustaría destacar el Acuerdo del Consejo de Ministros del 10 de mayo de 2013, por el que se crea una Comisión de expertos en materia de gobierno corporativo, para proponer las iniciativas y las reformas normativas que se consideren adecuadas para garantizar el buen gobierno de las empresas, y para prestar apoyo y asesoramiento a la CNMV en la modificación del Código Unificado de Buen Gobierno de las sociedades cotizadas.

El objetivo final de los trabajos de esta comisión, tal y como indica el acuerdo, fue velar por el adecuado funcionamiento de los órganos de gobierno y administración de las empresas españolas, para conducir las a las máximas cotas de competitividad; generar confianza y transparencia para con los accionistas e inversores nacionales y extranjeros; mejorar el control interno y la responsabilidad corporativa de las empresas españolas; y asegurar la adecuada segregación de funciones, deberes y responsabilidades en las empresas, desde una perspectiva de máxima profesionalidad y rigor. Sobre la base del citado informe y respetando la práctica totalidad de sus recomendaciones, se modifica la LSC para la mejora del gobierno corporativo, surgiendo Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la LSC para la mejora del gobierno corporativo.

6.1. Ley de modificación de la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del Gobierno Corporativo

El 4 de diciembre de 2014 se publicó en el Boletín Oficial del Estado la Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la LSC para la mejora del gobierno corporativo.

Las modificaciones introducidas por esta nueva LSC parten de la base del citado Informe elaborado por la Comisión citada anteriormente enfocada en materias de Gobierno Corporativo. Con ellas se pretende llevar a cabo la práctica totalidad de sus recomendaciones. Pueden agruparse, principalmente, en dos grandes bloques:

- Juntas de accionistas: las reformas van encaminadas a ampliar las competencias de la junta general, reforzar los derechos de los accionistas minoritarios y asegurar la transparencia de la información que reciben los accionistas.
- Consejos de administración: las reformas tienen como objetivo, entre otros aspectos, reforzar el régimen jurídico de los deberes y la responsabilidad de los administradores, promover la diversidad de género, experiencia y conocimientos en los consejos, introducir la figura del consejero coordinador, cuando confluyan en la misma persona los cargos de presidente del consejo y primer ejecutivo, reducir el plazo de mandato a 4 años, clarificar el régimen de remuneraciones y su aprobación por la junta, o convertir en obligatoria, por mandato legal para las sociedades cotizadas, además de la comisión de auditoría, la comisión de nombramientos y retribuciones.

En particular, el nuevo artículo 529 bis en la Sección 2ª del Capítulo VII del Título XIV de la Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la LSC para la mejora del gobierno corporativo establece que serán las competencias indelegables del Consejo de Administración de las compañías cotizadas, entre otras, las siguientes de carácter fiscal:

b) La determinación de la política de control y gestión de riesgos, incluidos los fiscales, y la supervisión de los sistemas internos de información y control.

f) La aprobación de las inversiones u operaciones de todo tipo que por su elevada cuantía o especiales características, tengan carácter estratégico o especial riesgo fiscal, salvo que su aprobación corresponda a la junta general.

i) La determinación de la estrategia fiscal de la sociedad.

La Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la LSC para la mejora del gobierno corporativo, supone una reforma de gran trascendencia en el ámbito mercantil.

En primer lugar, la Ley 31/2014 incluye el control de los riesgos fiscales en el ámbito de la responsabilidad de los consejos de administración de las sociedades cotizadas.

En cuanto a la gestión de los riesgos fiscales, si bien cabe integrarlos en los criterios de definición y clasificación establecidos por COSO⁴², no hay que olvidar que la obligación de pagar los impuestos propios, sumada a la de gestionar la retención de impuestos de otros (empleados, proveedores, clientes etc.), amplía enormemente la complejidad de su gestión. Así, el riesgo por incumplimientos tributarios se puede fundamentar tanto en la eventual inexistencia de los adecuados procedimientos de cumplimiento tributario (*compliance*), como por el riesgo de no ser aceptados los criterios interpretativos asumidos por la compañía (*uncertain tax positions*).

El nuevo escenario en el que se mueven las empresas hace referencia al cumplimiento de nuevos estándares internacionales en materia de control de riesgos, revisión por un tercero o hacer pública la política fiscal entre otras medidas. Estos cambios provocan que se anticipe una transformación de la función fiscal de las organizaciones adquiriendo mayor relevancia la gestión de la comunicación interna y externa (*tax reporting*), así como la eficiencia de los procesos de control de gestión y en particular de los sistemas utilizados para la captura y gestión de la información tributaria (*tax control framework*).

El artículo 529 bis de la LSC dispone que el Consejo de Administración de una sociedad cotizada no pueda delegar, entre otras facultades, la determinación de la política de control y gestión de riesgos, incluidos los fiscales, y la supervisión de los sistemas internos de información y control. Asimismo, corresponde a esta comisión de auditoría informar, con carácter previo, al consejo sobre la creación o adquisición de participaciones en entidades de propósito especial o domiciliadas en países o territorios que tengan la consideración de paraísos fiscales, así como sobre las operaciones con partes vinculadas. Por último, el artículo 540 de la LSC relativo al informe anual de gobierno corporativo exige que este incluya información sobre los sistemas de control del riesgo, incluido el fiscal.

La política fiscal es una facultad indelegable para el Consejo según la nueva redacción del artículo 529 bis de la Ley de Sociedades de Capital (LSC). La redacción

⁴² COSO: Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO): iniciativa de 5 organismos para la mejora de control interno dentro de las organizaciones. Según estos, el control interno se basa en 5 componentes (Ambiente de Control, evaluación de Riesgos, actividades de control, información y comunicación., supervisión y monitoreo).

de este artículo se ha producido sin ningún antecedente sobre este tema. En concreto, viene de las directrices de la Comisión de Expertos y de la CNMV.

El artículo 529 bis se inspira ligeramente en el Código de Buenas Prácticas Tributarias configurado para el cumplimiento corporativo. Esto provoca que no encajen las normas de “Compliance” (supervisión de los sistemas internos de información y control) en esta área, estas normas se crearon como un instrumento de adjudicación de responsabilidades, pero en nuestro caso se trata de una entidad pública detrás de la empresa con la intención de que pague un impuesto de acuerdo a la ley.

Si nos centramos en el artículo 529 bis de la LSC, nos dice que el Consejo tiene determinadas competencias indelegables en cuanto a entidades cotizadas se refiere. Estas son las del artículo 529 bis y algunas específicas más. En el artículo 529 ter apartado b) de la LSC dice que serán indelegables la determinación de la política de control y gestión de riesgos fiscales y la supervisión de los sistemas internos de información y control, entre otras tareas. La redacción de este artículo viene dado por la CNMV. En cuanto a la supervisión de los sistemas internos de información y control (Compliance) no queda clara su ejecución práctica. Podríamos simplificar en que se debe reportar un informe periódico a la Hacienda Pública en el cual se daría parte de la estrategia fiscal y la política fiscal seguida por el grupo.

El apartado f) del artículo 529 bis de la LSC, atribuye al Consejo la aprobación de inversiones u operaciones de todo tipo que, por su elevada cuantía o especiales características, tengan carácter estratégico o especial riesgo fiscal, salvo que su aprobación corresponda a la Junta General. Para explicar el sentido de este artículo debemos esclarecer qué es un riesgo fiscal.

Además, el artículo 529 bis de la LSC nos establece dos dimensiones del riesgo fiscal: la cuantitativa y la representativa. La cuantitativa la podemos encontrar en el art 305 del Código Penal “Delitos contra la Hacienda Pública”, el límite mínimo es de operaciones que excedan los 120000 euros, será castigado con la pena de prisión de uno a cinco años y multa del tanto al séxtuplo de la citada cuantía. Las mismas penas se impondrán cuando las conductas descritas en el apartado 1 de este artículo se cometan contra la Hacienda de la Comunidad Europea, siempre que la cuantía defraudada excediera de 50.000 euros, si la cuantía es menor de 4000 euros solo obtendría pena de prisión.

La dimensión cuantitativa no es el único problema, sino la filtración de esta información a los medios de comunicación, que incidiría en la dimensión representativa del problema del riesgo fiscal. Esta dimensión podría afectar de manera grave la imagen de la empresa.

Las competencias específicas de la Junta quedan recogidas en el art 160 LSC y no forman parte de aquellas mencionadas anteriormente atribuidas al Consejo.

Adicionalmente, debo mencionar, que entre las facultades del Consejo también se encuentra el velar por que no existan operaciones que puedan menoscabar la transparencia del grupo empresarial y que no existan activos ni establecimientos en paraísos fiscales

En cuanto a qué es el riesgo fiscal, este es una medida de incertidumbre que refleja hechos presentes o futuros que pueden ocasionar una ruptura en el flujo de información o incumplimiento en el logro de las obligaciones fiscales. Simplificando el concepto, el riesgo fiscal aparece en acciones que están mal hechas y aun así se realizan, algunos ejemplos podrían ser: cuando no se ingresa a la Hacienda Pública la cantidad de impuestos que se debe por ley, no se paga una deuda contraída, se realiza una amortización fiscal en un mayor porcentaje del permitido, o no se cumple las obligaciones formales de intercambio de información, no establecerse en paraísos fiscales...

En cuanto a las contingencias fiscales, se definen como cualquier hecho, condición o conjunto de circunstancia posibles que, caso de materializarse en un hecho real, normalmente por la operación futura de uno o varios sucesos directamente relacionados con la situación inicial, puedan tener una incidencia significativa en el patrimonio empresarial, y conllevar un porcentaje de riesgo fiscal. Es decir, una contingencia fiscal puede llevar a una compañía a tener un riesgo fiscal. El problema al definir de esta forma la contingencia fiscal es saber en base a qué cantidad hallamos la cifra significativa.

Este riesgo fiscal solo sería el contemplado por las autoridades fiscales españolas, es decir, aunque sea un grupo internacional, no tendríamos en cuenta otras legislaciones de otros países para penalizar el riesgo fiscal desde el punto de vista de otro país en los activos que residan en tal país.

6.2. Real Decreto 634/2015, de 10 de Julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto de Sociedades

Las principales modificaciones incluidas en el citado Real Decreto frente al anterior Reglamento del Impuesto sobre Sociedades traen en gran medida causa de las previsiones incluidas en la nueva Ley 27/2014 del Impuesto sobre Sociedades, en vigor desde el 1 de enero de 2015, que se alinea con las iniciativas de la OCDE en el marco del Proyecto BEPS. Así, dichas modificaciones guardan primordial relación con los requisitos de documentación y valoración de operaciones vinculadas e información país por país, representando en este último caso un incremento en la exigencia de transparencia para los grandes grupos españoles, definidos como aquellos que superen los 750 millones de euros de facturación a nivel consolidado, así como para las filiales y establecimientos permanentes en España de grupos multinacionales en caso de cumplirse determinadas circunstancias.

Adicionalmente, el Real Decreto desarrolla otras modificaciones introducidas por la nueva Ley 27/2014 del Impuesto sobre Sociedades, como una actualización del desarrollo reglamentario aplicable a las amortizaciones, la regulación de los procedimientos para la obtención de acuerdos previos, la adaptación de las obligaciones formales correspondientes al régimen de consolidación fiscal a la nueva delimitación del perímetro de consolidación, la minoración de obligaciones formales como consecuencia de la desaparición de la opción en el régimen especial de operaciones de reestructuración, o la regulación del procedimiento de compensación y abono de activos por impuesto diferido cuando se produce su conversión en créditos exigibles para la Hacienda Pública.

El nuevo reglamento incorpora algunas de las recomendaciones que se vienen adoptando en el Plan BEPS, que viene siendo objeto de estudio desde hace dos años en el ámbito de la OCDE.

En este informe destacaba por su novedad e impacto la información país por país, es decir, el llamado “*Country by Country Report*”. Es la novedad más importante en línea con los últimos trabajos desarrollados por la OCDE en el marco del Plan BEPS.

La obligación del *Country by Country Report* está incorporada en el Reglamento que entró en vigor el 1 de enero de 2016, pero se establece una moratoria de 1 año en

relación con la documentación aplicable a entidades con cifra de negocio igual o superior a 45 millones de euros. (A partir de julio de 2017 con datos obtenidos del año 2016).

En el momento actual, resulta absolutamente esencial hacerse eco de las conclusiones que se vienen adoptando en el denominado Plan de acción BEPS, que se elabora en el ámbito de la OCDE.

Precisamente, en base a ello, se introduce como novedad la información país por país, como instrumento que permita evaluar los riesgos en la política de precios de transferencia de un grupo mercantil, sin que en ningún caso dicho instrumento pueda servir de base a la Administración tributaria para realizar ajustes de precios.

Esta información es exigible a partir de 2016, en los términos y condiciones que se han fijado en la OCDE.

La información país por país resultará exigible a las entidades residentes en territorio español que tengan la condición de dominantes de un grupo, definido según artículo 18.2 Ley del Impuesto de Sociedades, y no sean al mismo tiempo dependientes de otra entidad, residente o no residente. Asimismo, deberán aportar esta información aquellas entidades residentes en territorio español dependientes, directa o indirectamente, de una entidad no residente en territorio español que no sea al mismo tiempo dependiente de otra o a establecimientos permanentes de entidades no residentes, siempre que se produzca alguna de las siguientes circunstancias:

- a) Que hayan sido designadas por su entidad matriz no residente para elaborar dicha información.
- b) Que no exista una obligación de información país por país en términos análogos a la prevista en este apartado respecto de la referida entidad no residente en su país o territorio de residencia fiscal.
- c) Que no exista un acuerdo de intercambio automático de información, respecto de dicha información, con el país o territorio en el que resida fiscalmente la referida entidad no residente.
- d) Que, existiendo un acuerdo de intercambio automático de información respecto de dicha información con el país o territorio en el que reside fiscalmente la referida entidad

no residente, se haya producido un incumplimiento sistemático del mismo que haya sido comunicado por la Administración tributaria española a las entidades dependientes o a los establecimientos permanentes residentes en territorio español en el plazo previsto en el párrafo siguiente.

La información país por país resultará exigible, exclusivamente, cuando el importe neto de la cifra de negocios del conjunto de personas o entidades que formen parte del grupo, en los 12 meses anteriores al inicio del período impositivo, sea, al menos, de 750 millones de euros.

En cuanto a la documentación específica de operaciones vinculadas, se modifica la documentación específica de operaciones vinculadas a la que hace referencia la Ley de Impuesto de Sociedades, completando, por un lado, la necesaria simplificación de este tipo de documentación para entidades con un importe neto de la cifra de negocios inferior a 45 millones de euros y adaptándose, por otro lado, al contenido de la documentación que se establece en la OCDE. En este punto, resulta destacable que mientras se reduce considerablemente la documentación a exigir a las entidades medianas y pequeñas, simplificando significativamente sus cargas administrativas, se incrementa la exigencia de transparencia que el buen gobierno actual requiere respecto a las multinacionales.

Como crítica al nuevo reporte por país elaborado por el Gobierno de España, es que el documento del reporte país por país “*Country by country Report*” deja muchas cuestiones sin concretar cuyo desarrollo en la norma de cada país podría resultar recomendable. No obstante, en la medida en que los grupos empresariales obligados a dar esta información serán muy diferentes unos de otros (debido a las normativas a las que estén sujetos o a las peculiaridades de sus negocios), podría resultar interesante que dicha falta de concreción a la hora de plasmar la información solicitada en el formulario se mantenga en la citada norma a efectos de que la misma resulte válida para todos los casos.

Consideramos que la opción más recomendable para introducir esta obligación en normativa local podría consistir en respetar en la medida de lo posible la redacción actual del documento “*Country by country Report*” (CbCR) y para cualquier variable de las mencionadas, remitirse al máximo a la normativa contable.

No se concreta si es necesario incorporar una explicación de ajustes/eliminaciones de consolidación. Necesidad de explicar la “metodología” utilizada y posibles efectos extraordinarios en la plantilla de Información Adicional. Por ello, podemos decir que aún está en fase de desarrollo.

7. Necesidades de responsabilidad corporativa en materia tributaria

Las exigencias de un mundo globalizado han llevado a las empresas a incorporar a su gestión elementos diferenciadores que contribuyan a incrementar su competitividad y garantizar su sustentabilidad en el largo plazo, generándose entonces una nueva gestión empresarial que agrega valor no sólo a la organización sino también a todos los grupos de interés (por ejemplo, los *stakeholders*).

Este es el contexto de la RSC, concepto dinámico a través del cual las empresas expresan su compromiso con la sociedad en la que están insertas.

La RSC implica conciliar por una parte, las necesidades e intereses de los actores internos y externos a la empresa y por otra, incorporar a la gestión empresarial factores como: transparencia, ética, retornos de capital, programas sociales, cumplimiento de las regulaciones laborales y ambientales, y otras que conforman su compromiso ético con la sociedad.

Si bien no hay una definición única e integral de responsabilidad social, existe consenso que es una herramienta de gestión empresarial que incluso ha traspasado la frontera de las empresas para insertarse en la agenda de los Gobiernos preocupados de dar respuesta a las demandas sociales y ambientales de la ciudadanía corporativa.

Todas las definiciones de responsabilidad social propuestas por organismos internacionales se orientan a comprometer a las empresas para contribuir a lograr una sociedad mejor, una sociedad que proteja el medio ambiente y garantice un mayor bienestar social, a través de mejores prácticas de responsabilidad social, donde la ética, transparencia del desempeño y el respeto del individuo son sus elementos centrales.

Las distintas definiciones y las iniciativas impulsadas por las organizaciones internacionales han dado origen a estándares que contribuyen a medir el desempeño de las empresas en los ámbitos de la responsabilidad social.

El desarrollo que ha alcanzado, en los últimos años, el concepto de RSC tanto a nivel internacional como nacional, revela que los grupos de interés han asumido un rol más proactivo para presionar a las empresas a ejercer una conciencia social y ambiental. Las demandas de estos grupos tienen por propósito lograr un mayor involucramiento de

las empresas, instándolas a asumir un mayor compromiso ético con los temas sociales, económicos y ambientales que preocupan a la ciudadanía corporativa.

Los ingresos fiscales son la principal fuente de financiación de un país. Es por ello, que la contribución económica de las empresas mediante el pago de impuestos tiene un papel fundamental en el desarrollo de la comunidad donde la empresa tenga su actividad. Es por ello que, con la crisis económica, el interés de la sociedad en los asuntos fiscales es mayor, y las empresas deben hacer frente a esto, siendo más transparentes en sus pagos y actuar de forma responsable no eludiendo el deber de contribuir a las cargas de la comunidad.

Además, la fiscalidad de los países actúa como una antena para la inversión. Pero cuando el capital y los activos de las empresas tienen mayor movilidad que nunca, resulta relativamente sencillo deslocalizar activos intangibles y determinadas actividades “de alto valor añadido” a jurisdicciones con regímenes tributarios privilegiados.

Para hacernos una ligera idea del problema, Intermon Oxfam calcula que la elusión fiscal de las multinacionales en África equivale al 2% de su producto Interior Bruto (PIB) o, lo que es lo mismo, más de un 10% de toda la ayuda internacional que reciben.

Además, Intermon Oxfam estima que la Unión Europea pierde un billón de euros de ingresos públicos al año debido al fraude y la elusión fiscales. La brecha tributaria ha alcanzado una magnitud alarmante y representa un coste anual de aproximadamente 2.000 euros por ciudadano europeo. El promedio de ingresos tributarios que pierde Europa hoy en día supera el importe total que los Estados miembros gastan en sanidad y equivale a más de cuatro veces el importe destinado a la educación en la Unión Europea.

Se impone, pues, el desarrollo de nuevas reglas fiscales en el ámbito internacional, capaces de dotar de eficacia a los regímenes impositivos de todos los países, pero especialmente de aquellos en los cuales los ingresos tributarios pueden significar una partida presupuestaria clave para reforzar sus instituciones e infraestructuras.

Basta con el mero cumplimiento de la normativa tributaria y la ausencia de presencia en paraísos fiscales, en el ámbito de la política fiscal. Sin embargo las opciones fiscales seguidas por algunos gobiernos y empresas multinacionales, ha llevado a una situación que la sociedad ha considerado como inaceptable. Buena prueba de ello son los boicots comerciales que han sufrido en los últimos años algunos muy conocidos y reconocidos grupos empresariales, como consecuencia de sus “estrategias fiscales agresivas”, o de sus reducidos ingresos tributarios en sus propios países de origen.

Diariamente tenemos noticias de multinacionales como Google, Apple y Microsoft, las cuales son tres de las empresas norteamericanas más populares del mundo. Sus productos se usan en todo el planeta, están entre las compañías con más éxito, mayores ingresos, mayores beneficios y mayor valor en Bolsa. Fueron creadas por visionarios, disponen de los mejores programadores, de los mejores técnicos. También, tienen a los mejores asesores fiscales. Google, Apple, Microsoft... ahorran miles de millones de dólares al año en impuestos gracias a maniobras de ingeniería fiscal que les permiten tributar mínimamente por los beneficios que logran fuera de Estados Unidos (ver Anexos).

En 2011, Google registró su informe anual del ejercicio en la Comisión del Mercado de Valores de Estados Unidos *Securities and Exchange Commission* (se denomina en lo sucesivo “SEC”). La SEC obligó, a partir de ese momento, a las empresas a desglosar cuáles son los beneficios y los impuestos sobre esos beneficios que pagan en Estados Unidos y en el resto de países. Google y otras compañías venden o licencian a filiales en países con baja fiscalidad las patentes, la tecnología, los derechos de propiedad intelectual y otros activos intangibles. A las matrices les interesa vender esos derechos a bajo precio a sus filiales para no tributar en Estados Unidos. Las diferentes compañías reconocen que canalizan sus ventas a través de países como Puerto Rico, Singapur, Irlanda o las Islas Caimán, esto produce una ventaja fiscal en cuanto a los beneficios tributarios que se consiguen en estos países. Esas operaciones dejan a las Haciendas de los países en que esas firmas generan buena parte de sus ingresos sin apenas tributación. El problema, surge con la mala reputación que ganan estas compañías asociadas a la evasión de impuestos.

El asunto ha generado tensión en Europa, donde muchos países están reduciendo el gasto para poder disminuir el déficit y las deudas nacionales. Nombrando un ejemplo, en 2013, cuando un informe del Senado de Estados Unidos descubrió que Apple pagó apenas un 2% de impuestos sobre 74.000 millones de dólares (unos 57.400 millones de euros) de ganancias en el extranjero, en gran parte gracias a la explotación de una laguna en el código fiscal de Irlanda. *"No podemos aceptar que una cierta cantidad de empresas puedan ponerse en situaciones en las que evaden el pago de impuestos de maneras que son legales"*, declaró el presidente de Francia, François Hollande. *"Debemos coordinarnos a nivel europeo, armonizar nuestras normas y desplegar estrategias para detener esto"*, agregó. El primer ministro británico, David Cameron, quien ya previamente había colocado los impuestos en lo más alto del programa de la reunión del G-8⁴³ en Irlanda, fue igualmente claro respecto a la necesidad de dar pasos coordinados. *"Hay una posibilidad real de tener el tipo de acción internacional que necesitamos para solucionar este problema"*, dijo Cameron. "No se puede hacer por uno mismo, hay que tener acciones internacionales". Más tarde, gracias al G-20, aparecerá el plan BEPS con el objetivo de paliar estos daños al fisco de cada país.

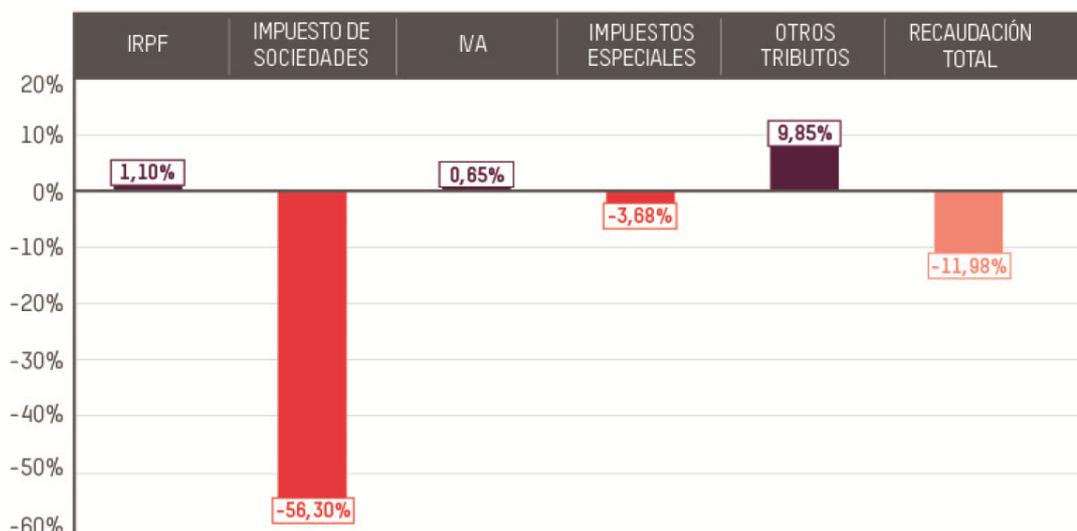
Entre 2007 y 2014, en España, la recaudación había caído un 56,3%, lo que supuso una pérdida de ingresos de 25234 millones de euros en la recaudación de 2014.

⁴³ G-8: "El grupo de los ocho", es un grupo de países con las economías más industrializados del planeta. Está conformado por Rusia (temporalmente excluida por la crisis de Crimea), Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Alemania, Reino Unido, Japón. Además, la Unión Europea cuenta con representación política. Suele ser definido como el "grupo de los ocho países más industrializados del mundo". La finalidad de sus reuniones es analizar el estado de la política y las economías internacionales e intentar unificar posiciones respecto a las decisiones que se toman en torno al sistema económico y político mundial.

AÑO	RECAUDACIÓN POR TIPO DE IMPUESTO					INGRESOS TRIBUTARIOS TOTALES
	IRPF	SOCIEDADES	IVA	IMPUESTOS ESPECIALES	OTROS IMPUESTOS	
2007	72.614	44.823	55.851	19.786	7.601	200.676
2008	71.341	27.301	48.021	19.570	7.220	173.453
2009	63.857	20.188	33.567	19.349	7.062	144.023
2010	66.977	16.198	49.086	19.806	7.469	159.536
2011	69.803	16.611	49.302	18.983	7.061	161.760
2012	70.619	21.435	50.464	18.209	7.840	168.567
2013	69.951	19.945	51.931	19.073	7.947	168.847
2014	73.415	19.589	56.216	19.057	8.350	176.627
VARIACIÓN 2007 - 2014	801	-25.234	385	-729	749	-24.049
VARIACIÓN 2007 - 2014 (%)	1,10%	-56,30%	0,65%	-3,68%	9,85%	-11,98%

Datos en millones €

Fuente: Evolución de la recaudación en España por tipos de impuestos (2007-2014). Informe Intermon Oxfam nº 36 "La ilusión fiscal" Pag 31, Marzo 2015



Fuente: Variación en la recaudación en España por tipos de impuestos (en porcentaje) 2007-2014 Informe Intermon Oxfam nº 36 "La ilusión fiscal" Pag 31, Marzo 2015

Derivado de lo comentado en el punto anterior, las compañías toman conciencia de la necesidad de recurrir a medidas y procedimientos que garanticen el control y la

transparencia en todas sus actividades, y en concreto, en la materia que nos ocupa, en la adopción de medidas necesarias para el adecuado cumplimiento de las obligaciones fiscales compatibles con una gestión eficiente, que ayude a crear valor para sus accionistas y aumente la confianza de los inversores.

Actualmente, la gestión fiscal ha de incluir decisiones que tienen que ver con la calidad y volumen de la información tributaria que es suministrada por las empresas, más allá del cumplimiento de las obligaciones que, de acuerdo con la normativa tributaria, es legalmente exigible a las empresas en cada uno de los territorios en los que opera. A la complejidad del cumplimiento de las obligaciones tributarias, hoy se añade la gestión del escrutinio al que la sociedad somete a las grandes compañías influyendo en la buena o mala reputación de las mismas.

La crisis ha incrementado las siguientes tendencias en la actualidad:

1. La deficiente integración de los sistemas tributarios y la competencia fiscal entre las distintas jurisdicciones tributarias basada en la atracción de inversiones.
2. Las normas tributarias basadas en cadenas de valor mayoritariamente nacionales generan incertidumbres cuando se aplican a una realidad económica basada en la movilidad de los recursos. La localización internacional de las distintas actividades de la cadena de valor de las compañías multinacionales es uno de los aspectos de la globalización más criticado por su tendencia a la localización de actividades en los llamados paraísos fiscales o con una estrategia de elusión fiscal.
3. La expansión de la economía digital también supone desafíos para la fiscalidad internacional.

Los diferentes Gobiernos, tomando conciencia de la realidad actual, han reaccionado tratando de “proteger” sus bases de tributación, a través de;

- La mayor exigencia de la aplicación de los tributos de acuerdo con las llamadas normas anti abuso.
- El intercambio de información entre las administraciones tributarias.

- El mensaje público de una falta de contribución tributaria suficiente por parte de los grandes grupos multinacionales (“*fair share*”).

En el cambiante entorno de la imposición internacional, una serie de países han expresado su preocupación por el modo en que los estándares internacionales en que se basan los tratados bilaterales distribuyen las potestades impositivas entre los países de la fuente y de residencia. Los ministerios de hacienda del G-20 han pedido a la OCDE que desarrolle un plan de acción para tratar los problemas de la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios de un modo coordinado y completo. Esta perspectiva de las administraciones tributarias ha encontrado un foro adecuado en el marco de la OCDE que por encargo del G-20 se encuentra en proceso de concretar 15 acciones para atajar la llamada erosión de bases y traslados de beneficios, y que se ha impuesto como plazo 2015 para haber sido acordadas en el ámbito internacional.

La razón de ser del proyecto BEPS iniciado por la OCDE en 2012, pretende dar respuesta a la creciente preocupación internacional por la erosión de las bases imponibles tributarias y el desplazamiento de los beneficios a países de baja tributación.

Todo lo anterior, además de incrementar notablemente la litigiosidad sobre los asuntos tributarios ha provocado también una mayor voluntad política de regular la responsabilidad personal de los administradores de las Compañías en relación con las políticas tributarias.

En España, un claro ejemplo es la reforma para la mejora del Gobierno Corporativo (Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del gobierno corporativo) que surge como respuesta a la cada vez mayor demanda de transparencia respecto a la persona u órgano que ostenta la responsabilidad de gobierno y supervisión en el área fiscal, indicando que en el caso de empresas cotizadas en España será el consejo de administración de forma indelegable el encargado de determinar la estrategia fiscal y el marco de control y gestión de riesgos fiscales.

Desde esta perspectiva, es indiscutible que resulta esencial redefinir el marco de gestión tributaria incorporando la información tributaria de la Compañía como un factor esencial en la relación con los distintos grupos de interés.

Las posturas adoptadas por las empresas, en un principio, hacía el cumplimiento de esta responsabilidad fiscal han sido variadas, por ello la Administración plantea posibles soluciones específicas que se pueden observar en el siguiente gráfico:

<u>Actitud de la empresa hacia el cumplimiento fiscal</u>	<u>Posibles soluciones por parte de las Autoridades</u>
Decididos a no cumplir	Uso de la Ley
No se quiere cumplir, pero se podría si se toma en cuenta	Detección y coacción
Lo intentan, pero no siempre lo consiguen	Asistencia para el cumplimiento
Decididos a cumplir	Facilitarles el cumplimiento

Fuente: Elaboración propia

Para prepararse para el cambio, las empresas han seguido los siguientes pasos:

- Adaptar sus procesos internos para estar en condiciones de cumplir con las nuevas obligaciones de información de forma rápida y fiable.
- Preparar un discurso adecuado que dé debida respuesta a las crecientes preguntas realizadas por las Organizaciones no gubernamentales y otros agentes económicos, a los departamentos de Responsabilidad Social Corporativa o de Relaciones con Inversores, acerca de la política tributaria seguida y de la contribución fiscal en cada país.
- Preparar informes de responsabilidad social en materia tributaria, que expliquen al mercado la política fiscal adoptada y la sostenibilidad de la misma a la luz de las nuevas reglas que se avecinan, que hagan valer su contribución a las finanzas públicas y que, en definitiva, les diferencien de sus competidores, en un entorno especialmente sensible, en el que cualquier excusa es buena para arremeter contra

la improcedencia o “injusticia” de los impuestos pagados por las empresas multinacionales.

El efecto de la crisis económica en las actuaciones con relación a la responsabilidad corporativa y la sostenibilidad, ha tenido un sentido contradictorio. Por una parte, algunas empresas han invertido menos o paralizado programas en marcha. Sin embargo en el informe del IBEX sobre Responsabilidad Corporativa, en 2012, se afirma que “el cuestionamiento social tanto de la mentalidad empresarial, como de las políticas públicas que han generado esta situación tan grave de crisis, han llevado a hacer más evidente la necesidad de profundizar en actuaciones más responsables en términos de gobierno corporativo, responsabilidad fiscal o la transparencia”.

Las empresas ante la presión a la que son sometidas y las fuertes demandas de cambio en la dirección fiscal, optan por diferentes posturas:

1. Aumentar la transparencia, compartiendo de forma voluntaria la información más allá de la requerida legalmente en estos momentos. La transparencia en el reporting fiscal se observa en descripciones entorno a la estrategia y gobierno fiscal, un mayor detalle y claridad de las magnitudes fiscales asociadas al impuesto de sociedades o incorporando una visión más amplia con la contribución tributaria total de la compañía. La demanda creciente de información ha supuesto un incremento sustancial del número de compañías que deciden explicar más sobre los asuntos fiscales tanto a nivel interno como externo.
2. Seguir con la opacidad, no siendo una prioridad para las compañías ya que no está entre sus prioridades el preparar información adicional. Puede deberse a que sus principales grupos de interés no solicitan la información o porque son conscientes del tiempo y/o coste que supone.

Podemos señalar, que las medidas en materia tributaria se sostienen sobre dos pilares fundamentales:

1. El “reporting” fiscal, fundamento de la transparencia en las relaciones con las Administraciones Públicas, agentes sociales y económicos, accionistas y, en general, toda la sociedad.

2. La propia función de control fiscal, centrada en la supervisión, previsión y planificación, a través del cumplimiento de unas políticas fiscales encaminadas a reducir y prevenir los riesgos en materia impositiva.

El objetivo es mostrar el procedimiento para cumplir eficazmente con la función de Control y Reporting fiscal, detallando la calidad y la extensión de la información tributaria suministrada, de modo que incida directamente en la estimación de la reputación de la compañía a los ojos de los distintos interesados potenciales (accionistas, agentes sociales, sociedad en general).

El fin es contribuir al crecimiento de los países en los que están presentes. Con el objetivo de poner en valor el impacto económico y social que producen, las empresas cuantifican los impuestos que pagan a las distintas Administraciones y a la Seguridad Social, los gastos de personal, las compras a proveedores, las inversiones, los recursos destinados al desarrollo de las comunidades e, incluso, los dividendos que reparten entre sus accionistas. Es el llamado valor económico distribuido o “cash flow social” que, cada vez, más grupos dan a conocer en sus informes anuales.

Las grandes compañías españolas generaron un impacto económico directo cercano los 441.000 millones de euros en 2015, según los datos recogidos de 43 sociedades, de ellas, 36 sociedades cotizadas⁴⁴. En un ejercicio de transparencia, algunas, pertenecientes fundamentalmente al Ibex, desglosan su aportación a la riqueza local en cada país donde operan. Telefónica es, un año más, la empresa española que más impacto genera. El *cash flow social* del grupo de telecomunicaciones superó los 66.800 millones de euros (que incluye ingresos, desinversiones y captaciones por ampliaciones de capital), un 4,5% menos en un ejercicio en el que la facturación descendió un 11,7%. El grueso correspondió a proveedores (casi 30.000 millones de euros), inversiones (13.540 millones de euros) y pago a Administraciones públicas. Telefónica pagó 12.057 millones en impuestos. Brasil y España fueron los países en los que más desembolsó en tributos, suponiendo el 42% (5.009 millones de euros) y el 25% (3.074 millones de euros) del total respectivamente. De cada 100 euros de cifra de negocio, Telefónica destinó 23,9 euros a tributos.

⁴⁴ “¿Cuánto aportan las empresas en impuestos, dividendos o salarios a la economía española?”

A distancia de Telefónica, se sitúan Repsol, Endesa, ACS e Iberdrola. La petrolera aportó 46.579 millones de euros en 2014. La mayor parte (35.757 millones de euros) correspondió a compras a proveedores, inversiones no estratégicas y formación, entre otros. Al igual que otros grandes grupos del Ibex, Repsol desglosa su contribución fiscal por países (incluidos impuestos soportados y recaudados). En España, pagó 9.145 millones de euros. Entre ellos, 340 millones de euros por impuestos de sociedades, 3.145 millones de euros por IVA y 4.919 millones de euros por impuestos sobre hidrocarburos. Portugal es el siguiente país donde más tasas paga (1.129 millones de euros).

Destaca la contribución de Endesa, con más de 35.700 millones de euros, que incluye el dividendo extraordinario por la desinversión en el negocio de Latinoamérica.

Dentro de las empresas que no cotizan el mayor impacto económico corresponde a Cepsa. La petrolera del fondo de Abu Dhabi Ipic, que dejó la Bolsa en 2011, aportó 25.300 millones de euros de los que 2.579 millones son impuestos.

Acciona y Viscofan han presentado por primera vez su contribución. El grupo que preside José Manuel Entrecañales ha cuantificado su cash flow social en 8.137 millones de euros, de los que 905 millones son pagos a Administraciones, el 76% en España.

8. Reporting Fiscal

Un informe fiscal también se conoce como un informe financiero o un informe que se proporciona cada cierto tiempo. En este tipo de informe se esboza toda la información y datos relacionados con el estado financiero de la empresa durante el ejercicio fiscal de que se trate.

Un informe fiscal está escrito para documentar el estado financiero de una empresa en un momento dado. El informe tiene dos propósitos: uno es para documentar la situación financiera de la planificación interna de la empresa, y/o atraer a los inversores

Pueden existir diversas interpretaciones alrededor de lo que se entiende por “Reporting Fiscal Externo”, puesto que se trata de un concepto que no está específicamente definido por la normativa ni por la doctrina.

Las iniciativas relacionadas con el “Reporting fiscal Externo” son todas aquellas que cumplen los siguientes requerimientos:

1. Establecen requerimientos de información multipaís, es decir, que comprenden diversas jurisdicciones en las que el obligado tributario tiene presencia.
2. Establecen requerimientos de información tributaria que será accesible no sólo para las autoridades fiscales del país donde radique la sede central, sino que potencialmente podrá ser accesible para las autoridades fiscales de otras jurisdicciones e incluso para otros grupos de interés, como el público en general.

Con base a los criterios mencionados, las iniciativas son las siguientes:

8.1. EITI: The Extractive Industries Transparency Initiative

La Iniciativa de Transparencia en la Industria Extractiva (EITI por su nombre en inglés) es un programa para aumentar la transparencia acerca de pagos por empresas privadas de los sectores minero o petrolero a los gobiernos y entidades ligadas a los gobiernos así como también aumentar la transparencia sobre los ingresos recibidos por los países en los cuales esas industrias están asentadas.

La Iniciativa para la Transparencia de las Industrias Extractivas, EITI, establece un estándar global para que las empresas publiquen lo que pagan y los gobiernos informen de lo que reciben, en un proceso que pone énfasis en la participación de las múltiples partes interesadas.

La EITI fue puesta en marcha por Tony Blair⁴⁵ en septiembre 2002. Fue diseñada y supervisada por una coalición de gobiernos, empresas, organizaciones de la sociedad civil, inversores y organizaciones internacionales. Desde su presentación, EITI, ha pasado a convertirse en el estándar global, apoyado por más de 40 empresas de petróleo, gas y minería y por cerca de 35 países, que fomenta el aumento de la transparencia en un contexto de respeto de los contratos y las leyes. A nivel nacional, la EITI es una iniciativa encabezada por los gobiernos. Sin embargo, los principios y criterios de la EITI exigen la participación activa de otros colaboradores de la sociedad en general. Lo más importante es que varios países, a saber: Azerbaiyán, Ghana, Nigeria, la República del Congo, la República Kirguisa, Santo Tomé y Príncipe, Timor-Leste, y Trinidad y Tobago, empezaron a interpretar y aplicar los Principios, cumpliendo de esa manera una función crucial en la configuración de la EITI.

En la Conferencia de la EITI celebrada en Londres en el año 2005, los participantes en la Iniciativa aprobaron los criterios, pero también instaron a los países a ir más allá de estos requisitos mínimos en la medida de lo posible. Los participantes también aplaudieron el Manual de la EITI, al que consideraron una guía ilustrativa más de la implementación.

Los países que cumplen con todos los informes e indicadores que se exponen en las directrices de EITI, y que completan un riguroso proceso de validación, son considerados cumplidores EITI, demostrando que los ingresos del país y las normas de información en su sector extractivo han alcanzado un mayor nivel de transparencia.

EITI es un proceso que se inicia cuando un gobierno se compromete formalmente con los principios y criterios de EITI y lidera un grupo de trabajo en el que participan la

⁴⁵ Tony Blair: Es un político británico que fue primer ministro del Reino Unido entre 1997 y 2007. También fue líder del Partido Laborista entre 1994 y 2007. Desde el cese de su liderazgo político se ha dedicado principalmente a trabajar como asesor para diversas empresas del sector energético y financiero, y al trabajo caritativo, entre otros. Asimismo ejerce la función de representante del Cuarteto de Paz para Oriente Próximo.

industria y los agentes sociales. El grupo dispone de un plazo de unos dos años para acordar los cambios normativos y contractuales necesarios para emitir un informe de impuestos pagados y cobrados que debe ser validado por un tercero independiente.



Fuente: http://www.repsol.com/es_es/corporacion/responsabilidad-corporativa/nuestros-compromisos/etica-transparencia/transparencia-financiera/proceso-eiti/default.aspx

8.2. The Dodd-Frank Act: The Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act.

La Ley Dodd-Frank de reforma financiera y de protección de los consumidores de Estados Unidos (que debe su nombre al congresista Frank y al senador Dodd), fue refrendada por el presidente estadounidense Barack Obama el 11 de julio de 2010, fecha en la que entró en vigor. La Ley acomete una profundísima reforma financiera abarcando casi todos los aspectos de la industria de los servicios financieros como respuesta a la peor crisis financiera desde la gran depresión, con el objetivo de devolver a los inversores la confianza en la integridad del sistema financiero.

En la sección 1504 de la Ley Dodd-Frank, una medida que obliga a las empresas registradas ante la Comisión de Bolsa y Valores (*Securities and Exchange Commission* SEC) y pertenecientes a la industria extractiva a informar públicamente de los pagos

realizados a los gobiernos por el acceso a los recursos naturales (petróleo, gas y minerales).

Las reformas más sustanciales de la nueva regulación de valores, exceptuando las medidas sobre mercado hipotecario o las que afectan exclusivamente a legislación bancaria o de seguros, son las siguientes:

- El refuerzo de la protección de los inversores: responsabilidad, consistencia y transparencia. La Ley Dodd-Frank crea una Agencia (“*Consumer Financial Protection Agency*”) con la única responsabilidad de velar por la protección del inversor (en sustitución de las siete agencias federales que existen actualmente con responsabilidades parciales).
- El riesgo sistémico: fuerte supervisión y regulación de las firmas financieras.
- La Ley Dodd-Frank crea un Consejo de Supervisión de estabilidad financiera (“*Financial Stability Oversight Council*”) con importantes responsabilidades: identificar y responder a riesgos emergentes en todo el sistema financiero, asesorar a la Reserva Federal en la identificación de entidades cuya quiebra podría suponer una amenaza para la estabilidad financiera y facilitar el intercambio de información y la coordinación. La nueva Ley también crea la “*Office of Financial Research*” en el Tesoro cuyo personal estará formado por expertos con conocimientos altamente sofisticados que apoyarán el trabajo del Consejo recopilando datos financieros y llevando a cabo análisis económicos.
- Supervisión global de los mercados financieros: titulización, derivados y agencias de calificación crediticia. La nueva Ley tiene como objetivo que los mercados financieros sean lo suficientemente fuertes para soportar tanto problemas que afecten a todo el mercado así como la quiebra de una o más grandes entidades.
- Otras herramientas para prevenir crisis financieras: no más “*too-big-to-fail*” (demasiado grande para caer) y gobierno corporativo. El fin de “*too-big-to-fail*” es si una institución financiera de gran tamaño incumple sus obligaciones, los reguladores ordenarán su cierre y liquidación en forma segura y ordenada sin que se produzcan rescates a costa de los impuestos y sin llevar riesgo al resto del sistema financiero; para prevenir dicha situación, se establecerán requisitos más exigentes sobre el capital y nivel de endeudamiento

- Gobierno corporativo: remuneración de directivos y más responsabilidad. La nueva legislación proporciona a los accionistas voz y voto (si bien no vinculante) sobre remuneración y blindaje de contratos de directivos. En las sociedades anónimas, si la remuneración estaba basada en estados financieros inexactos que no cumplen con los estándares financieros, las compañías establecerán mecanismos para la devolución de las remuneraciones
- El aumento de los estándares regulatorios internacionales y mejora de la cooperación internacional. La Ley pretende reforzar el marco internacional, mejorar la supervisión global de los mercados financieros, aumentar la supervisión de firmas financieras internacionales, reformar la prevención de crisis y su gestión por las autoridades y procedimientos, aumentar el papel del FSB (*“Financial Stability Board”*)⁴⁶, impulsar las normas de supervisión prudencial, incluir mejores prácticas remuneratorias, promover estándares más elevados en las áreas siguientes: normas prudenciales, impuestos, áreas de intercambio de información, contabilidad y supervisión de las agencias de calificación crediticia.

Este sistema de reporting no exige la publicación de este informe y de la totalidad de los pagos satisfechos a los distintos gobiernos, pero sí requiere que se publique dicha información de forma resumida.

El 22 de agosto de 2012, la Comisión de Bolsa y Valores (SEC) publicó los criterios que las compañías debían seguir a la hora de interpretar a que se refiere la norma con “pagos efectuados a gobiernos”, especificando que este concepto incluye.

El referido informe deberá remitirse por las distintas compañías a la Comisión de Bolsa y Valores (SEC) no más tarde de 150 días después del cierre del ejercicio.

⁴⁶ Consejo de Estabilidad Financiera (FSB): Promueve la estabilidad financiera mundial por coordinar el desarrollo de las políticas de regulación, supervisión y otras del sector financiero y lleva a cabo el alcance a los países no miembros. Logra la cooperación y la coherencia a través de un proceso de tres etapas, incluida la aplicación de monitoreo de las políticas acordadas. tiene una composición única entre los organismos internacionales, ya que reúne a los responsables políticos de alto nivel de los ministerios de finanzas, bancos centrales y autoridades de supervisión y regulación, para los países del G-20, además de otros cuatro centros financieros clave (Hong Kong, Singapur, España y Suiza). Además, incluye los organismos internacionales, incluidos los emisores de normas y organismos regionales como el Banco Central Europeo y la Comisión Europea.

8.3. Directivas sobre Contabilidad y transparencia de la Unión Europea

La Directiva 2013/36/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de junio de 2013 (CRD IV: *EU Capital Requirements Directive IV*) relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a la supervisión prudencial de las entidades de crédito y las empresas de inversión, por la que se modifica la Directiva 2002/87/CE⁴⁷ y se derogan las Directivas 2006/48/CE⁴⁸ y 2006/49/CE⁴⁹.

Nace como respuesta al sistema introducido por EEUU con la Ley Dodd-Frank, la Unión Europea se planteó la adopción de un sistema de “reporting” de los pagos efectuados a los distintos gobiernos por entidades del sector extractivo y del sector maderero de tala de bosques.

El sistema de “reporting” *EU Accounting and Transparency Directives* exige a las Compañías que publiquen mediante un informe anual los pagos que se realizan a los gobiernos en cada uno de los territorios en los que operan de forma individualizada, cuando se considere relevante para el gobierno receptor del pago.

El objetivo de este sistema de “reporting” fiscal consiste en trasladar al público en general, la información acerca del informe que perciben los gobiernos por la explotación de algunos recursos naturales, como son el petróleo, el gas, los depósitos mineros o los bosques, de tal forma que los contribuyentes puedan así controlar y exigir en su caso al gobierno una adecuada administración tanto de los recursos naturales como de los importes obtenidos por la explotación de los referidos recursos.

No cabe destacar que futuros desarrollos de esta Directiva pudieran extender su aplicación a Grandes compañías no pertenecientes a los dos sectores referidos con anterioridad (Sector extractivo y sector maderero), aunque se ha considerado conveniente nombrarlo como influencia para el reporting fiscal de las grandes multinacionales fuera de estos sectores.

⁴⁷ Directiva 2002/87/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de diciembre de 2002, relativa a la supervisión adicional de las entidades de crédito, empresas de seguros y empresas de inversión de un conglomerado financiero.

⁴⁸ Directiva 2006/48/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 14 de junio de 2006 relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio.

⁴⁹ Directiva 2006/49/CE sobre la adecuación del capital de las empresas de inversión y las entidades de crédito.

La presente directiva contiene, entre otras cosas, las disposiciones que regulan la autorización del negocio, la adquisición de participaciones cualificadas, el ejercicio de la libertad de establecimiento y de la libre prestación de servicios, los poderes de las autoridades de control de origen y de acogida de Estados miembros. Así como las disposiciones que rigen el capital inicial y la supervisión de las entidades de crédito y empresas de inversión. El principal objetivo y el objeto de la presente directiva es coordinar las disposiciones nacionales relativas al acceso a la actividad de las entidades de crédito y empresas de inversión, las modalidades de su gobierno, y su marco de supervisión.

8.4. Nuevo marco para la elaboración de informes integrados del “Comité Internacional de Reporting Integrado“(IIRC)

La vigente versión G4 de *Global Reporting Initiative* (GRI)⁵⁰ junto con el Proyecto *Accounting for Sustainability*, lanzaron a comienzos del 2010 un Comité Internacional sobre el Informe Integrado con el objeto de crear un esquema globalmente aceptado de contabilizar la sostenibilidad, un esquema que junte la información financiera, ambiental social y de gobernanza en un formato claro, consistente y comparable, en una palabra, un formato “integrado”. En este Comité figuran algunas de las principales compañías españolas, como BBVA, Inditex, Indra, Repsol, Telefónica, Enagás y Melía Hotels International. La intención es apoyar el desarrollo de información más entendible y más integral acerca del rendimiento total de la organización, de manera prospectiva y retroactiva, para satisfacer las necesidades del emergente modelo económico global, más sostenible”.

Este comité se ha constituido con 35 miembros, representando instituciones de contadores, instituciones financieras, organizaciones internacionales sobre sostenibilidad, consultoras y empresas.

Con la publicación del nuevo marco para la elaboración de informes integrados de The Integrated Reporting Council (IIRC) se cierra un ciclo de preparativos de iniciados

⁵⁰ *Global Reporting Initiative* (GRI): Es institución independiente que creó el primer estándar mundial de lineamientos para la elaboración de memorias de sostenibilidad de aquellas compañías que desean evaluar su desempeño económico, ambiental y social. Es un centro oficial de colaboración del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA)

en 2010, de lo que pretende convertirse en el estándar de hecho para una nueva generación de informes corporativos.

El informe integrado es prospectivo y responsabiliza a la empresa de identificar y reportar sobre estrategia, riesgos y oportunidades. Esto representa un cambio fundamental en términos de lo que se disemina al público. Supone un cambio radical de proporcionar información histórica, objetiva (aunque con supuestos dentro de la información contable) a presentar información de opinión, de planes de futuro, de estrategias, riesgos y oportunidades. Tendría un efecto significativo sobre la gestión de las empresas.

- Se disipan dudas sobre las audiencias: *“el primer objetivo de un informe integrado es explicar a los proveedores de capital sobre cómo una organización crea valor en el tiempo. Un informe integrado beneficia a todos los grupos interesados en la habilidad de una organización para crear valor a lo largo del tiempo, incluyendo empleados, clientes, proveedores, socios en el negocio, comunidades locales, legisladores, reguladores y decisores políticos”*, aunque en los primeros documentos de debate existían dudas sobre cuáles deberían ser los destinatarios principales, y si debería haberlos.
- Se podrán hacer informes integrados *“in accordance”*. Aunque se mantiene el espíritu de un marco basado en principios, el apéndice del nuevo marco repasa sus elementos principales a modo de lista de comprobación y permitirá elaborar informes que pueden ser calificados como integrados. En esta línea y a propósito del papel de la dirección en la elaboración del informe, se incorpora la necesidad de un reconocimiento explícito del Consejo sobre las responsabilidades que esta asume en su preparación.
- La importancia de la conectividad. *“Un informe integrado debería mostrar una imagen completa de las combinaciones, las interrelaciones y dependencias entre los factores que afectan la habilidad de la organización para crear valor en el tiempo”*. De los siete principios para la preparación de informes integrados quizá el más destacable por su capacidad de integración es a mi juicio el de la conectividad. El nuevo marco se hace más conciso en este punto, permaneciendo una descripción amplia de sus grandes posibilidades. Entre estas se aclara que los principios y contenidos del informe integrado se pueden aplicar en diferentes

situaciones y responder a diferentes necesidades, por ejemplo, como modelo para preparar un informe de cumplimiento legal, como punto de entrada a información más detallada, etc.

El informe deberá contener:

- i. Descripción del alcance y límites del informe.
- ii. Visión general de la organización, con el modelo de negocios con el cual actualmente crea valor y su estructura de gobernanza.
- iii. Riesgos y oportunidades en los temas sociales, ambientales, económicos y financieros.
- iv. Objetivos estratégicos y su relación con los riesgos, oportunidades y la sostenibilidad.
- v. Resultados de la estrategia, en función de indicadores en los temas mencionados.
- vi. Expectativas en cuanto a futuros resultados.
- vii. Esquemas de remuneración de los directores y principales ejecutivos.
- viii. Evaluación de cómo ve el equipo directivo el futuro de la empresa, como pueden mejorar los impactos positivos y aminorar los negativos.

La propuesta lista una serie de principios bajo los cuales se debe preparar el informe que son relativamente estándar (materialidad, inclusión, relevancia, precisión, neutralidad, consistencia y comparabilidad, oportunidad, verificabilidad, etc.).

El informe deberá ser objeto de verificación externa “*Assurance*”, además de las auditorías internas y externas de la información financiera. Esto también será un largo proceso ya que si bien existen algunos principios y metodologías, la propuesta es suficientemente diferente de lo tradicional que requerirá la adaptación y producción de metodologías específicas.

Lo cierto es que con esta publicación se abre un nuevo ciclo, una nueva etapa en la que veremos evolucionar y mejorar los informes corporativos.

Por último, la mayor iniciativa regulatoria del reporting fiscal procedente de la OCDE y el G-20 es el Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS) que se explica en profundidad en el siguiente capítulo.

9. Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios de la OCDE

La supra nacionalización del poder tributario remite a la existencia de espacios de integración económica con Derecho Supranacional. La muestra es el origen del Derecho Comunitario. La internacionalización tiene que ver con la globalización y el proceso de mutación del sistema de fuentes. La globalización aunque ha beneficiado a nuestras economías nacionales, ha provocado diversos problemas en el ámbito fiscal a la hora de recaudar el impuesto sobre sociedades. El ritmo de integración de las economías y los mercados nacionales han aumentado, esto unido al libre movimiento de capitales y trabajo, el traslado de instalaciones de fabricación desde ubicaciones de alto coste a otros de menor coste, la eliminación progresiva de las barreras al comercio, el desarrollo tecnológico y de las telecomunicaciones y la siempre creciente importancia de la gestión de riesgos y del desarrollo, protección y explotación de la propiedad intelectual, han tenido un impacto importante en la manera en que se desarrollan las actividades transfronterizas. La globalización ha impulsado el comercio y ha aumentado la Inversión Extranjera Directa (IED) en muchos países. Por tanto, la globalización apoya el crecimiento, crea trabajo, fomenta la innovación y ha facilitado que millones de personas salgan de la pobreza.

La globalización influye decisivamente en los regímenes fiscales del impuesto sobre sociedades en todos los países. Podríamos citar las incoherencias de los sistemas fiscales, el unilateralismo, el uso excesivo de *Soft Law* y los mecanismos para evitar la doble imposición. Esto es aprovechado por las empresas multinacionales para encontrar la forma de tributar menos. En la segunda década del siglo XX, la Sociedad de Naciones nos mostró que la interacción de los sistemas fiscales nacionales puede producir una doble imposición, con efectos adversos sobre el crecimiento. Los países de todo el mundo se ponen de acuerdo ante la necesidad de eliminar la doble imposición y en la conveniencia de lograrlo sobre la base de normas internacionales acordadas que sean claras y predecibles, para eliminar la incertidumbre tanto a los gobiernos como a las empresas. Por tanto, las normas de tributación internacional son un pilar clave en el apoyo al crecimiento de la economía global.

A medida que la economía se ha integrado más a nivel mundial, también lo han hecho las empresas. La importancia creciente del sector servicios dentro de la economía,

y de productos digitales que a menudo se suministran por Internet, ha facilitado que las empresas localicen muchas actividades productivas en ubicaciones geográficas distantes de la ubicación física de sus clientes. La elusión al cambiar de negocio pretendiendo buscar los fines que son propios del negocio que se abandona... Todos estos fenómenos han creado oportunidades para que las multinacionales minimicen su carga tributaria. Esto ha motivado una cierta preocupación entre los ciudadanos, que han visto que estas empresas comparativamente pagan menos impuestos que las personas físicas contribuyentes. Esta situación se ha visto intensificada por los momentos de crisis económica que padecemos y, por ende, los gobiernos se han movilizad, dado que tienen que hacer frente a menores ingresos y a mayores costes de cumplimiento. La prensa ha contribuido a crear una imagen en la sociedad sobre que las grandes empresas pagan menos, y debido a la crisis, esto se ha visto muy perseguido públicamente.

El problema surge desde el origen de las leyes, ya que en su creación no se tienen en cuenta las leyes del resto de los países, y cuando llega el momento de consolidación fiscal del grupo, surgen los problemas con las opuestas leyes de los diferentes países. Dentro de un sistema nacional, se alcanza la coherencia del sistema tributario mediante un principio de correspondencia: un pago deducible por el deudor suele ser gravable en manos del beneficiario. No existe un principio de coherencia similar a nivel internacional. Esto está cambiando en los últimos años, gracias a los esfuerzos de entidades como la OCDE.

Por tanto, estamos ante una situación donde existe un “policentrismo de fuentes”, entre las que hay que incluir tanto las fuentes tradicionales *Hard Law* como toda una serie de informes y directrices, que conforman lo que se suele denominar derecho blando *Soft law*, y que, dada su generalizada aceptación y adopción por los Estados, ha ido paulatinamente adquiriendo el status de *Semi-Hard Law* o derecho impropio.

La cooperación internacional ha dado como resultados unos principios compartidos y una red de miles de CDI que se basan en estándares comunes y que evitan la doble imposición de los beneficios de las actividades transfronterizas. Aun así, los CDI y la normativa actual también han revelado debilidades que crean oportunidades para la citada erosión y traslado de beneficios. Por ejemplo, las debilidades que tiene son que las diferentes normas impositivas producen una doble

exención o una imposición inferior a la ordinaria, esto hace que las empresas tengan una baja o nula imposición.

Si hablamos de la economía digital, se trata de activos intangibles, es el uso masivo de datos por la adopción general de modelos comerciales que aprovechan el valor de las externalidades generadas por los servicios gratuitos y todo esto crea una dificultad de determinar la jurisdicción bajo la que tiene lugar la creación de valor para poder hacerla tributar en dicho país. Por ello, cada vez más algunos gobiernos pierden ingresos por impuestos sobre sociedades.

Así pues, en este contexto, aparece el proyecto de la OCDE denominado Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios BEPS⁵¹, apoyado por el G-20, haciendo hincapié en el multilateralismo como método para resolver los problemas planteados. A ese informe le ha seguido un plan de acción que:

- Identifica las acciones necesarias para paliar la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios.
- Establece plazos para poner en marcha estas acciones.
- Identifica los recursos necesarios y la metodología para poner en marcha estas acciones.

El Plan BEPS no es un trabajo novedoso, si no que ya existían informes previos en el ámbito internacional, un ejemplo es Estados Unidos que tenía asentadas ya todas los principios en los que se basa el BEPS para la lucha contra empresas como Google y Amazon.

El objetivo de la OCDE es fijar unas normas anti abuso armonizadas con el propósito de evitar un reparto de potestad tributaria internacionalmente con el resultado de una menor tributación global de la empresa. Para ello se crean unas normas anti abuso internas. *“Las empresas deben pagar impuestos allí donde tiene lugar su actividad económica y donde se cree valor agregado”*⁵² como reconoce la OCDE los contribuyentes tienen la posibilidad de aprovechar, al margen de los CDI, las diferencias

⁵¹ BEPS: The OECD Base Erosion and Profit Shifting Project.

⁵² Declaración de los Jefes de Estado en una reunión del G-20 (2013).

entre los niveles impositivos existentes en los Estados y los beneficios fiscales reconocidos en las legislaciones fiscales de los diferentes países, correspondiendo a los Estados en cuestión adoptar las disposiciones adecuadas en su legislación interna para evitar tales maniobras. La realidad es que muchos países se benefician de esas diferencias para atraer inversión extranjera y hacer más atractiva el desembolso de capitales extranjeros en su país. Sin embargo, la OCDE dice que la validez de dichas disposiciones internas estará condicionada a que estas respeten el texto de los CDI celebrados hasta la fecha y su contexto, sin que puedan dar lugar a que la distribución del poder tributario pactado en una norma internacional se vea alterado por la mala aplicación de normas anti abuso internas. El paso del tiempo y la aparición de nuevas situaciones regulables, provoca la creación de muchos CDI y la facilidad de su utilización para el fraude fiscal. Además, la libre circulación de capitales, la fácil y rápida creación de sociedades en los diferentes países y los intereses de los países por atraer inversión extranjera, hace que se entre en una dinámica donde las empresas estudian y analizan en qué país tributan menos para asentar sus activos y actividades.

Los novedosos mecanismos y estructuras que surgen con estos propósitos fiscales hacen que la ley deba ser actualizada periódicamente, pero siempre irá con un paso por detrás de la realidad, esto dificulta su punibilidad.

En el ámbito de la Unión Europea, la comunicación de la Comisión Europea titulada “Un proyecto para la Unión Europea” establece específicamente que la regla de la unanimidad en la toma de decisiones en materia fiscal dificulta poder adoptar medidas de política fiscal necesarias para el mejor funcionamiento del mercado interno. En esta comunicación, la Comisión manifiesta que debe considerarse el uso de instrumentos alternativos que contribuyan a la adopción de las requeridas medidas fiscales a nivel europeo. El uso de instrumentos alternativos fue confirmado por el Libro Blanco de la Comisión relativo a la buena gobernanza europea y en el “Acuerdo Interinstitucional Para una Eficaz Elaboración del Derecho Comunitario”.

El hecho de que la evolución en materia fiscal sea continua hace que, aunque el Derecho Originario y el Derivado sean la fuente principal, se deba prestar atención a las Directivas, Convenios, recomendaciones... referentes a esta materia, creando el llamado *Soft Law* que aumenta la incertidumbre debido a su volumen y su aplicación que, en ciertas ocasiones, no es obligatoria pero que moralmente empujan a su cumplimiento.

La situación se complica, ya que la concepción de recomendación es muy amplia, y para algunos países es de obligado cumplimiento, pero la realidad es que no es considerada como fuente de derecho⁵³, por tanto es un derecho (*Law*) no vinculante (*Soft*).

En este sentido, la OCDE publicó en 1995 las Directrices de precios de transferencia (*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Authorities*), las cuales han influido en las distintas legislaciones nacionales. Son recomendaciones a los países en materia de precios de transferencia y operaciones vinculadas, y las diferentes medidas anti abuso que se crean para evitar su mala utilización por parte de las empresas. Estas directrices fueron revisadas en 2010.

Además, en la Unión Europea se han aprobado modelos de seguimiento y examen de las políticas normativas en materia de precios de transferencia gracias a la resolución del Consejo del 27 de junio de 2006 relativa a un código de conducta sobre la documentación relacionada con los precios de transferencia exigida a las empresas asociadas en la Unión Europea.

Todo esto ha quedado reflejado en España de forma que ha habido una reforma de la LSC. Y más en concreto, la ley 36/2006, del 29 de noviembre, sobre medidas para la prevención del fraude fiscal ha incluido, entre las diversas modificaciones normativas que contempla, la modificación del artículo 16 del Real Decreto Legislativo 4/2004, del 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (Trilis). Así, hay una regulación de las operaciones vinculadas y su justificación, gracias al Principio de libre competencia o *Arm's Length Principle*, así como los aspectos relativos a la documentación de las operaciones realizadas y el importe determinado de acuerdo con el citado principio. Con ello, nace el “*Masterfile*”, es decir, con él se recoge y almacena la información detallada de los sujetos y las operaciones que se llevan a cabo.

La ley 36/2006 de prevención del fraude fiscal señala que uno de los objetivos de la reforma es adaptar las directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia al contexto internacional.

⁵³ Artículo 38 del Estatuto del Tribunal Internacional de Justicia

Además, gracias al Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades se incorpora la obligación del *Country by Country Report* (art.14) para los grupos multinacionales que facturen más de 750 millones. Esta medida, derivada del Plan BEPS, entra en vigor el 1 de Enero de 2016 en España, y supondrá, entre otras cosas, que las filiales españolas deban informar sobre los impuestos que el grupo paga en cada país.

Otros temas también estudiados por la OCDE en el ámbito de las medidas anti abuso del más variado tipo; la delimitación de sus definiciones; la inclusión de medidas *ad hoc* para determinadas planificaciones fiscales observadas a nivel internacional; la limitación en la aplicación de beneficios fiscales; o el recorte de los beneficios de un CDI, en determinadas situaciones, previa determinación por el Comité de Asuntos Fiscales (CFA) de la OCDE.

Por tanto, el resumen de los objetivos del Plan BEPS serían los siguientes:

- i. Eliminar la doble no imposición, es decir, basándose en los CDI, lograr no tributar en ningún país.
- ii. Ajuste del Impuesto de Sociedades a las nuevas realidades económicas y sociales.
- iii. Alinear la tributación con la situación real, la sustancia económica y la cadena de valor de la empresa.
- iv. Adopción de medidas coordinadas que eviten medidas unilaterales.
- v. Revisión de algunas categorías y principios (Definición de Establecimiento Permanente, principios como “*Arm’s Length*” o de principio de libre competencia...), sobre los que viene erigiéndose al actual sistema de fiscalidad internacional.
- vi. Búsqueda del consenso internacional en búsqueda de la “universalidad”.

Las recomendaciones del Plan BEPS carecen de la eficacia directa y *erga omnes*, así como de la oponibilidad propia de las leyes y de las demás normas jurídicas.

Sin embargo, su objetivo es influir en el derecho positivo fiscal, estableciendo los principios informadores de las distintas reglamentaciones nacionales, detallando el tratamiento posible de los distintos aspectos del tema o realizando otra serie de consideraciones. Esto se lleva a cabo mediante el establecimiento de un marco conceptual en determinada materia, el único problema es a nivel práctico, cómo llevarlas a cabo; cómo son producidas, los medios que las difunden y la sanción inexistente por su incumplimiento.

La única forma de contrarrestar la falta de punición son los efectos indirectos que derivan del incumplimiento de estas recomendaciones y que pueden tener un resultado negativo para la empresa que incumpla dichos principios. El ejemplo más claro en el ámbito de la Unión Europea es el Código de Conducta para paliar la competencia desleal entre los Estados miembros de la misma, con ello no solo se acordó el dismantelar los regímenes penados (conocido como *Cláusula Roll-back*) sino que los Estados miembros se comprometieron a no establecer en el futuro regímenes contrarios a los criterios establecidos por la Comisión Europea (conocido como *Cláusula Stand-still*). La falta de cumplimiento no quedó impune, dado que del texto se derivan medidas coercitivas, quizás meramente políticas, pero de considerable trascendencia.

La finalidad de la *Soft Law* es la aproximación de legislaciones, y suele ser empleada normalmente por organizaciones supranacionales. Responde a la necesidad de cierta legislación en determinada materia, o a la dificultad de una regulación común entre los países.

La forma en la que termina convirtiéndose en derecho obliga a su análisis desde una doble perspectiva: desde el principio de legalidad y desde el de seguridad. Estos principios son puestos en duda ya que en numerosas ocasiones estas pseudo-normas no gozan de la legitimidad democrática, de las posibilidades de debate, de la publicidad y transparencia que ostentan las fuentes normativas clásicas. Se puede dar el caso en el que se convierte en vinculante una determinada medida que no ha sido tramitada como norma a través de los procedimientos correspondientes.

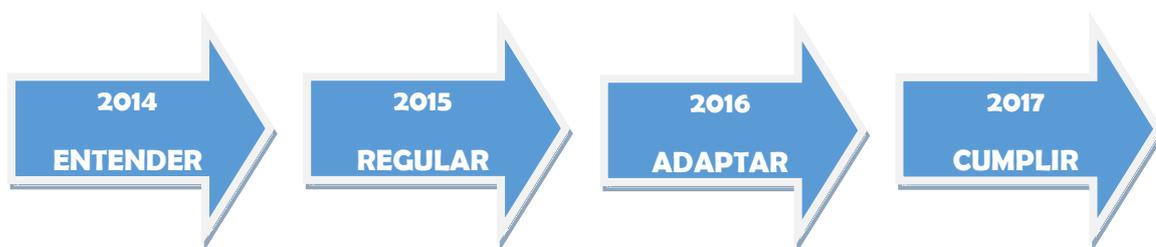
Este sistema impulsado por las organizaciones internacionales implica la homogeneización internacional de la legislación y un apoyo a la internacionalización de las actividades económicas.

En cuanto al Plan BEPS, la idea que se recoge en distintos informes de la OCDE, en los que se mantiene que sus informes representan principios internacionalmente aceptados para luchar contra la erosión de bases imponibles y traslado de beneficios. La adopción de un régimen de marcado carácter internacional favorece a las empresas multinacionales al reducir los costes administrativos y de negociación, pero también evita conflictos entre Administraciones tributarias, así como situaciones de abuso de derecho.

La confusión en la aplicación del Plan BEPS, podría darse en la forma en que los estados adoptan las recomendaciones procedentes de la OCDE. Unos lo adoptarán como base, otros como modelo y otros como antecedente.

De ahí, llegamos a la conclusión de que si las normas tienen que interpretarse de acuerdo con los criterios del artículo 3 del Código Civil, como nos recuerda el artículo 12 de la Ley General Tributaria (LGT), resulta inevitable tener en cuenta que la regulación española tiene su origen en las propuestas y recomendaciones realizadas desde las organizaciones internacionales. Debemos también tener en cuenta, en cuanto a la interpretación de las leyes, la *Soft Law*, y su aplicabilidad, no yendo en contra de las principales fuentes y creando inseguridad jurídica..

Si atendemos a la cronología, el Plan BEPS tendría el siguiente esquema de actuación en el tiempo:



Fuente: Elaboración propia

El contenido de Plan BEPS es un plan de acción, que tras indagar en las necesidades de recaudación por parte de las Administraciones fue prevista su regulación para el mes de Septiembre del año 2015. En él se identifican algunas áreas de especial incidencia en la erosión de bases imponibles, tales como la doble exención y los supuestos de exención o baja imposición asociados a prácticas que separen artificialmente los ingresos imponibles de las actividades que los generaron. Se deben diseñar nuevos estándares internacionales para asegurar la coherencia del impuesto sobre sociedades a nivel internacional.

La finalidad es la coherencia del impuesto sobre la renta de sociedades a nivel internacional. Es necesaria una realineación de la imposición y de las actividades productivas esenciales para restaurar los efectos y los beneficios pretendidos por los estándares internacionales, que puede que no hayan evolucionado a la par de los cambiantes modelos empresariales y de la evolución tecnológica. Las acciones puestas en marcha para evitar la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios no pueden tener éxito sin más transparencia, ni sin mayor certidumbre y predictibilidad para las empresas. Esto se debe lograr gracias a disposiciones anti abuso y lograr un consenso entre sistemas fiscales internacionales. Por tanto, a raíz de este plan, las empresas multinacionales vienen haciendo una profunda revisión de la operativa intragrupo y de sus políticas de valoración, así como de la documentación soporte con la que se cuenta a estos efectos, y lo han realizado voluntariamente desde un par de años antes que se aprobará el plan, con el objetivo de adecuarse lo más rápidamente posible a estas medidas.

Dos tendencias complementarias al Plan BEPS:

- Promoción de la firma del Convenio de la OCDE del 2010 como nuevo estándar de asistencia administrativa, ya que consideran que el desarrollo del movimiento internacional de personas, capitales, mercancías y servicios a pesar de ser altamente beneficioso por sí mismo ha incrementado las posibilidades de elusión y evasión fiscal y que, por lo tanto, se requiere incrementar la cooperación entre autoridades fiscales.

- Definición del intercambio de información automático como nuevo estándar global, por ejemplo, FATCA⁵⁴.

9.1. Las acciones recogidas en el Plan BEPS

El plan de acción tiene como retos:

1. Abordar los retos de la economía digital en la imposición: Las nuevas herramientas (la impresión 3D, las monedas virtuales, Sharing economy...), los nuevos negocios como el comercio electrónico, los servicios de pago, las App Stores, los anuncios online, el almacenamiento de datos en “la nube”, las plataformas de redes de contacto de trabajo (*networking*)...y los principales rasgos de la economía digital (la movilidad, los efectos en el trabajo por internet, la volatilidad, la dependencia de los datos...)

Se estudian los peligros que hay desde la óptica del BEPS y los retos que provoca como el nexos con determinado país, el origen y la credibilidad de los datos, y la calificación del activo intangible a la hora de recaudar los tributos. Los diferentes informes del Plan reconocen que las normas especiales diseñadas exclusivamente para la economía digital podrían resultar inviables, más aun teniendo en cuenta que resulta difícil delimitar los contornos de la economía digital. Y se plantean las posibles soluciones, una de ellas sería crear una retención (hasta ahora inexistente) sobre la actividad digital, así como un análisis de la dimensión de esta economía digital. Como fecha límite para comenzar esta primera acción fue Septiembre de 2014, pero en la actualidad aún existe poco avance.

Esta transformación entorno a la economía digital crea un cambio de modelo de negocio, así como una evolución del existente ya que se tienen que adaptar a los nuevos tiempos.

⁵⁴ Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA): Es una legislación aprobada por el Internal Revenue Service (IRS) y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos, con el fin de promover la transparencia fiscal y reforzar el cumplimiento de las obligaciones fiscales de ciudadanos o residentes estadounidenses. FATCA requiere que las instituciones financieras de todo el mundo identifiquen a clientes con nacionalidad o residencia fiscal en EEUU que tengan, entre otros, cuentas financieras en el extranjero y reporten anualmente sus posiciones y movimientos a la autoridad fiscal EEUU.

Lo más importante es que esta economía digital favorece a los nuevos competidores frente a los ya establecidos. En cuanto a costes fiscales por Impuesto de Sociedades (IS), el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) e Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y las posibilidades de “outsourcing” a empresas competitivas.

Se nos plantea la cuestión sobre que es una actividad digital sin presencia física, y si esta podría parametrizarse. En la actualidad es muy difícil debido a sus características, pero se han planteado posibles soluciones como la modificación del concepto de Establecimiento Permanente de la empresa, para que se adecue a las novedades digitales.

Además, existe la intención de elaborar un procedimiento global de seguimiento post-acciones del Plan, así como un mecanismo coordinado de implementación de las Directrices Internacionales en materia de Impuesto Sobre el Valor Añadido (IVA) e Impuestos sobre el Consumo para que se ajuste al nuevo entorno digital donde se mueven las compañías.

2. Neutralizar los efectos de los desajustes provocados por los mecanismos híbridos: Se reclama el desarrollo de “instrumentos para eliminar o neutralizar los efectos de los mecanismos híbridos y el arbitraje”. Se realizó un informe provisional que fue publicado en Septiembre de 2014 que profundizaba en el tema.

Los riesgos de los híbridos, esto es, instrumentos financieros que tienen diferente consideración en dos o más jurisdicciones fiscales. Citando unos ejemplos de operaciones con híbridos:

- Pagos que dan lugar a un gasto deducible sin la inclusión de un ingreso correlativo en la base imponible derivados de un instrumento híbrido financiero.
- Pagos que dan lugar a una doble deducción derivados de un pago deducible hecho por una entidad híbrida o con doble residencia.
- Pagos que dan lugar a una deducción indirecta sin su inclusión en la base imponible derivadas de una asimetría importada.

La OCDE y el G-20 emitirán directrices relativas a la implementación de la normativa: Cooperación y coordinación entre las jurisdicciones con capacidad para gravar y la aplicación efectiva de las normas en una fecha común en todas las jurisdicciones. La OCDE reconoce que los países necesitarán entender las normas de otras jurisdicciones y cómo las entidades e instrumentos financieros se gravan en operaciones transfronterizas.

Un área que la OCDE no ha entendido especialmente en el pasado es la de las normas sobre las compañías foráneas controladas (CFC). Una de las fuentes de preocupación es acerca de la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios proviene de la posibilidad de crear filiales no residentes y canalizar a través de ellas los ingresos de una empresa residente. Para solventar esto, se han creado normas sobre las compañías foráneas controladas (CFC) y contra otros tipos de aplazamiento en los distintos países.

Desde el punto de vista fiscal español, es necesario mencionar que la nueva Ley 27/2014, del Impuesto sobre Sociedades Españolas aprobada el 27 de noviembre de 2014, ha asumido varias de las recomendaciones de la OCDE:

- La nueva normativa ha introducido una limitación a los gastos deducibles respecto de los 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.
- En segundo lugar, la nueva norma considera 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. Un claro ejemplo sería la controversia que se ha creado por la deducibilidad de los juros brasileños⁵⁵.

⁵⁵ Juros Brasileños: Un juro brasileño es una forma de remunerar a los accionistas de las sociedades brasileñas que, siempre que se cumplan una serie de requisitos, constituyen gasto deducible en el impuesto pagado por la compañía brasileña.

- Y en tercer lugar, limita la exención para evitar la doble imposición internacional, en caso que el pago haya dado lugar a un gasto deducible en el país de la fuente.

3. Refuerzo de las normas de Competencia Desleal: Refuerzo de la normativa sobre Transparencia Fiscal Internacional: Se trata de relanzar el trabajo sobre prácticas fiscales nocivas, dando prioridad a la mejora de la transparencia a través de intercambios de información espontáneos y obligatorios sobre acuerdos (“*Tax Rulings*”, cualquier proceso legislativo o administrativo por el que se concede una regla particular a un contribuyente, en la que este tiene derecho a confiar) en materia de regímenes preferenciales y exigiendo un “Test de Actividad Sustancial” para cualquier régimen preferencial. Las medidas a llevar a cabo son abolir el régimen preferencial nocivo y eliminar las características que hacen al régimen nocivo.

La globalización ha dado como resultado un cambio de paradigma empresarial, partiendo de modelos operativos específicos para cada país para dar lugar a modelos globales basados en organizaciones de gestión matricial y cadenas de suministro integradas que centralizan varias funciones a nivel regional o global.

Los Gobiernos y las Instituciones comunitarias no dejan de investigar y de denunciar la ingeniería fiscal de multinacionales tecnológicas que ubican su sede y pagan el grueso de sus impuestos en Irlanda, donde se aplica uno de los Impuestos sobre Sociedades más bajos de Europa. En el resto de países, en cambio, sus filiales funcionan a modo de comisionistas y tributan por una parte muy pequeña de sus impuestos, en comparación con los ingresos generados en ese país. Para solventar esto, se han creado normas sobre Transparencia Fiscal Internacional, y contra otros tipos de aplazamiento en los distintos países.

Los diferentes informes emitidos respecto esta acción reconocen la existencia de consideraciones políticas compartidas entre jurisdicciones. Se reconoce que los países deben permitir cierta flexibilidad en el diseño de las normas de Transparencia Fiscal con el fin de preservar cierta coherencia dentro de su marco tributario.

En nuestro derecho tributario no existe una figura simular, con lo cual el tratamiento fiscal que se debe dar a esta figura tributaria, ha tenido que ser ver por medio de la doctrina tributaria y la jurisprudencia de nuestro tribunales al respecto. Actualmente se califican como dividendos, por tanto, las compañías que cobran estos rendimientos van a poder aplicar la deducción por doble imposición internacional que regula el artículo 21 LIS en España. Esto supone una gran ventaja fiscal.

En el marco de esta acción, en el Impuesto sobre Sociedades español se ha incluido un nuevo régimen de Transparencia Fiscal que incorpora importantes novedades respecto al anterior en lo relativo a los supuestos de obligatoriedad de imputación de rentas positivas obtenidas por una filial no residente.

4. Limitar la erosión de la base imponible por vía de deducciones en intereses y otros pagos financieros: Otro punto que genera preocupación sobre la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios es la excesiva deducción de intereses y otros gastos financieros. Las deducciones de gastos financieros pueden dar lugar a una doble exención tanto en situación de inversión entrante como saliente.

Los informes BEPS recomiendan que los países implementen una norma de ratio fijo (*Fixed ratio rule*) que limite la deducibilidad de los gastos financieros netos y de pagos equivalentes a intereses a un porcentaje determinado de los beneficios de una entidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA). El informe sugiere que dicho ratio se sitúe en una franja entre el 10% y el 30%, ya que estos son límites aceptables. Además, el informe recomienda que los países complementen la norma de ratio fijo (sin reemplazarla) con una norma de ratio global de grupo (*Group ratio rule*) que permita que grupos por el sector en el que operan presentan un alto nivel de endeudamiento puedan exceder del límite fijado por la norma de ratio fijo.

Sin embargo, a pesar de que el informe final proporciona unas directrices básicas para limitar la deducibilidad de intereses, ciertas cuestiones siguen sin resolverse, muchas de las cuales están relacionadas con la implementación de la norma de ratio global de grupo. Por ejemplo, el informe no concluye si para el cálculo del EBITDA de grupo deben incluirse rentas exentas (como dividendos) ni el tratamiento que debe otorgarse a entidades de un grupo que tengan pérdidas y no un EBITDA positivo. Por otro lado, el informe no recoge normas específicas para las entidades que operen en el sector bancario y de seguros. Está previsto que a lo largo del año 2016 se aborden todos estos temas pendientes.

Los informes dejan abierta la posibilidad de implementación de normas adicionales, pero recomienda que los países que introduzcan la norma de ratio fijo y la norma de ratio global de grupo establezcan un plazo razonable para que permita que las entidades afectadas por dichas normas puedan reestructurar la deuda existente, y que se

prevean excepciones que apliquen principalmente a intereses derivados de préstamos concedidos por terceros.

5. Combatir las prácticas tributarias perniciosas: Asegurar transparencia, mayor certidumbre y predictibilidad atendiendo a la sustancia. Los regímenes preferenciales siguen siendo un área clave de presión, por tanto, el plan BEPS tiene como objetivo cambiarlos, y desde Septiembre del 2014 está en ello. En 1998, la OCDE publicó un informe sobre prácticas tributarias perjudiciales basado hasta cierto punto en la constatación de que en la “carrera de igualación a la baja” de los impuestos se traduciría en última instancia en que los tipos aplicables a determinadas rentas móviles se igualarían a cero en todos los países, fuera este o no el objetivo de política tributaria que un país determinado tratase de alcanzar. El informe pretende la mejora de la transparencia a través de intercambios de información espontáneos y obligatorios sobre acuerdos (“*Tax Rulings*”) en materia de regímenes preferenciales.

Teniendo en cuenta la Transparencia y la Sustancia, se cubren principalmente dos áreas:

- Definir el criterio de “actividad sustancial⁵⁶” aplicable para determinar si un régimen fiscal es abusivo.
- Mejorar la transparencia a través de un marco obligatorio y espontáneo para el intercambio de información de ciertas resoluciones administrativas.

La modificación del régimen español de *Patent box*, es decir, de la reducción de las rentas procedentes de determinados activos intangibles (incentivo fiscal), operada por la ley 14/2013 viene avalada por la observancia de los criterios marcados por esta acción. Por su parte, está por ver el alcance de los mecanismos de intercambio de información.

6. Impedir la utilización abusiva de convenios: El abuso del convenio es una de las fuentes de preocupación más importante de este plan. El comentario sobre el artículo 1 del Modelo de Convenio de la OCDE ya incluye una serie de ejemplos de

⁵⁶ Actividad sustancial: Aquella que es indispensable para la creación de valor de la empresa en sus actividades del propio negocio.

disposiciones que podrían utilizarse para abordar situaciones de “*Treaty-shopping*”⁵⁷, así como de otros casos de abuso de convenio que pueden dar lugar a una doble exención.

Se han desarrollado nuevas estructuras provocadas por la interposición de terceros países en el marco bilateral establecido por los firmantes de un convenio. Esto lo apreciamos en acciones llevadas a cabo por los grupos internacionales como el establecimiento de empresas extranjeras de baja imposición o de sociedades instrumentales, así como el desplazamiento artificioso de ingresos a través de precios de transferencia. Esto sucede en la financiación intragrupo de un país a otro a través de estructuras de cartera, además se usan determinados regímenes para canalizar la inversión.

Para ello hay una Propuesta de Limitación de Beneficios (LoB) en la que queda reflejado que se debe dar el cumplimiento de algún test alternativo para que los beneficios derivados de un convenio resulten de aplicación.

La OCDE en la revisión de 2002 de los comentarios al art.1 del Modelo de Convenio introdujo un sistema de cláusulas LOB (Limitación de Beneficios) similar a Estados Unidos.

Las cláusulas se aplican a las sociedades. Se trata de evitar la interposición societaria. Se traduce en una facultad del Estado de la fuente de no aplicar los beneficios del convenio.

Estas cláusulas pretenden acreditar una vinculación efectiva con el estado de presencia.

Los informes respecto a esta acción se dividen en tres secciones:

La sección primera incluye disposiciones anti-abuso que proporcionan medidas que buscan frenar la utilización indebida de Convenios. Los Estados se han comprometido a estándares mínimos contra el *Treaty shopping*, que suponen adoptar al menos una de las siguientes medidas:

⁵⁷ Treaty-shopping : Búsqueda del trato más favorable que ofrecen los Convenios Internacionales

- La cláusula del fin principal (*Principal Purpose Test*), conforme al cual se rechaza la aplicación de beneficios de convenio a operaciones realizadas con la finalidad primordial de aprovecharse del mismo.
- La cláusula de Limitación de beneficios (LOB), que busca limitar el acceso a las ventajas otorgadas en virtud del convenio a aquellas personas o entidades que sean residentes cualificados, es decir, que no sólo sean residentes en un Estado contratante, sino que además cumplan objetivamente determinadas condiciones.

La segunda sección modifica el título de los Convenios, pasando estos a llamarse “Convenio entre (Estado A) y (Estado B)” para la eliminación de la doble imposición en materia de impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio y la prevención de la evasión y elusión fiscal.

La tercera sección identifica cuestiones de política fiscal que la OCDE recomienda tener en consideración a la hora de firmar un convenio fiscal con otro país, y también a la hora de renegociarlo o denunciarlo.

7. Impedir la elusión artificiosa de la condición de Establecimiento Permanente (EP): El Establecimiento Permanente (EP) es la razón legítima que tiene un Estado (que no sea el de residencia) para exigir parte de los beneficios que está produciendo una empresa derivado de una actividad desarrollada en otra jurisdicción. Esto genera un vínculo fiscal de esta empresa con el nuevo estado que reclama dicho beneficio. Existen tres modalidades de conducta que llevan a ser consideradas EP:

- i. La empresa no dispone de lugar fijo.
- ii. Esa empresa no residente se sirve de un tercero que presta servicios para acercarse al cliente.
- iii. Prestación de ciertos servicios atendiendo a la duración de estos.

La definición de EP debe ser revisada para impedir abusos. Se trata de la redefinición de ciertas reglas de imputación de rentas entre los establecimientos permanentes y sus casas centrales. Existe una Cláusula General Anti Abuso (GAAR): Las medidas generales anti abuso son reglas domésticas que permiten a las autoridades fiscales recharacterizar a una transacción o una serie de transacciones concertadas con el único o principal propósito de obtener beneficios fiscales indebidos. Se caracterizan

generalmente por dos elementos: la naturaleza artificial de la transacción y la presencia de un motivo de elusión fiscal.

Muchos sistemas fiscales tienen tales reglas como una previsión expresa en los códigos fiscales o de un principio general de abuso de ley, generalmente desarrollados como doctrinas judiciales.

El alcance y aplicación de las Cláusulas Generales Anti Abuso (GAARs) varía de jurisdicción a jurisdicción. Estas son adicionales a la cláusula de limitación de beneficios (LOB): se aplica según voluntad subjetiva de las autoridades fiscales, esta puede recharacterizar una transacción cuando el principal propósito del contribuyente es evitar la obligación tributaria, sin justificar ni sustentar la existencia de un propósito financiero o comercial legítimo

Esta regla suele vincularse con la regla del abuso de formas en el sentido que la violación al propósito y objeto de la norma suele cristalizarse en la presencia de la finalidad única o dominante consistente en la elusión fiscal o en la reducción o diferimientos de la carga tributaria.

En cuanto a las acciones 8 (Intangibles), la acción 9 (Riesgos y capital) y la acción 10 (otras transacciones de alto riesgo) que tienen como objetivo asegurar que los resultados de los precios de transferencia están en línea con la creación de valor.

El plan BEPS se ha volcado en la revisión de las Directrices sobre Precios de transferencia con el objetivo de lograr que el principio de plena competencia (*Arm's Length Principle*) pueda abordar los retos que plantean, por una parte, la acusada estrategia de integración de las cadenas de valor de las empresas multinacionales, y por otra, los casos en que la generación de valor no se encuentra apropiadamente reflejada en los acuerdos y operaciones entre las partes del grupo.

España es uno de los países que se ha adelantado a los informes de la OCDE en materia de precios de transferencia, aprovechando la entrada en vigor del nuevo Reglamento del Impuesto de Sociedades el 12 de julio de 2015, recogiendo las obligaciones de documentación de:

- *Master File*, es decir, toda la información sobre el Grupo. El *Master file* brindará a las autoridades fiscales una mejor visión de la compañía y sus políticas a nivel global. También ofrecerá a las autoridades la información sobre las empresas que antes no contaba, incluyendo sus prácticas económicas, legales, financieras e impositivas.
- *Local File*, el cual contiene información sobre las transacciones celebradas entre partes relacionadas de manera local. Este archivo deberá contener una descripción de la estructura de la empresa local, un diagrama organizacional, un detalle de las entidades a las que la empresa local le reporta y los países donde esas entidades se encuentran, una descripción detallada de las estrategias de negocio locales y sus principales competidores.
- Información país por país (*Country by Country Report*), explicado anteriormente.

Estas nuevas obligaciones de documentación serán exigibles para los ejercicios económicos que comiencen a partir del 1 de enero de 2016.

8. Valoración de intangibles: Asegurar que los resultados en los precios de transferencia están en línea con la creación de valor/ intangibles. La tributación de las transacciones que involucran activos intangibles (mediante la licencia de su uso o directamente por la transmisión de los mismos) constituye posiblemente la mayor preocupación de la OCDE en materia de precios de transferencia y fiscalidad internacional en estos momentos. Por ello, no sólo se incluye esta medida que persigue principalmente asegurar que los beneficios asociados a este tipo de activos se asignan de conformidad con la creación de valor, sino también la aprobación del Capítulo VI de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a las operaciones con intangibles, como materialización de las recomendaciones efectuadas en el Plan BEPS.

Los pasos a seguir para la valoración de los intangibles serán: la identificación de intangibles, es decir, de asegurarse de ser capaz de identificar intangibles de valor, la propiedad de los intangibles y determinación de a quién corresponde los retornos y la determinación de las funciones importantes. Para asegurar el buen funcionamiento de los intangibles, diversos informes advierten que:

- La mera titularidad jurídica de un bien intangible no genera el derecho a percibir los beneficios de su explotación.
- Tendrán derecho a la distribución de los beneficios de su explotación las entidades que desarrollen funciones importantes como la creación de valor, desarrollo, mantenimiento, mejora, protección y explotación del intangible, y que asuman y gestionen riesgos relacionados con estas funciones.
- Determinación del retorno a un precio de plena competencia de la financiación otorgada para el desarrollo de intangibles. Cuando la entidad que presta la financiación ejercita el control sobre el riesgo financiero, tendrá derecho a un rendimiento económico proporcional a este.
- Las bases de datos de comparables son rara vez apropiados para las transacciones de precios de transferencia de intangibles, además, dicho informe proporciona orientación sobre el uso de otras técnicas de valoración que puedan resultar más adecuadas. A destacar, el método del “*Profit Split*”⁵⁸ en los casos de activos intangibles cuya licencia o transmisión sea de difícil valoración por medio de operaciones comparables.

Más tarde, se evaluarán las áreas de riesgo identificadas bajo el Plan BEPS y se analizará la necesidad de acciones correctivas. A continuación, se creará un plan estratégico, analizar la coherencia del modelo con la estrategia y plantear modelos alternativos. Por último se actuará, desarrollando planes y acciones de defensa de estos dentro de determinados plazos.

9. Riesgos y capital: Con esta acción, se pretende asegurar que los resultados en los precios de transferencia están en línea con la creación de valor/ riesgos y capital. En el ámbito de las reestructuraciones empresariales, la OCDE ha detectado determinadas prácticas de los grupos multinacionales que persiguen la reasignación de los beneficios a jurisdicciones de baja tributación mediante la transferencia artificial de riesgos asociados a determinadas actividades (principalmente fabricación o distribución) a filiales situadas en dichos países. La OCDE propugna, a través de esta acción, la

⁵⁸ El método de reparto del beneficio (Profit Split Method): Atribuye a cada empresa que participa en una operación vinculada la parte del beneficio o pérdida generado en dicha operación que una independiente esperaría obtener en el ámbito de una operación no vinculada y comparable. Se puede aplicar al beneficio total o al residual obtenido tras compensar las funciones ejercidas por cada parte.

adopción de normas de precios de transferencia o medidas especiales para evitar que una entidad perciba ingresos únicamente por el hecho de haber asumido contractualmente riesgos (sin hacerse cargo realmente de las funciones y los activos precisos para el desarrollo de la actividad en cuestión) o haber aportado capital de forma excesiva.

En la actualidad, se presta especial atención a las características económicas de la operación, no solo para la valoración, también para la identificación de las partes.

Este riesgo fiscal, está directamente relacionado con los riesgos de negocio. Se deberá identificar al responsable de la gestión del riesgo para imputársele dicha responsabilidad.

10. Otras transacciones de alto riesgo: Dicha acción, al igual que la anterior, tiene como objetivo asegurar que los resultados en los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor/ otras transacciones de riesgo. Esta acción está encaminada a prevenir la erosión de bases imponibles mediante la realización, entre entidades vinculadas, de operaciones que raramente se producirían (o ni se producirían) entre terceros.

11. Establecer metodologías para la recopilación y análisis de datos sobre la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios y de las acciones para enfrentarse a ellas. Esta acción es diferente de las demás acciones debido a que está más relacionada con la medición de las acciones realizadas. Es decir, su función es estimar la envergadura del plan.

Garantizar la transparencia promoviendo al mismo tiempo una mayor certeza y previsibilidad. Es fundamental mejorar la disponibilidad de los datos y el análisis de la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, incluyendo el control de la implementación del Plan de acción. El informe que denuncia la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios señala que existen estudios donde se muestra la desconexión creciente entre el lugar donde se llevan a cabo las inversiones y las actividades que generan valor y el lugar donde se declaran los beneficios a efectos fiscales. Se desarrollarán medidas apropiadas a la escala y efectos de las conductas de erosión de base imponible y de traslado de beneficios, y se controlarán los efectos de estas medidas.

Los seis indicadores identificados en los informes son:

- La concentración de las inversiones extranjeras directas en países de baja tributación.
- Las tasas de beneficio de las filiales residentes en territorios de baja tributación en comparación con las tasas de beneficio de aquellas situadas en territorios de elevada tributación.
- Las tasas de beneficio de las filiales residentes en territorios de baja tributación en comparación con las tasas de beneficio del grupo a nivel global.
- El tipo de tributación efectiva de las entidades multinacionales comparado con el tipo efectivo de aquellas entidades situadas en un único territorio nacional.
- La concentración de deuda en aquellas filiales de entidades multinacionales situadas en territorios de alta tributación.

Los informes recomiendan mayor cooperación entre la OCDE y las autoridades fiscales en la recopilación e intercambio de información.

12. Exigir a los contribuyentes que revelen sus mecanismos de planificación fiscal agresiva. La transparencia incumbe también a los precios de transferencia y a los análisis de la cadena de valor. La cuestión clave en la aplicación de los precios de transferencia es la asimetría de información entre los contribuyentes y las administraciones tributarias. Esto va en contra del principio de libre competencia y favorece la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios. Además, las divergencias de enfoque sobre los requisitos de documentación para los precios de transferencia conducen a costes administrativos significativos para las empresas. Las empresas deben disponer de información relevante sobre las funciones realizadas por otros miembros del grupo multinacional en materia de servicios intragrupo y otras transacciones.

Según los informes, los objetivos de un régimen de divulgación obligatoria deberían ser:

- Incrementar la transparencia a través de facilitar información anticipada a las autoridades fiscales.

- Impedir la implementación de mecanismos potencialmente agresivos, así como identificar de manera temprana a aquellos contribuyentes involucrados en la implementación de mecanismos abusivos que se considere que plantean riesgos fiscales.

Por tanto, la finalidad es asegurar a las Administraciones Públicas herramientas para gestionar los riesgos de incumplimiento fiscal. Como objeto, sería que existiera una descripción de los esquemas fiscales internacionales.

Esta acción debe llevarse a cabo mediante un cumplimiento corporativo, por ejemplo, usando el Foro de Grandes Empresas en España.

Esta acción es sin lugar a dudas el pilar sobre el que descansa uno de los elementos más importantes del Plan BEPS: la transparencia. Al amparo de esta acción algunas Administraciones Tributarias ya han introducido o han anunciado la introducción de un mecanismo de declaración obligatoria en línea con esta acción.

Además esta acción fomentará la colaboración entre Administraciones.

13. Reexaminar la documentación sobre precios de transferencia: La OCDE se propuso desarrollar un conjunto de normas aplicables a la documentación sobre operaciones vinculadas⁵⁹, de modo que se logre una mayor transparencia y homogeneidad, teniendo en cuenta en todo caso los costes que su cumplimiento genera para los grupos multinacionales. La concreción práctica de esta acción se plasma en la publicación por la OCDE en enero de 2014, de un borrador de informe, sujeto a discusión, de lo que se denomina “*Country-by-country report*”, concebido como un modelo de documento que los grupos multinacionales deberán preparar para informar a las administraciones tributarias sobre la distribución mundial de sus ingresos, actividad

⁵⁹ Una operación vinculada es una transacción que se realiza entre personas físicas o jurídicas que tienen un determinado grado de vinculación mercantil entre ellas, bien sea por que pertenecen a un mismo grupo empresarial, tienen accionistas comunes, el equipo gerente es el mismo, o exista una relación familiar de primer o segundo grado entre las personas que realizan la transacción.

Como es lógico, el punto clave en una operación vinculada es el precio al que se realiza la transacción, o precio de transferencia, ya que normalmente las partes tratarán de fijarlo de acuerdo con sus intereses, que no son normalmente los que son favorables al Ministerio de Hacienda.

económica e impuestos pagados entre los países en que operan, de acuerdo con una plantilla común.

El objetivo de esto es proveer transparencia a las Administraciones Fiscales con la información adecuada para conducir la evaluación y examinación de riesgos y contribuir a entender y combatir comportamientos que se regulan por medio del Plan BEPS.

Además, se presentan el *Master File* y el *Local File* han de presentarse directamente ante las autoridades Fiscales de cada país. Por otro lado, los informes por país deben presentarse ante la jurisdicción de residencia fiscal de la entidad matriz y se compartirá entre las distintas jurisdicciones a través de los mecanismos de intercambio de información que se articularán a través de los mecanismos intergubernamentales para intercambiar los informes país por país según lo establecido por Convención sobre Asistencia Administrativa Mutua en materia fiscal, tratados bilaterales o acuerdos de intercambio de información.

Con el objetivo de facilitar la implementación de este nuevo estándar de información país por país, se ha desarrollado un paquete de medidas que consiste en una legislación modelo que los distintos países podrían implementar en sus respectivas jurisdicciones obligando a los grupos multinacionales a presentar el informe país por país.

En el caso de España, estas novedades se han recogido a través del Real Decreto 634/2015, de 10 de Julio de 2015, Reglamento de Impuesto sobre Sociedades, publicado el 11 de Julio de 2015 en el Boletín Oficial del Estado, y que desarrolla las previsiones incluidas en la Ley del Impuesto sobre Sociedades en vigor desde el 1 de Enero de 2015. En particular, la acción 13 supone un incremento en la exigencia de transparencia para los grandes grupos españoles, definidos como aquellos que superen los 750 millones de euros de facturación a nivel consolidado, así como para las filiales y EP en España de grupos multinacionales en caso de cumplirse determinadas circunstancias.

La información país por país será exigible en España para los ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 2016, concluyendo el plazo de presentación una vez transcurridos doce meses desde la finalización del periodo impositivo al que se refiere la información.

14. Hacer más eficaces los mecanismos de resolución de controversias: Esta acción refleja el compromiso de los países adheridos al Plan BEPS de introducir cambios y mejoras en los mecanismos de resolución de controversias en materia fiscal. En concreto, mediante esta acción se prevé la adopción de diversas medidas encaminadas a reforzar la eficacia y eficiencia del procedimiento amistoso como mecanismo de resolución de controversias relacionadas con los CDI.

Los objetivos principales que se pretenden conseguir con esta acción son:

- Garantizar el acceso de los contribuyentes a los procedimientos amistosos cuando reúnan las condiciones para ello.
- Evitar que los mecanismos domésticos supongan un obstáculo para el acceso a los procedimientos amistosos.
- Garantizar la aplicación del mecanismo previsto en el artículo 25 del Modelo Convenio de la OCDE.

Todos los países adheridos al Plan BEPS y del G-20 se han comprometido, a través de esta acción, a establecer un estándar mínimo para garantizar la aplicación de procedimientos amistosos siendo este estándar mínimo complementado con una serie de buenas prácticas. Asimismo, y para garantizar el cumplimiento de dicho estándar, se ha previsto un mecanismo de supervisión cuyos resultados remitirá periódicamente el Comité de Asuntos Fiscales al G-20.

Se ha publicado un listado con los estados que han manifestado su compromiso de establecer procedimientos amistosos de resolución de conflictos con carácter preceptivo y vinculante en sus CDI.

En España, parte de estas medidas han sido tenidas en cuenta en la elaboración de la Ley de Impuestos de Sociedades y la reforma de la Ley General Tributaria.

15. Desarrollar un instrumento multilateral: Se deben considerar formas innovadoras para implementar las medidas resultantes del Plan BEPS. La finalidad del mecanismo es la modificación ágil de los tratados bilaterales. Frente a la integración transfronteriza de las empresas, debe existir un mecanismo ágil de reacción para los Estados. Existe una obligada coordinación en las soluciones, se correrían riesgos en caso contrario.

En esta acción se explora la viabilidad técnica de un instrumento multilateral para implementar las medidas relacionadas con los tratados, desarrolladas en el transcurso del proyecto encargado de elaborar el Plan BEPS, y para modificar los tratados fiscales bilaterales.

Los diversos informes emitidos sobre esta acción consideran que un instrumento multilateral es necesario, ya que lograría una rápida y consistente implementación de las medidas desarrolladas en el Plan BEPS, evitando la necesidad de renegociar individualmente los tratados bilaterales existentes.

El Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE, respaldado por los Ministros de Finanzas del G-20 y los Gobernadores del Banco Central, aprobó en Febrero de 2015 un mandato para la formación de un grupo *ad hoc* para desarrollar este instrumento multilateral, entre los cuales se encuentra España. El grupo está abierto a todos aquellos países interesados, incluyendo países que no forman parte de la OCDE o miembros del G-20, participando todos ellos en igualdad de condiciones. El Grupo empezó su trabajo en Mayo de 2015 con el propósito de finalizar el 31 de Diciembre de 2016. Hasta la fecha, aproximadamente 90 países están participando. La participación en el desarrollo del instrumento multilateral es voluntaria y no requiere ningún compromiso de firmarlo una vez se haya finalizado.

El Plan ha cambiado por completo en panorama fiscal, tanto que se ha llegado a comparar con un “tsunami” por los efectos que produce. Una vez iniciado el proceso hacía la responsabilidad fiscal, todo lo que había anteriormente no sirve, y se construyen nuevos pilares de sujeción de la actividad fiscal.

Las macro-tendencias fiscales actuales, tras la nueva era del Plan BEPS serían:

- i. Establecimiento de medidas de transparencia fiscal.
- ii. Se atiende a la actividad sustancial de la empresa, es decir, el “business purpose”; se establecen medidas anti-abuso. Cambiará la forma de interpretación tributaria.

- iii. Se debe hacer alusión al motivo económico cuando se realice una interpretación tributaria.
- iv. Modificación de ciertas acciones en el plano de la cooperación con la Administración Tributaria (sustitución del control a posteriori por el control en cada momento).
- v. Cambio en el entorno fiscal: Se fomenta que las empresas estén adheridas al Código de Buenas Prácticas Tributarias, este fomenta estrategias fiscales que tiendan a la transparencia.
- vi. Cambios en el Gobierno Corporativo: Elevación de los asuntos fiscales al Consejo de Administración de las Empresas y mayores requerimientos de información sobre el riesgo fiscal.

En general, la función fiscal ha pasado del aislamiento a tener una dimensión exterior nunca antes contemplada.

9.2. Problemas prácticos del Plan BEPS

En Febrero de 2013 fue el inicio del Plan BEPS, con la publicación del análisis de la OCDE reconociendo ciertas prácticas de planificación fiscal abusivas por parte grandes empresas multinacionales. En un principio, la intención del sistema fiscal internacional persiguió eliminar los obstáculos a la internacionalización de las empresas/ inversión extranjera directa fomentando convenios entre países para evitar la doble imposición.

El resultado fue, sin embargo, una serie de tratados bilaterales con ciertas asimetrías que tratando de evitar la doble imposición produjeron un efecto de no imposición en ciertas ocasiones. La complicada red de convenios permite a ciertas empresas la elección del uso de un convenio al gusto, buscando las ventajas de cada jurisdicción.

A lo largo del 2014, la OCDE y el G-20 se han esforzado por rehacer el sistema fiscal internacional. En febrero de 2015, se reconoció que el sistema estaba obsoleto y a

finales de 2015 se preveía haber terminado la actualización del sistema fiscal con las 15 acciones de BEPS (en economía digital, deducciones de gastos financieros, abuso de tratados, precios de transferencia...), aunque la situación real es que no ha sucedido lo que se tenía previsto.

En el 2013-2014 se trabajaron siete acciones: se elaboraron tres informes (sobre economía digital, prácticas fiscales perjudiciales y factibilidad del convenio multilateral) y se acordaron cuatro modificaciones a los convenios y guías existentes: sobre híbridos, abuso de tratados, precios de transferencia de intangibles y documentación de análisis riesgo de elusión a través de la manipulación de precios de transferencia. Como parte buena de esto es que por primera vez se reconoce la necesidad de abordar la insuficiencia del sistema fiscal internacional no con acciones aisladas, sino con plan más amplio, multilateral y multidimensional. La empresa piensa globalmente, por lo que las soluciones tienen que venir de estándares globales también.

Lo que falla en este proceso, es que es poco democrático, ya que solo una cuarta parte de los países tienen voz y voto. A pesar de ser un proyecto ambicioso y meteórico, hay serias dudas de que sea realmente efectivo en la lucha contra la evasión y elusión fiscal de las transacciones. Por la propia estructura de su proceso y quien toma las decisiones, difícilmente se llegará a un sistema justo para todos, en el que las multinacionales paguen los impuestos allí donde se genere el valor.

En resumen, podríamos decir que:

- No se va a cambiar el *statu quo* del sistema actual ni se replantea a qué países (o empresas) va a beneficiar la reforma.
- La prioridad se centra en resolver las disfunciones de la economía digital, cuando la digitalización de la economía ha cambiado la gran mayoría de los modelos de negocio y no debería tratarse como a un sector específico.
- No cuestionan realmente principios básicos que ahora están fallando, como el principio de plena competencia (*Arm's length principle*) o la tributación en fuente o residencia, ya que no son operativos.

- Y la transparencia se queda a mitad de camino de lo que podría ser, sin acceso a la información a inversores o consumidores.

Con el Plan BEPS, la OCDE abrió varios procesos abiertos de consulta para que todos los actores implicados pudieran aportar su visión. Una de las acciones sobre las que se consultó fue el formulario para el régimen de información desglosada país por país. La creación de este formulario es un paso importante ya que obliga a una mayor transparencia de las multinacionales sobre donde desarrollan su actividad real, con qué estructuras y cuanto tributan. El formulario fue finalmente aprobado en Noviembre del 2014 por el G-20, según la propuesta presentada por la OCDE. Este es un paso fundamental, un cambio hacia una mayor transparencia y una información vital para todas las administraciones tributarias. Una iniciativa que, en ciertos aspectos, se queda corta. A principios de Febrero de 2015, la OCDE hacía pública una guía para su implementación, según la cual se quedaría fuera casi el 90% de las multinacionales del mundo. En el caso de España, apenas el 0,76% de las grandes empresas se verían obligadas a implementar esta mayor transparencia.

En Junio de 2015, el *Business Industry Advisory Committee* (BIAC)⁶⁰ ha elaborado un documento dirigido a la OCDE, expresando su preocupación sobre ciertos puntos desarrollados en el Plan BEPS, que desde su punto de vista, tendrían consecuencias económicas negativas. Además, ofrecen su ayuda para lograr el éxito en la implantación de las acciones previstas en el Plan.

Los comentarios generales son acerca de los siguientes puntos:

- i. La determinación del alcance, deberían estar fijados de manera exhaustiva.
- ii. El impacto económico; hay una gran preocupación por las consecuencias económicas que todavía no han sido valoradas por el Plan BEPS. Por ejemplo, la doble tasación, las disputas y quejas que pueden surgir a raíz de esto entre los países. Se debe incluir además, el impacto en la eficiencia de los mercados, la

⁶⁰ Business Industry Advisory Committee (BIAC): El Comité Consultivo Empresario e Industrial de la OCDE fue fundado en 1962 y reúne el asesoramiento y consejo de las comunidades de negocios de los países miembros de la OCDE. El BIAC participa en el trabajo y la investigación del comité de la OCDE. El BIAC se basa en hechos y análisis para formular recomendaciones de política pública en un número diverso de áreas, que van desde la liberalización del comercio y el desarrollo sostenible hasta la tributación del comercio electrónico y la biotecnología.

sostenibilidad de ciertas transacciones legítimamente no tasadas con grandes economías creadoras de empleo y crecimiento transfronterizo.

- iii. Existencia de una guía clara; en muchas áreas se han creado propuestas nuevas y complejas de reglas para evitar la evasión. Se debe adoptar un acuerdo y unas reglas creadas tanto por las autoridades fiscales como las empresas, con el máximo de detalle en el desarrollo de cada acción.
- iv. Interacción entre las acciones; aunque el proyecto se esté acercando a una conclusión, la estrategia no está clara, no se identifican claramente las diferentes acciones y sus interacciones entre ellas. No están claras las múltiples recomendaciones al mismo tiempo y no se tiene en cuenta la posible interacción entre ellas.

Si analizamos algunas destacadas acciones del Plan BEPS:

- En cuanto a la Acción 1 (Abordar los retos de la economía digital en la imposición), existe la preocupación de que varios países estén considerando la retención de impuestos sobre las transacciones digitales. Esto desemboca en tributación múltiple doble o incluso nula, por tanto, debería haber un consenso previo muy claro y fuerte en cuanto a cómo deben ser gravadas las ganancias de las transacciones de negocios digitales. Si se debe tomar esta acción, es necesario más tiempo para garantizar que la coherencia se puede lograr. Además, es de vital importancia que los países individuales no toman acciones unilaterales.
- En la Acción 2 (Neutralizar los efectos de los instrumentos híbridos), la complejidad de las normas propuestas crearán importantes dificultades de cumplimiento, y complicará la asignación de gravar derechos entre jurisdicciones, lo que aumenta el riesgo de doble imposición (Por ejemplo, las normas sobre "desajustes entre la legislación de los países").
- Si observamos la Acción 3 (Refuerzo de la normativa de Transparencia Fiscal Internacional), sin un acuerdo claro sobre los principios subyacentes, las posibilidades de crear soluciones transparentes, proporcionadas y prácticas será casi imposible.

- En cuanto a la acción 6 (Impedir la utilización abusiva de los convenios fiscales), si el amplio alcance de las propuestas no se aclara, habrá incertidumbre. Esta incertidumbre podría comprometer la utilidad de las redes de tratados para facilitar el comercio y promover el crecimiento económico. Si bien reconocemos que las administraciones tributarias requieren la garantía de que sólo se conceden los beneficios del tratado en las circunstancias apropiadas, las normas anti-abuso deben aplicarse de manera proporcionada y selectiva. La inaplicación amplia de los beneficios del tratado podría crear una carga de retención de impuestos sustanciales, y afectar negativamente el comercio transfronterizo.
- En cuanto a la acción 7 (Impedir la elusión artificiosa del estatuto de establecimiento permanente EP), debería elaborarse una guía más detallada y con las definiciones necesarias para orientar mejor las propuestas de actividades del Plan BEPS y facilitar su aplicación práctica.
- Si observamos las acciones 8 (Valoración de intangibles), 9 (Riesgos y capital) y 10 (Otras transacciones de riesgo) referidas a los precios de transferencia, las propuestas de la OCDE aumentarán la dificultad de confiar en los comparables de terceros, por lo tanto, promueven indirectamente el uso del método de reparto del beneficio. Esto crea la posibilidad de un aumento significativo de las cargas de cumplimiento y un mayor número de conflictos, con el consiguiente riesgo de doblar (o más) los impuestos. La posible introducción de medidas especiales, en ausencia de un consenso global y garantías efectivas contra la doble imposición, alimenta esta preocupación.
- Además, otra observación sobre la acción 13 (Guía sobre el nuevo estándar de Documentación de Precios de Transferencia y el *Country by Country Report*), esta creará cargas sustanciales para las empresas y el cumplimiento efectivo requerirá mucha preparación. La fecha límite para el cumplimiento de las propuestas de la OCDE se acerca rápidamente, y preocupa el retraso en la liberación de la guía de aplicación.
- En cuanto a la acción 14 (Hacer más efectivos los mecanismos de resolución de controversias), se vuelve a reiterar que muchas de las propuestas y las interacciones entre los elementos de acción van a crear la doble imposición.

Se recomienda la adopción de un arbitraje vinculante obligatorio y de las mejores prácticas fiscales, con revisiones eficaces o supervisión para asegurar la adopción; así como la realización de un trabajo cercano y la colaboración con el Foro sobre Administración Tributaria para fomentar el crecimiento de los programas de cumplimiento de cooperación para hacer frente a las preocupaciones de Plan BEPS y el uso de métodos alternativos, como el uso de un foro de solución de controversias mundial (con servicios de mediación).

Sobre la acción 12 (Exigir a los contribuyentes que revelen sus mecanismos de planificación fiscal agresiva), la acción 14 (Hacer más efectivos los mecanismos de resolución de controversias) y la acción 15 (Desarrollo de un instrumento multilateral para modificar los tratados bilaterales): en cierta forma, el Plan BEPS hace referencia a exigencias notables de transparencia a los contribuyentes, búsqueda de garantías de certeza y previsibilidad, agilización de los mecanismos de modificación de las normas internacionales y busca soluciones novedosas y equilibradas. Como contrapunto, podríamos decir que no abordan cuestiones técnicas específicas de bienes intangibles, son herramientas generales de resolución de problemas que el Plan BEPS identifica. Debe existir una mayor exigencia de transparencia a los contribuyentes, se debe buscar la garantía de certeza y previsibilidad, agilización de los mecanismos de modificación de las normas internacionales. Debe existir una búsqueda equilibrada de soluciones, ya que existe una novedad relativa de las soluciones planteadas hasta el momento.

En resumen, el Plan BEPS es un proceso ambicioso y meteórico: se inició en 2013 cuando se anunció que el sistema fiscal internacional no funcionaba bien, y estaba previsto que concluyera a finales de 2015. A día de hoy aún queda mucho por hacer.

El impacto que se producirá será bueno en cuanto al avance teórico en el ámbito de la Responsabilidad Corporativa Fiscal, pero el resultado será muy distinto en cuanto a su aplicación práctica, ya que es previsible que haya un aumento de la conflictividad, creando muchas dudas que, a su vez, plantearán numerosas consultas a la Administración.

El objetivo inicial del Plan BEPS sería evitar la nula o baja tributación, pero se corre el peligro de desembocar en una doble, triple imposición por parte de las empresas.

10. La relación cooperativa entre la Administración y las empresas

Las Administraciones Tributarias de los diferentes Estados, ante la necesidad de cumplir con sus cometidos de una forma eficaz, se enfrentan a nuevos retos, algunos de ellos tienen que ver con el intenso proceso de globalización económica al que asistimos y que ha provocado una gran movilidad transfronteriza de los principales factores de producción. La globalización ha supuesto que las Administraciones Tributarias nacionales tengan cada vez más dificultades para asegurar el cumplimiento de las obligaciones fiscales por parte de sus contribuyentes, habida cuenta que muchos operan a escala internacional o global. En este contexto, más allá de la adopción de medidas legislativas o instrumentos de colaboración administrativa en el marco de las relaciones supranacionales, pronto quedo de manifiesto la importancia del papel que la OCDE podría desempeñar en este ámbito como organización y foro internacional a través del cual articular mecanismos y políticas fiscales coordinadas para lograr el objetivo de que en cada jurisdicción las empresas que operan a escala global contribuyesen al sostenimiento de los gastos públicos a través del correspondiente pago de impuestos.

De este modo, y de forma progresiva, comenzó a tomar forma un nuevo planteamiento en el que los elementos tales como la transparencia, confianza, y la colaboración pasaban a ocupar un primer plano, lo que unido a una mejora de los servicios prestados al contribuyente, permitirá alcanzar unas mayores cotas de eficiencia y eficacia para todos los sujetos implicados en el cumplimiento de las obligaciones tributarias.

En este sentido, se ha destacado la necesidad de articular mecanismos que mejoren las relaciones entre las autoridades fiscales y los contribuyentes considerando como la creciente complejidad normativa está generando un aumento en los niveles de conflictividad fiscal, lo cual se considera puede reducirse con enfoques más colaborativos. Tales enfoques requerirían la introducción de cambios en el marco regulatorio y funcional de las Administraciones Tributarias, de manera que existiera mayor nivel de supervisión sobre su actividad, mayor transparencia y una posición más colaborativa con los contribuyentes.

A nivel europeo, la creciente preocupación de los países miembros de la OCDE por asegurar el cumplimiento de la legislación fiscal y mejorar los servicios prestados al contribuyente, dio como resultado la creación, en julio del año 2002, del “Foro de la

OCDE sobre Administración Tributaria” (se denomina en lo sucesivo “FAT”)⁶¹, como órgano dependiente del Comité de Asuntos Fiscales y cuyas finalidades principales consistían en la consecución de un incremento de la eficacia, eficiencia y equidad en la organización y funcionamiento operativo de la Administración Tributaria así como una reducción de los costes de cumplimiento de los contribuyentes.

Desde su fundación hasta la fecha, se han celebrado nueve reuniones del FAT, en el que se han ido configurando y perfilando las líneas generales de un nuevo modelo de relaciones entre la Administración Tributaria y los contribuyentes que ha cristalizado en diversos documentos específicos.

El principal objetivo perseguido por este foro a la hora de articular el modelo de cumplimiento cooperativo consistía fundamentalmente en reducir la evasión fiscal, estableciendo un conjunto de mecanismos que mejorarán los niveles de cumplimiento voluntario, simplificando o facilitando tal cumplimiento a los obligados tributarios que adoptarán una posición cooperativa.

La creación de los nuevos principios de fiscalidad internacional posee consecuencias de gran alcance que podrían superar una mera reparación de los fallos y “agujeros” del sistema actual. En particular, uno de los aspectos sobre los que interesa llamar la atención tiene que ver con la articulación de instrumentos de nueva generación orientados a la prevención del fenómeno de la planificación fiscal agresiva, considerando la escasa eficacia de los mecanismos anti-abuso tradicionales (General Anti-Avoidance Rules- GAARs⁶²).

⁶¹ Foro OCDE sobre Administración Tributaria (FAT): Creado en julio de 2002 por el Comité de Asuntos Fiscales (CAF). Desde entonces, el FAT ha crecido hasta convertirse en un foro sobre la administración fiscal para los directores de organismos tributarios y sus equipos procedentes de países de la OCDE y otros países seleccionados no pertenecientes a ella. El objetivo clave del FAT, es la mejora de los servicios al contribuyente y del cumplimiento de las obligaciones tributarias por medio de la ayuda prestada a los organismos tributarios miembros para que incrementen la eficiencia, eficacia y equidad de la administración tributaria y reduzcan los costes de cumplir con las obligaciones.

⁶² General Anti-Avoidance Rules- GAARs: La regla general contra la evasión fue presentado por el ministro de Finanzas de la India, Pranab Mukherjee, en su Presupuesto del año 2012. GAAR es un concepto que, en general, permite a las autoridades de ingresos en un país de negar los beneficios fiscales de las transacciones o preparativos que no tienen ningún carácter comercial o consideración que no sea la consecución del beneficio fiscal. Siempre que las autoridades fiscales cuestionan tales transacciones, hay un conflicto con los contribuyentes. Por lo tanto, los diferentes países comenzaron a hacer reglas para que el impuesto no se puede evitar este tipo de transacciones. Australia presentó dichas normas camino de regreso en 1981. Posteriormente países como Alemania, Francia, Canadá, Nueva Zelanda, Sudáfrica etc

En cada país de la Unión Europea, poco a poco, fue calando la idea de un cambio en la relación cooperativa entre la Administración y la empresa, tanto que se comenzaron a dar los primeros pasos hacia una relación más estrecha entre ambas partes.

En concreto, los antecedentes de la relación cooperativa en España, podríamos decir que son los siguientes:

- El Plan de Prevención del Fraude Fiscal 2005: la creación de la Delegación Central de Grandes Contribuyentes (DCGC) que será el único interlocutor entre la Administración y las grandes empresas. Se crea el Plan de prevención fiscal en 2005, el cual ejerce sus competencias en todo el territorio nacional.

Los contribuyentes se adscriben por razones:

- i. Cuantitativas: Por ejemplo, volumen de operaciones a efectos de Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) o volumen de información suministrada.
 - ii. Cualitativas: Por ejemplo, realizar operaciones de especial complejidad o posición dominante en el ámbito nacional.
- Plan de Prevención del Fraude 2008: se trata de la actualización del Plan de Prevención del Fraude elaborado en 2005, incidiendo más en la relación cooperativa de la Administración con las Grandes Empresas. Este plan podría dividirse en 3 fases:
 - i. Creación del Foro de Grandes Empresas: El Foro Tributario de Grandes Empresas, que se constituyó el 10 de julio de 2009, el cual tiene la misión de reforzar la transparencia y confianza en la relación entre la Administración tributaria y las entidades con el fin cooperar en la mejor

demasiado optado por GAAR. Sin embargo, países como EE.UU. y el Reino Unido han adoptado un enfoque cauteloso y no han sido agresivos en este sentido.

Así, en pocas palabras, podemos decir que GAAR consiste en un conjunto de reglas generales que se basan en principios generales para comprobar la evasión potencial del impuesto.

gestión del sistema tributario. En esta línea, se contactó con un conjunto de empresas adscritas a la Delegación Central de Grandes Contribuyentes (DCGC) y que destacaban por su volumen, ingresos tributarios, información proporcionada, número de trabajadores y distribución geográfica. Lógicamente, los resultados que se alcancen y los acuerdos que se adopten en el Foro Tributario de Grandes Empresas están abiertos a todos los contribuyentes afectados.

ii. En este sentido, ya se trabaja en la implementación de una importante reducción de las cargas administrativas que soportan las empresas en su gestión fiscal, lo que supondrá una simplificación de las mismas y un ahorro importante para todas las empresas, que se ven así beneficiadas de los trabajos del Foro.

iii. El Foro está presidido por el Presidente de la AEAT y Secretario de Estado de Hacienda y Presupuestos. Son miembros el Director General de la Agencia Tributaria, así como sus responsables de los departamentos de Gestión, Inspección, Recaudación, Aduanas y Delegación de Grandes Contribuyentes y, por parte de las empresas, un miembro del Consejo de Administración de cada una de ellas, que podrá delegar en un representante para las reuniones.

iv. Actualmente, son 27 las empresas participantes en el Foro Tributario de Grandes Empresas. (ver Anexo).

- Implantación de un sistema de consultas a la AEAT para determinar las consecuencias fiscales de determinadas operaciones a cambio de una total transparencia sobre las mismas, para aquellas empresas que se acojan a ese marco de relación especial.
- Código de Buenas Prácticas Tributarias (CBPT): Aprobado el 23 de julio de 2010 por el Foro de Grandes Empresas, el Código de Buenas Prácticas Tributarias contiene recomendaciones, voluntariamente asumidas por la Administración Tributaria y las grandes empresas (en concreto, 200 empresas adheridas hasta el

momento, aquellas que son parte del Foro de Grandes Empresas y otras que no lo son), tendentes a mejorar la aplicación del sistema tributario a través del incremento de la seguridad jurídica, la cooperación recíproca basada en la buena Fe y confianza legítima entre la Agencia Tributaria y las propias empresas, y la aplicación de políticas fiscales responsables en las empresas con conocimiento del Consejo de Administración. (Para más información, epígrafe 5.5)

Atendiendo a la definición de “relación cooperativa” elaborada por la IFA⁶³; “ la Relación Cooperativa hace referencia a una relación institucional específicamente definida, basada en intenciones expresadas mutuamente, y no en reglas detalladas que los contribuyentes y las Administraciones Tributarias asumen voluntariamente más allá de sus obligaciones legales básicas, en el entendimiento mutuo, el respeto y una verdadera cooperación, y que tiene como objetivo la aplicación de las leyes fiscales en relación con las actividades de los contribuyentes de la forma más eficiente y oportuna, asumiendo una revelación completa, oportuna y recíproca de la información tributaria relevante (incluyendo las posiciones adoptadas) y que conduce a la determinación de la cuantía correcta del impuesto correspondiente teniendo en cuenta el espíritu y el propósito de la ley tributaria respetando a su vez los derechos de cada una de las partes así como las obligaciones previstas en las leyes procesales en caso de desacuerdo acerca de lo que constituye la cuantía correcta del impuesto”.

En línea con esta definición y los propios postulados del Foro de Grandes Empresas, los elementos esenciales de este nuevo modelo vendrían a ser los siguientes:

- i. La voluntariedad.
- ii. El carácter institucional de la relación entre los contribuyentes y la Administración Tributaria.

⁶³ International Fiscal Association (IFA): Dicha asociación tiene por objeto, desde 1955, el estudio de las cuestiones relativas a la tributación, tanto desde la perspectiva jurídica, como desde la económica o financiera. está abierta a expertos fiscales, profesores de universidad, estudiantes, asesores financieros y económicos de empresas o entidades públicas, abogados, magistrados, funcionarios de Hacienda y, en general, a todos los interesados en la materia.

- iii. Su articulación a través de principios informales y basado en acuerdos de intenciones (formal o informal) estableciendo las reglas, principios, objetivos y expectativas de conducta de ambas partes en el marco de la relación cooperativa.
- iv. La confianza mutua, diálogo, transparencia y búsqueda del entendimiento sobre una base de reciprocidad.
- v. La resolución de las cuestiones planteadas en tiempo real, o en tiempos aceptables desde el punto de vista empresarial, y en todo caso, con carácter previo a la presentación de declaraciones tributarias. Ello implica que los contribuyentes deben revelar de forma activa sus operaciones de riesgo para obtener criterios que doten de seguridad jurídica a sus posiciones fiscales y permita una toma de decisiones de riesgo más informada.
- vi. La relación cooperativa no afecta ni tiene que ver con el nivel de tributación, ni puede ser entendida como un mecanismo de minimización de la carga fiscal material. Se trata de un modelo que no va referido a la modulación del impuesto sino a los procedimientos para su mejor determinación.
- vii. La relación cooperativa no puede ser vista como un mecanismo alternativo de resolución de conflictos entre la Administración Tributaria y las empresas, aunque lo normal es que los reduzca.
- viii. Por parte de los contribuyentes, conlleva la adopción de mecanismos de control de riesgos fiscales que deben conducir a su identificación y revelación a las autoridades fiscales. Deben demostrar que son contribuyentes de bajo riesgo.
- ix. Por el lado de la Administración Tributaria, implica suministrar su posición sobre las cuestiones planteadas por los contribuyentes y garantizarles protección jurídica si siguen la interpretación administrativa comunicada en el marco de la relación cooperativa.
- x. La relación cooperativa no debe afectar a los derechos y obligaciones establecidos por la normativa tributaria.
- xi. Todas las comprobaciones tributarias deberían centrarse en el sistema acordado de identificación de riesgos con finalidad confirmatoria, de manera que las comprobaciones generales o de rastreo general no deberían tener lugar.

El nuevo modelo de relación cooperativa, basado en la colaboración entre todos los sujetos implicados en el cumplimiento de las obligaciones fiscales (Administración, contribuyente e intermediarios fiscales), está orientado a la consecución de una correcta aplicación del sistema tributario por parte de los obligados tributarios con la ayuda o asistencia de las autoridades fiscales.

En cierta medida, los programas de cumplimiento cooperativo complementarían otras medidas específicas dirigidas a prevenir el fraude, la evasión fiscal y la planificación fiscal agresiva, aunque en la práctica, tales programas solo vienen proyectándose sobre grandes contribuyentes.

Las ventajas derivadas de la implantación del nuevo modelo de cumplimiento cooperativo serían:

Para la empresa:

- Cumplimiento mejorado debido a la mayor transparencia, comprensión y confianza fundada en la mejora del marco de control fiscal.
- Los consejos de administración pueden mejorar la calidad de su gobierno corporativo y su conocimiento sobre los riesgos fiscales.
- Menores costes de cumplimiento: Las grandes empresas que aplican buenas prácticas de gobierno corporativo son objeto de intervenciones de auditoría menos frecuentes.
- Mayor certeza: Posiciones fiscales más rápidas y ciertas.
- Inspecciones fiscal más rápidas, más focalizadas en la mejora de los procesos internos.
- La Responsabilidad Social Corporativa: Ayuda a reforzar la confianza de la comunidad.

- La oportunidad de destacar problemas relativos a la legislación tributaria o a su administración.

Para la Administración Tributaria:

- Mayor confianza en la Administración Tributaria.
- Modo muy eficiente de determinar el perfil o de evaluar el riesgo de un grupo.
- Fácil acceso a los altos directivos responsables de la función tributaria de un grupo.
- Mejor información en tiempo real: información actual sobre los eventos importantes que afectan a los contribuyentes, mejor conocimiento del mundo empresarial.
- Mayor certeza respecto a la proyección de la recaudación tributaria y de la presentación y pago correcto y oportuno de las liquidaciones.
- Resolución más expeditiva de los conflictos por las partes implicadas.

Las Administraciones tributarias de los distintos países que han puesto en marcha los principios de la relación cooperativa han desarrollado su propia versión de la misma adoptando programas formales o informales de distinto corte y nivel de desarrollo. No obstante, a la hora de hacer efectivo o desarrollar el modelo de cumplimiento cooperativo, podrían identificarse tres mecanismos fundamentales:

- i. El primero, de corte informal, consistiría en que las Administraciones tributarias elaboren declaraciones de carácter unilateral que recojan las aspiraciones en relación con la actitud del contribuyente por lo que respecta a su nivel de transparencia y revelación de información así como las consecuencias en caso de incumplimiento, siendo este último quien deberá decidir si “acepta las reglas del juego” y participa en el nuevo modelo de cumplimiento cooperativo, o no.
- ii. El segundo consistiría en la elaboración de forma conjunta por parte de todos los actores del nuevo modelo cooperativo de un documento marco, que

normalmente tendrá la forma de “Código de Conducta”, donde se recojan los aspectos básicos de la relación y las consecuencias que supondrían incumplir lo dispuesto en la misma.

- iii. El último mecanismo, también de carácter bilateral, consistiría en un acuerdo formal o informal entre las autoridades tributarias y un contribuyente en particular donde quedasen recogidas las líneas maestras de la relación cooperativa entre ambos, y en su caso, las causas de la posible terminación de la misma.

Es indudable que existe una tendencia generalizada de las Administraciones tributarias en orden a instrumentar una mayor colaboración con los contribuyentes sobre la base del respeto mutuo, la confianza y la transparencia. Cuando los contribuyentes son grandes empresas, la OCDE y otros organismos internacionales han destacado la relevancia que, para lograr el éxito de la relación cooperativa, posee la asunción por parte de dichas corporaciones de las reglas propias de un buen gobierno.

A lo largo de los primeros años de la primera década de este siglo, las Administraciones Tributarias de los países de la OCDE consideraron la oportunidad y necesidad de trasladar los principios de gobernanza corporativa al ámbito tributario, considerando cómo tales principios contribuían a mejorar los niveles de cumplimiento voluntario por parte de las grandes empresas y podría traer consigo menores niveles de planificación fiscal agresiva por parte de las grandes empresas, al resultar inconciliables con principios de transparencia, identificación y control de riesgos y con la exigencia de mayor responsabilidad a los administradores y directores fiscales frente a la Hacienda pública y los accionistas.

Debe insistirse, en que la dimensión social, ética y pública con la que se trata de revestir a los comportamientos dirigidos o reveladores de un correcto cumplimiento de las obligaciones tributarias (las buenas prácticas fiscales) y cómo tal relevancia pública o social está siendo aprovechada por los gobiernos y las Administraciones tributarias para ejercer una cierta presión sobre los grandes contribuyentes a efectos de que se adhieran o participen en “programas especiales de cumplimiento cooperativo” y establezcan protocolos de gobernanza corporativa en materia tributaria, como

mecanismos internos de control del riesgo fiscal, que operan no sólo al servicio de intereses privados o particulares, sino también como instrumentos de supervisión fiscal.

En cuanto a los últimos avances en relación cooperativa en España, podríamos decir que a lo largo de los últimos años se han reunido varios grupos de trabajo para definir las acciones a seguir para avanzar en la relación cooperativa entre la empresa y la Administración. A destacar serían las conclusiones del grupo de trabajo sobre el nuevo modelo de relación cooperativa en Octubre 2013, y la propuesta de conclusiones del grupo de trabajo sobre el nuevo modelo de relación cooperativa que se presentó en Junio 2015.

Por ahora, el último movimiento, y más importante, de impulso a este instrumento de la relación cooperativa, lo tenemos en Noviembre de 2015. Las multinacionales españolas, reunidas en el Foro Tributario de Grandes Empresas acordaron impulsar la relación cooperativa entre la Agencia Tributaria y las empresas adheridas a este instrumento de buena gobernanza fiscal mediante una serie de acciones que fomentarán la transparencia y la seguridad jurídica en el cumplimiento de las obligaciones tributarias.

El cumplimiento de este Código de Buenas Prácticas Tributarias será voluntario y con independencia de su tamaño, estén o no representadas en el Foro de Grandes Empresas, y afectará a la imagen reputacional de las empresas implicadas, que también se podrán beneficiar de una mayor agilidad en el control tributario y una consiguiente reducción de la conflictividad en sus relaciones con la Administración Tributaria. El ministerio de Hacienda explicó, a través de un comunicado, que de esta forma se contribuye al establecimiento de un estándar de buena gobernanza para las empresas implicadas.

El anexo al Código de Buenas Prácticas Tributarias contempla dos apartados esenciales: sobre el seguimiento del cumplimiento del código y sobre el refuerzo de las buenas prácticas de transparencia fiscal. En relación con el primer apartado, se contempla un catálogo de indicadores de buenas prácticas que permitirán verificar el efectivo cumplimiento del código, tanto por parte de la Agencia Tributaria como de las empresas adheridas al mismo.

Además, se define un procedimiento específico para la evaluación permanente del grado de cumplimiento de las recomendaciones que recoge el código de buenas

prácticas y se concreta la posibilidad de dejar constancia del resultado de esa evaluación, tanto para supuestos de observancia, como de inobservancia del código.

Paralelamente, se establece un listado de actuaciones y decisiones en materia fiscal sobre las que las empresas adheridas al código podrán informar a la Agencia Tributaria. Las empresas podrán dar la publicidad que estimen conveniente a esta información.

El anexo al código de buenas prácticas tributarias incluye un total de 22 indicadores de cumplimiento, 11 para la Agencia Tributaria y otros 11 para las empresas. Para la Agencia, se establecen, entre otros compromisos, el de acelerar la puesta en conocimiento de los hechos susceptibles de una regularización tributaria y la actividad probatoria vinculada, estableciendo para ello los cauces de comunicación adecuados con la empresa.

De igual forma, la Agencia se compromete a manifestar con la antelación suficiente los criterios administrativos y jurisprudenciales generales que guían sus actuaciones, a minorar en la medida de lo posible los conflictos derivados de la interpretación de la normativa aplicable y a procurar una reducción de los tiempos del procedimiento inspector.

En el caso de las empresas, se considerará una práctica indicadora de cumplimiento del código que el consejo de administración de la empresa, u órgano equivalente, haya fijado o haya sido informado de las políticas fiscales de la compañía y haya aprobado las operaciones y las inversiones de especial riesgo fiscal.

Además, entre otras buenas prácticas, se valorará que la estrategia fiscal de la entidad sea conocida por sus altos directivos, que la Agencia Tributaria pueda verificar la existencia de reglas internas en la empresa para mitigar riesgos fiscales, que no se utilicen estructuras opacas con fines tributarios y que la entidad colabore en la detección de prácticas fiscales fraudulentas en los mercados en los que opera.

A partir de la evaluación de estos indicadores, y en el caso de constatar un incumplimiento por parte de la empresa, la Agencia Tributaria podrá trasladar su evaluación al Consejo de Administración de la entidad, reclamando compromisos concretos con el Código de Buenas Prácticas. A su vez, las empresas podrán reclamar el subsanamiento de aquellas prácticas que, a su juicio, impliquen un incumplimiento del código por parte de la Agencia.

Previamente, la AEAT y las empresas podrán dejar constancia del cumplimiento o incumplimiento del código en el ámbito de los propios procedimientos tributarios. Además, el anexo aprobado en Noviembre del 2015 habilita a la Agencia a reflejar en su Memoria Anual de Actividades el grado de cumplimiento del código en términos estadísticos generales.

El anexo al código también establece que las empresas podrán poner a disposición de la Agencia Tributaria, preferentemente con carácter previo a la presentación de la declaración del Impuesto sobre Sociedades, un informe en el que aporten información y explicación sobre una serie de actuaciones y decisiones en materia fiscal.

Esta información permitirá a la Agencia un conocimiento temprano de la política fiscal y de gestión de riesgos fiscales de las empresas, lo que, a su vez, redundará en un análisis más cercano en el tiempo de los controles y regularizaciones que considere necesario realizar. Esta anticipación deberá contribuir a una reducción de la conflictividad y una mejora de la seguridad jurídica.

Entre otras actuaciones y decisiones a comunicar y explicar a la Agencia, se incluye la presencia en paraísos fiscales, el cumplimiento de los principios establecidos en el denominado ‘Paquete BEPS’ de la OCDE, la estructura de financiación de los grupos empresariales y los riesgos fiscales que las propias empresas consideren más relevantes, así como información sobre las operaciones más trascendentes desde la óptica fiscal aprobadas por el consejo de administración.

Igualmente, se incluye en este apartado la explicación de las operaciones societarias más significativas, la estrategia fiscal del grupo aprobada por los órganos de gobierno y el catálogo de operaciones que se someten al Consejo de Administración de la entidad. Las empresas que faciliten esta información podrán darle el nivel de publicidad que consideren oportuno a través de sus canales de comunicación externa e interna.

11. Guía para una buena actuación en el ámbito de la Responsabilidad Fiscal Corporativa

En este capítulo, se muestra el resultado del estudio realizado y plasmado en las páginas anteriores, basándome en la normativa existente, diferentes fuentes de derecho, jurisprudencia etc., así como en la experiencia laboral adquirida a lo largo de estos últimos años en el departamento fiscal de una gran multinacional española.

Esta guía es una contribución original, nunca elaborada ni publicada por ningún organismo ni individuo, donde se muestran los pasos que debería seguir una empresa que tiene como objetivo ser fiscalmente responsable, es decir, contribuir al desarrollo de la comunidad a la que pertenece, pagando los impuestos debidos, y demostrando a la sociedad la forma de actuar, sus políticas, sus objetivos acordes al mantenimiento de una actitud comprometida con los demás... así como documentar físicamente todas estas acciones.

La idea surgió tras la observación de la realidad de las empresas españolas, y la gran atención a la que están sometidas tras el inicio de la crisis financiera. Diariamente hay noticias en los periódicos haciendo referencia a la cifra de impuestos que pagan las multinacionales, todo esto daña la imagen de las empresas y puede afectar a su funcionamiento normal y cifra de negocios. A esto se le suma, el gran revuelo que se ha creado alrededor del uso de los paraísos fiscales por determinadas compañías e individuos.

Una empresa que quiera acabar con esta situación acudirá a la ley para poner todos los medios a su alcance para ser una compañía responsable, pero se puede encontrar con la barrera de la incomprensión de la normativa o las lagunas que existen en la regulación de determinados casos. Todo esto suma incertidumbre, por lo que nuestro objetivo final es poder arrojar luz y claridad al tema, y que tanto las multinacionales como las pequeñas y medianas empresas puedan hacer uso de esta guía para obtener esa transparencia que obligan los gobiernos y solicitan los ciudadanos. Si finalmente, se llevan a cabo con éxito todos los pasos, a pesar de todos los costes que conlleva, se conseguirá ser una empresa fiscalmente responsable y obtendrá todas las ventajas que ofrece este término.

Podemos observar diariamente que las empresas conceden cada vez mayor importancia al impacto económico y social que generan en los países donde operan. Con el objetivo de ponerlo en valor, las compañías españolas cuantifican lo que denominan el valor económico distribuido o *cash flow social*. Este concepto engloba su contribución a la economía en forma de pago de los diferentes impuestos y tributos a Hacienda y las Administraciones Públicas, el salario de sus empleados, los dividendos a los accionistas, la compra de mercancías a proveedores locales e inversiones, además de los recursos destinados a colaborar con las comunidades.

Esta práctica, realizada ya por las multinacionales españolas del IBEX 35, habituadas a operar fuera del territorio nacional, se está extendiendo a otras empresas del resto de la Bolsa, así como a sociedades no cotizadas y filiales españolas de grandes sociedades extranjeras.

Las compañías del IBEX 35 tienen un largo camino por recorrer en materia de transparencia fiscal. Sólo el 17% de ellas hicieron pública, a finales de 2014, la contribución tributaria total del grupo, según muestra el informe *Transparencia en el Reporting Fiscal: qué están publicando las empresas del IBEX 35* de PwC.

El aumento del interés público por la escasa tributación de los grandes grupos empresariales y las mayores exigencias legislativas de tributación y transparencia van a cambiar en todo el mundo la información fiscal que facilitan las compañías, augura el informe. Este recuerda que tradicionalmente, las compañías han incluido información sobre los impuestos en sus estados financieros siguiendo estrictamente los estándares exigidos por la normativa en vigor. Una información que tendía a centrarse en el Impuesto sobre Sociedades a nivel consolidado y se refería solo a información histórica.

El informe hace un análisis de la información tributaria que publican las grandes compañías cotizadas españolas en cinco ámbitos: estrategia fiscal, gobierno fiscal, conciliación entre el tipo nominal y efectivo en el impuesto sobre sociedades, contribución tributaria total y contribución por zonas geográficas. El estudio sigue el ejemplo de Reino Unido, en el que PwC pregunta sobre 30 parámetros a las empresas del Footsie 100⁶⁴.

⁶⁴ Footsie 100: El índice FTSE 100, pronunciado popularmente como Footsie 100, es publicado por el Financial Times. Lo componen los 100 principales valores de la Bolsa de Londres (London Stock

El estudio concluye que, aunque se están produciendo avances, las compañías del IBEX 35 tienen todavía un largo camino por recorrer en materia de reporting fiscal. Una situación que no solo afecta a las compañías cotizadas españolas sino que es similar a la de las grandes empresas cotizadas en la mayoría de los países desarrollados.

Se trata de una práctica que está empezando a extenderse dentro de las compañías. En la actualidad, el 17% de las que integran el IBEX 35 publican la Contribución Tributaria Total del grupo. En el Reino Unido el 24% de las compañías del Footsie 100 incluye este tipo de información.

A su vez, también el 17% de las compañías del Ibex 35 realiza alguna mención a la estrategia fiscal adoptada por el grupo. La información es muy heterogénea: mientras que algunas realizan solo breves referencias en su Informe Anual, otras incluyen descripciones minuciosas de la política fiscal de la compañía en documentos específicos y en sus páginas web. En el Footsie 100, por ejemplo, que incluye a los cien principales valores de la Bolsa de Londres, esta práctica está más extendida y un 49% de las compañías realiza algún tipo de mención sobre su estrategia fiscal.

El 37% de las empresas del Ibex 35 publica alguna información relativa a su gobierno fiscal, es decir, a sobre cómo gestionan los riesgos fiscales y a la responsabilidad en la supervisión de los mismos. Aquí también la información varía entre los que se limitan a mencionar sobre quién recae la responsabilidad de la gestión de los asuntos fiscales y quienes detallan todo el proceso de gobierno de la entidad y el rol de cada uno de los responsables. Este porcentaje es similar a las compañías del Footsie 100 (37%).

Además, el 29% de las compañías del Ibex publica información sobre la conciliación entre el tipo nominal y efectivo en el Impuesto sobre Sociedades, incluyendo una explicación numérica de las diferencias. Una información que puede ser muy eficaz a la hora de entender mejor la posición fiscal de una compañía.

Por último, las grandes compañías están empezando a desglosar geográficamente sus contribuciones fiscales siguiendo las exigencias de la Unión Europea u OCDE. En el Ibex 35, el 17% lo hace, frente al 22% de las empresas del Footsie británico.

Exchange). El principal indicador del FTSE 100 es el FTSE 100 Index. El índice fue desarrollado con un nivel base de 1000 a fecha 3 de enero de 1984.

Cada vez hay un número mayor de compañías que están adoptando políticas fiscalmente menos agresivas y prácticas más transparentes. Para compañías globalizadas, sus pautas de actuación en materia fiscal constituyen un aspecto relevante de sus políticas de transparencia y responsabilidad.

En España, el BBVA fue la primera entidad que optó por presentar un informe específico sobre la contribución fiscal global en el ejercicio 2012, y que hizo público en su página web. Repsol ha venido publicando también los impuestos pagados en cada país, desde su adhesión a la Iniciativa de las Industrias Extractivas. Empresas como Iberdrola o Inditex se han comprometido públicamente a no realizar operaciones en paraísos fiscales.

La creciente presión mediática y de las Organizaciones no gubernamentales (ONGs) para que haya justicia tributaria han acabado de convencer a los más escépticos acerca de la necesidad de presentar informes detallados y clarificadores, “versión 2.0”, de la contribución empresarial a la Hacienda Pública de cada país y de la política fiscal adoptada, siguiendo el ejemplo de empresas como Telefónica, Vodafone, o SabMiller.

En los últimos dos años acerca de un centenar han optado por hacer pública su contribución tributaria global, habrá que sumar de un lado, las instituciones financieras europeas que hacen pública esta información desde 2015, las empresas que deberán reportar esta información a partir de 2016 como consecuencia de la Nueva Directiva de Contabilidad, así como todas aquellas empresas multinacionales que vengán obligadas a reportar los impuestos pagados en cada país como consecuencia de las iniciativas nacionales que se gesten tras la definición de un modelo de reporting, en el marco de BEPS, en septiembre del 2014.

Según Andrew Packman⁶⁵, socio inglés de PwC, el asunto no debe ser si las empresas pagan un tipo efectivo del 30% o del 5% sino cómo explican lo que se paga y por qué se paga, y poner el foco en la contribución fiscal total que realizan las empresas.

El 63% de los inversores asegura que la integración en un único documento de toda la información corporativa de una compañía que incluya y vincule aspectos como la estrategia, el modelo de negocio, los riesgos y oportunidades, o la información

⁶⁵ Andrew Packman: Socio de PwC Tax & Legal Services y responsable de Transparencia Fiscal Global y Contribución Fiscal Total.

financiera puede tener un impacto directo sobre su coste de capital. Solamente un 11% opina que dicho impacto no existe. Esta es una de las principales conclusiones que se desprenden del informe *Información Corporativa: ¿qué quieren saber los inversores?*⁶⁶ de Septiembre de 2014, a partir de entrevistas a 85 miembros de la comunidad inversora como analistas, agencias de rating, gestoras de fondos, responsables de inversión de todo el mundo.

Desde el punto de vista del modelo de negocio, los encuestados consideran que la explicación en detalle de dicho modelo (aquel que expone cómo la empresa crea valor y gana dinero) de la compañía es clave a la hora de poder analizarla. Precisamente, esos dos aspectos son en los que se detecta una mayor diferencia entre la importancia que le atribuyen los inversores y la efectividad de la información incluida en el reporting de las empresas.

Esto pone de relieve, de nuevo, la importancia de la vinculación e integración de toda la información en el reporting corporativo.

Otro aspecto sobre el que reflexiona el informe, es la inclusión, dentro del modelo del reporting integrado, de los asuntos relacionados con la estrategia. El informe señala que solamente el 14% de los encuestados cree que las empresas aportan información necesaria para efectuar sus análisis sobre sus planes estratégicos futuros.

Los entrevistados destacan la importancia que le atribuyen a la explicación general de la estrategia, las prioridades y cómo se relaciona la estrategia a largo plazo para el modelo de negocio actual. Una mayor claridad en este ámbito, especialmente en cómo la estrategia se relaciona con el modelo de negocio global de la compañía, es la principal petición de los inversores.

En relación con los riesgos, existe unanimidad entre los encuestados: solamente el 1% de los inversores asegura que la comprensión de la gestión de riesgos potenciales y sus estrategias de mitigación no es importante para ellos. Sin embargo, el informe pone de manifiesto diferencias significativas entre la importancia que tiene este tipo de información y su efectividad. Uno de las principales solicitudes de mejora en esta área se centra en el hecho de que las menciones sobre los riesgos suelen ser muy estándar y poco concretas.

⁶⁶ Nota de prensa PwC el 24 de Septiembre de 2014.

El estudio indica que, aunque la gran mayoría de entrevistados asegura consultar los informes anuales de las compañías, también acuden a otras fuentes de información alternativas. Según el estudio, los factores que influyen en la fuente a la que acuden los inversores son, por este orden de prioridad, la fiabilidad, el nivel de actualización, el grado de facilidad en la comprensión de la información, la facilidad de uso y el coste. Para el 72% de los encuestados es importante que el informe anual cumpla con estos cinco elementos.

11.1. Inicio del proceso

El proceso que se ha observado que siguen las empresas para adaptarse a los nuevos requerimientos en materia de transparencia fiscal son:

- En primer lugar, las empresas deben adaptar sus procesos internos para estar en condiciones de cumplir con las nuevas obligaciones de información de forma rápida y fiable.
- En segundo lugar, deben preparar un discurso adecuado que dé una respuesta satisfactoria a las crecientes preguntas realizadas por las Organizaciones no Gubernamentales (ONG) y otros agentes económicos, a los departamentos de Responsabilidad Social Corporativa o de Relaciones con Inversores, acerca de la política tributaria seguida y de la contribución fiscal en cada país.
- Y por último, y no por ello menos importante, pasar al ataque. Es decir, preparar informes de responsabilidad social en materia tributaria, que expliquen al mercado la política fiscal adoptada y la sostenibilidad de la misma a la luz de las nuevas reglas que se avecinan. Que estas hagan valer su contribución a las finanzas públicas y que, en definitiva, les diferencien de sus competidores, en un entorno especialmente sensible, en el que cualquier excusa es buena para arremeter contra la improcedencia o “injusticia” de los impuestos pagados por las empresas multinacionales.

11.2. Estrategia Fiscal

En general, la compañía puede publicar información relativa a sus objetivos fiscales y estrategia fiscal, sus políticas de empresa en relación con áreas de negocio como precios de transferencia, planificación fiscal u obligaciones de cumplimiento... La información publicada en relación con esta área es heterogénea, ya que tras un estudio de diversas compañías se ha contrastado que algunas empresas hacen breves referencias y otros publican un documento con toda la información.

La cultura corporativa tiene un claro reflejo en la determinación de la estrategia fiscal de las empresas. Así, la estrategia fiscal deriva tanto de la cultura y los principios corporativos, como de los valores de la dirección del grupo empresarial.

La información publicada por las grandes empresas relativa a la estrategia fiscal suele tender a recoger los principios fiscales del grupo y habitualmente realiza una referencia a las relaciones de cooperación mantenidas con la Administración Tributaria, algunas compañías publican su posición en relación con la planificación fiscal e incluso también su posición en relación con el establecimiento de sociedades en territorios calificados como paraísos fiscales o en materia de precios de transferencia.

La situación fiscal actual, es decir, la competición fiscal global mediante los impuestos exigidos de los diferentes territorios ha dado la oportunidad a que las empresas mejoren sus pagos. Mientras que la optimización fiscal tiene un impacto positivo en rentabilidad y mejora del valor de la compañía, una estrategia fiscal agresiva puede no ser adecuada a medio-largo plazo, y añade ciertos riesgos a los beneficios futuros.

1. Existe riesgo en cuanto a mala reputación, debido al incremento de la regulación y el escrutinio público que puede provocar un bajo valor de la marca.
2. La relación entre el país de acogida puede tener un impacto negativo. Esto puede traducirse en retrasos en la Administración, rechazos de desarrollo de proyectos o, en el peor de los casos, que la compañía pierda su licencia para operar en el país.
3. Las ganancias pueden variar si las autoridades tributarias deciden cambiar una regulación tributaria que provocaría directamente riesgos financieros.

4. El riesgo económico crece si los gobiernos reciben una tasa inadecuada por financiación de infraestructuras locales o educación.

Para una buena estrategia fiscal, la empresa debe centrarse en el impuesto de sociedades del país, la transparencia en tasas pagadas y la contabilización del riesgo fiscal. Un ejemplo de buena estrategia fiscal en estos aspectos es la empresa de telecomunicaciones Vodafone.

El desglose de la política fiscal es una buena estrategia a seguir, ya que la mayoría de las empresas no lo realiza. La comprensible evaluación de los riesgos fiscales, incluyendo los financieros y los de negocio está considerada como la mejor práctica. Un reporting fiscal público y una extensiva evaluación de riesgos fiscales con la identificación de los riesgos financieros y de negocio es la medida a tomar por todas las empresas que quieren mejorar su estrategia fiscal.

Debe haber unas prácticas encaminadas a la prevención y reducción de los riesgos fiscales en el diseño y desarrollo de las actividades, conforme a una Política de Gestión de Riesgos Fiscales de riguroso cumplimiento.

El escrutinio de los asuntos fiscales ha ido aumentando de un tiempo a esta parte. La variedad de personas interesadas, el número de empresas que son examinadas y la amplitud de asuntos aumenta. Las reacciones ante esta situación son las siguientes:

- Algunas empresas han respondido con interés, ofreciendo de manera voluntaria información sobre su estrategia fiscal.
- Otras facilitan información de manera general enunciando los principios que rigen su política fiscal.
- Mientras que otras han explicado detalladamente su posición ante el revuelo causado por los medios de comunicación, en relación con las políticas fiscales, así como su alta o baja tributación, precios de transferencia o sus relaciones con las autoridades fiscales.

La información publicada en relación con la estrategia fiscal ha tomado relevancia como consecuencia de la entrada en vigor de la modificación de la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del gobierno corporativo que incorpora como facultad indelegable del Consejo la determinación de la estrategia fiscal, entre otros aspectos de relevancia fiscal. Además, deben ser informados el Consejo de Administración y el

Comité de Auditoría sobre las políticas fiscales llevadas a cabo por el Grupo empresarial.

Teniendo en cuenta la nueva normativa y la demanda de información sobre las empresas, los pasos a seguir por la empresa para desarrollar una buena estrategia fiscal deberían ser:

- Primer paso: fijar posición tomando como referencia el Plan BEPS y las Directrices Generales del Plan de Control Tributario español. En especial, debe hacer referencia:
 1. Si la estrategia se basa en la interpretación literal de las normas fiscales o es una interpretación basada en su espíritu y finalidad.
 2. La alineación con las líneas del Plan BEPS. Analizando la coherencia de los impuestos sobre el beneficio pagados por el valor generado en cada país en el que opera (Es decir, el *Country by Country Report* explicado anteriormente).
 3. Se debe decidir si el reporting se va a difundir o no. Las compañías que elijan publicar su estrategia fiscal, serán aquellas que quieran:
 - a. Ofrecer confianza a sus grupos de interés en relación con los principios aplicados por la entidad en su actividad.
 - b. Demostrar que la estrategia fiscal se encuentra alineada con la estrategia de negocio.
 4. La existencia en el grupo de entidades de propósito especial o en paraísos fiscales.
- Segundo paso: redefinir la estrategia fiscal (elaborando un calendario con los plazos y las reformas a cumplir) o ratificar la estrategia hasta entonces seguida con identificación, en su caso, de las contingencias fiscales derivadas del primer paso. Se podrá consultar las dudas sobre las contingencias con la Administración Tributaria.

- Tercer paso: a partir de entonces, aprobación caso a caso, de las operaciones y transacciones con consecuencias fiscales relevantes, por lo que la fiscalidad formará parte de los Consejos de Administración. Cada vez que estos tengan que aprobar una operación o transacción, bien para constatar que los aspectos fiscales asociados no son significativos, bien para aprobar el enfoque fiscal de la operación o transacción, si dichos aspectos son relevantes. Lo mismo cabe decir respecto de aquellas operaciones y transacciones que deban ser aprobadas por la junta general porque en estos casos el pronunciamiento expreso del Consejo parece inevitable si sus consecuencias fiscales son significativas. También se debe hacer un pronunciamiento expreso sobre nuevas entidades de propósito especial o en paraísos fiscales.

11.3. Gobierno Fiscal

El gobierno fiscal comprende la posición de la compañía respecto de la gestión del riesgo fiscal y la responsabilidad de la supervisión de asuntos fiscales.

Los grupos de interés están demandando información, la cual no había sido cuestionada en años precedentes, sobre si los asuntos fiscales se tratan en el departamento fiscal en exclusiva o si, por el contrario, también afectan a los órganos de gobierno de la compañía. Por eso, cobra importancia la preocupación de las empresas sobre las decisiones en materia fiscal, y que la información llegue a los accionistas y los grupos de interés.

Se plantea la cuestión sobre quien recae la responsabilidad última y si los asuntos fiscales son analizados por el Comité de Auditoría o el Consejo de Administración. Además se analiza sobre si se debe incluir una explicación sobre los riesgos fiscales de carácter material.

Las compañías deberán poder demostrar a las autoridades fiscales sus posiciones fiscales mediante procesos, controles y sistemas adecuados.

Una idea acertada es publicar referencias al marco de control de riesgos en materia fiscal, el cual tiene por fin ofrecer seguridad al Comité de Auditoría y al Consejo de Administración que los asuntos fiscales se gestionan adecuadamente.

La información publicada puede ser mayor o menor, dependiendo del interés de la empresa. Un ejemplo puede ser limitarse a mencionar el responsable de la gestión de los asuntos fiscales, y otro más detallado y adecuado que sería detallar todo el proceso de gobierno establecido por la entidad en materia de gestión de los asuntos fiscales y el rol de cada uno de los responsables de dicho proceso (Director de impuestos, Comité de Auditoría, Consejo de Administración...)

Aquellas empresas que decidan publicar su política en materia de gobierno fiscal serán aquellas que busquen:

- Informar a los inversores de que los asuntos fiscales son supervisados al nivel adecuado.
- Informar sobre los controles establecidos para gestionar los riesgos fiscales.

11.4. Código ético de conducta tributaria

Se empieza a exigir que exista un Código ético de conducta tributaria en el grupo empresarial, que este inspirado en la estrategia fiscal y en los principios generales que rigen la actuación de la empresa. Este será de obligado cumplimiento para los profesionales de la Dirección Fiscal de la empresa en cuestión.

Se trata de la elaboración y ratificación de un código ético de conducta tributaria donde se definan las conductas modelo a seguir por lo profesionales fiscales. El Código ético de conducta tributaria se consideraría que debería contener al menos los siguientes contenidos:

- Tener la información académica y práctica en materia contable, financiera y fiscal que les permita cumplir con la estrategia fiscal de la empresa
- Desarrollar prácticas encaminadas a la prevención y reducción de los riesgos fiscales en el diseño y desarrollo de sus actividades, conforme a la Política de gestión de riesgos fiscales.
- Proporcionar el asesoramiento necesario que asegure que se han considerado adecuadamente las consecuencias tributarias en la implementación, la documentación y el mantenimiento de las decisiones de negocio.

- Asegurar que toda toma de posición fiscal atiende a motivaciones comerciales y de negocio. En este sentido, el componente tributario de cualquier transacción no podrá justificarse aisladamente de las razones comerciales y de negocio que justifiquen la operación de que se trate.
- Apoyar toda toma de posición fiscal en una base fundada en Derecho, cumpliendo los siguientes supuestos básicos:
 - i. La revelación de información plena
 - ii. Un conocimiento de los hechos y circunstancias reales del caso
 - iii. Una evaluación de los riesgos fiscales tanto de carácter técnico tributario, como los de reputación y comerciales derivados de la forma en que otros puedan percibir una posición concreta.
- Operar en jurisdicciones que hayan adoptado los estándares de transparencia e intercambio de información recomendados por la OCDE y, en particular, con los establecidos en la normativa tributaria española, evitando la utilización de estructuras de carácter opaco con finalidades tributarias.
- Fomentar las relaciones con las Administraciones Tributarias que deberán estar presididas por los principios de transparencia, confianza, buena fe y lealtad mutuas.

Suele ser una práctica muy frecuente, entre las empresas, la de publicar información donde se quede constancia de los principios fiscales del grupo y las relaciones de cooperación mantenidas con la Administración Tributaria.

La información que podría publicarse varía dependiendo de los intereses de la empresa, estas pueden limitarse a un párrafo en el informe anual o a la elaboración de un documento específico y publicado en la página web de la compañía.

Las empresas para poder mostrar públicamente que tienen una buena conducta tributaria, suelen acogerse al Código de Buenas Prácticas Tributarias, y lo hacen constar públicamente. Además, algunas compañías publican su posición en relación con el establecimiento de sociedades en territorios calificados como paraísos fiscales o en materia de la política de precios de transferencia.

11.5. Deber de reporting

Las empresas ofrecen su información financiera de forma consolidada, y, también, desagregando los datos por países. Para evitar la opacidad y mejorar la transparencia, una iniciativa planteada, y muy demandada, por las agendas políticas es un simple modelo de reporte financiero con la siguiente información por cada país donde las empresas estén presentes:

- Ingreso bruto del grupo (distinción entre los obtenidos con entidades vinculadas o con terceros).
- Resultado antes de impuestos - RAI (naturaleza idéntica o análoga).
- Impuesto sobre sociedades satisfechos, incluyendo retenciones soportadas.
- Impuesto sobre sociedades devengados, incluyendo las retenciones.
- Importe de la cifra de capital y otros fondos propios existentes en la fecha de conclusión del periodo impositivo.
- Plantilla media.
- Activos materiales e inversiones inmobiliarias distintos de tesorería y derechos de crédito.
- Lista de entidades residentes, incluyendo los establecimientos permanentes y actividades principales realizadas por cada una de ellas.
- Otra información que se considera relevante y una explicación de los datos incluidos en la información.

Una cuestión que suscita importantes discusiones en relación con la contribución tributaria es aquella que se refiere al impuesto efectivamente satisfecho en comparación con el previsto. Este tipo de análisis es habitual que se referencie a los tipos resultantes de comparar la cuota satisfecha con los resultados obtenidos (tipo efectivo) con el tipo aplicable con carácter general en el impuesto (tipo nominal).

Publicar información relativa a la conciliación del tipo nominal del impuesto sobre sociedades y el tipo efectivo es voluntario actualmente, aunque no lo será en el futuro.

Además, ayuda a mejorar la comprensión de los factores que influyen en el impuesto efectivo pagado por las empresas.

Aquellas empresas que muestren públicamente la conciliación entre el tipo nominal y el tipo efectivo del Impuesto sobre Sociedades serán aquellas que busquen:

- Facilitar la comprensión sobre el impuesto efectivo del Impuesto sobre Sociedades en el negocio.
- Facilitar la comprensión del impacto futuro en el negocio.

Esta información facilita comprobar si el grupo empresarial tributa adecuadamente por sus beneficios en cada uno de los países donde los obtiene; una proporción razonable entre las cifras de ventas, los resultados obtenidos y los impuestos pagados así lo puede corroborar. También ayuda a saber si hay presencia de filiales en paraísos fiscales sin actividad real, con ánimo de eludir impuestos.

Además, el Impuesto sobre Sociedades es sólo una parte de todos los impuestos que paga una empresa. La Contribución total tributaria de la empresa comprende el importe de los impuestos pagados a las arcas públicas. Además debe distinguirse claramente entre los impuestos que la empresa soporta y aquellos que esta recauda en nombre de terceros.

La información que puede publicarse sobre este punto va desde aquellos casos que solo se limiten a la conciliación numérica entre el tipo nominal y el tipo efectivo del grupo en su conjunto, hasta aquellos que, actuando de la mejor forma posible, optan por incrementar el nivel de transparencia desglosando los tipos efectivos correspondientes a cada uno de los territorios de manera individualizada. Se podrían incluir explicaciones relativas a los motivos que justifican porque el tipo efectivo difiere del nominal.

En estos últimos años se observa como algunas empresas emplean cuadros y gráficos para ilustrar los impuestos que se generan. En este sentido, hay cada vez más ejemplos de compañías que desglosan su contribución tributaria total con un desglose de los impuestos soportados y recaudados por tipo de impuesto. Por ejemplo, Telefónica muestra este detalle en su página web.

Desglose de la contribución tributaria total en el mundo



Fuente: Cuentas anuales Telefónica 2014: Desglose de la contribución tributaria total en el mundo

Esta contribución tributaria a nivel mundial se está utilizando de forma creciente como una medida de contribución económica de un negocio a la sociedad.

Esta contribución es calculada aplicando un criterio de caja y puede combinarse con los impactos económico, social y medioambiental, a los efectos de mostrar la contribución total que realiza un negocio a la economía.

Además, el deber de reporting incluye mostrar una contribución por zonas geográficas, así como especificar en cada territorio los impuestos soportados y devengados.

En la actualidad, las grandes empresas están empezando a publicar las contribuciones realizadas por zonas geográficas, en parte influidas por las iniciativas de reporting internacional, como las ya mencionadas anteriormente, *Extractive Industry Transparency Initiative* (EITI) para el sector extractivo, la *EU Capital Requirements Directive IV* (CRDIV) para el sector bancario etc. Además existe una tendencia creciente por parte de las Administraciones Tributarias de comprobar que la contribución tributaria realizada por empresas multinacionales refleja el volumen de las operaciones comerciales realizado en aquellas jurisdicciones en las que operan.

En España, se está desarrollando la iniciativa denominada *Country by Country Report* de la OCDE, y se ha incluido en el ordenamiento jurídico español a través del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades que ya incorpora la obligación de reportar a la Administración Tributaria la información exigida por la iniciativa referida, requiriendo una información de carácter similar a la exigida en la iniciativa de la

OCDE. Esta nueva obligación entra en vigor el 1 de enero de 2016 para aquellos grupos de sociedades que tengan una deuda superior a 750 millones de euros, lo que ha favorecido que muchas compañías hayan optado por incluir la información en el reporting fiscal externo de la empresa.

Distribución de los impuestos pagados por zonas geográficas



Fuente: Cuentas anuales Telefónica 2014: Datos geográficos

Debemos destacar los siguientes informes de gran importancia para la empresa ordenados según temporalidad:

1) Anuales

Incorporación, en los informes de Responsabilidad Corporativa de la compañía, de la contribución económica y social del grupo a la sociedad, cuantificable mediante las cantidades ingresadas en las distintas Administraciones Públicas por medio de los impuestos, en los distintos países donde el grupo opera.

Pueden ser diversas las formas de presentar la información, las principales cuestiones que pueden abordarse en este documento:

- La división de los impuestos soportados por la compañía y aquellos en los que el grupo opera como gestor, ingresando los impuestos por cuenta de otros contribuyentes como consecuencia de la actividad económica de la compañía, es decir, ingresos tributarios que se obtienen gracias al valor económico generado por la misma.
- Ratios comparativos de la cifra de impuestos ingresados respecto a la cifra de negocio de la compañía, representatividad del impuesto sobre sociedades respecto al total de impuestos o la proporcionalidad de los impuestos propios del sector en los que opere el grupo.
- Relación de países en los que opera el grupo, y por tanto, sus cifras de pago por impuesto, distinguiendo entre soportados y recaudados, y haciendo hincapié en los principales países donde opere el grupo.
- Clasificación de las distintas contribuciones por la naturaleza del ingreso (sobre beneficios, servicios, relacionados con el personal, etc...)

Como indicamos, esto es solo una relación de lo que puede o debe ser incluido en este informe, cualquier otra información que se considere relevante a los efectos de cumplir con los objetivos de transparencia y comprensión para con los inversores y para la sociedad en general, debería ser incluido en este documento.

Vamos a mostrar en profundidad los siguientes informes:

- Conciliación entre el tipo nominal y el tipo efectivo en el impuesto sobre sociedades

El área en que todas las empresas deberían mejorar es en las explicaciones de la diferencia existente entre la tasa nominal y la efectiva de la compañía en el reporting fiscal, clasificándola por países donde la empresa genera beneficios.

Publicar información relativa a la conciliación de los impuestos (tipo medio efectivo y tipo nominal aplicable), ayuda a mejorar la comprensión de los factores que influyen en el impuesto efectivo pagado por las compañías, pero ninguna empresa suele

proporcionar estos datos por ser susceptibles de ser malinterpretados si no se conoce en profundidad la fiscalidad.

Esta conciliación explica por qué el impuesto sobre sociedades pagado en el año no se corresponde necesariamente con el importe desglosado en la cuenta de pérdidas y ganancias

En este aspecto, podemos diferenciar unas áreas principales, como son la conciliación entre el gasto contable y el pago de Impuesto sobre Sociedades, el análisis de los impuestos diferidos así como un análisis de los principales factores que afectan al tipo de gravamen efectivo del Impuesto sobre Sociedades a los efectos de estimar la evolución de la contribución de la compañía en cada uno de los territorios donde opera.

La información debería ser presentada de forma clara y precisa, evitando usar el vocabulario técnico-fiscal, sino utilizando un lenguaje sencillo para la fácil comprensión.

Se pueden incorporar explicaciones adicionales, el uso de gráficas y/o tablas para facilitar la comprensión.

Actualmente no hay obligación de publicar estos datos, pero gracias a este análisis se puede tener una visión general de lo que afecta al impuesto nominal para finalmente pagar el impuesto efectivo, que será el nominal menos los ajustes que haya que hacerle. Esta información mejora la comprensión de la situación fiscal de la entidad por lo que las autoridades se plantean exigirla en un futuro próximo a las empresas.

Esto aclararía el por qué empresas pagan menos del tipo nominal en algunos ejercicios. Normalmente se debe a ajustes fiscales, que una vez explicados, quedan resueltas las dudas y evitan ciertas noticias cómo que las empresas evaden impuestos cuando simplemente puede que estén cumpliendo con la ley.

Este diferencial entre tipo medio efectivo y tipo nominal aplicable puede deberse a ajustes permanentes o temporales.

Asimismo, se pueden realizar estimaciones sobre el tipo impositivo y lo que realmente será, a nivel global y en cada territorio.

En teoría, a las grandes empresas les corresponde un impuesto de sociedades del 25% (tipo nominal sobre sus beneficios). Pero en la realidad difiere un poco, ya que se

realizan ajustes que nos deducen parte de este porcentaje. Entre los factores que afectan al tipo nominal, y que como resultado nos dan el tipo efectivo, podrían ser el peso de las operaciones internacionales en países con tipo impositivo diferente al español, los incentivos fiscales como la deducción por investigación y desarrollo (I+D), exención por dividendos para evitar la doble imposición o las diferencias temporales propias de la mecánica del impuesto.

En la explicación de los ajustes, se debe hacer de manera entendible a los grupos de interés, que no tienen por qué ser especialistas en materia fiscal.

La información que las empresas del IBEX 35 hacen pública sobre el pago de impuesto es, en ocasiones, opaca. En 2015, sólo 14 de 35 empresas, que estudió Intermon Oxfam para su informe nº36 "*la ilusión fiscal*", publican o informan de estos datos.

La AEAT calcula el tipo efectivo sobre el resultado contable, aplicando la cuota líquida sobre su resultado contable positivo, es decir, los beneficios de la empresa una vez se le han realizado los ajustes y exenciones contables.

NOMBRE USUAL	TIPO EFECTIVO DECLARADO
ACERINOX	50,0%
ACS	33,0%
AMADEUS	32,3%
BANKINTER	27,6%
BBVA	2,9%
FERROVIAL	19,0%
GAS NATURAL	22,0%
RED ELECTRICA	27,7%
REPSOL YPF	43,3%
SACYR VALLEHERMOSO	-43,4%
BANCO SANTANDER	27,6%
TECNICAS REUNIDAS	15,0%
TELEFONICA	20,1%
VISCOFAN	19,8%

Fuente: Tipo efectivo en el Impuesto de Sociedades de algunas empresas del IBEX 35. Informe Intermon Oxfam nº 36 “*la ilusión fiscal*” pag 34 Marzo 2015.

Si hacemos una comparación con el resto de Europa en cuanto a la tasa efectiva, *The Institute of International and European Affairs /Doing business (IIEA)*⁶⁷, publica en su blog, bajo el título *Effective EU Corporate Tax Rates* una clasificación de los países miembros de la Unión Europea en función de su tasa efectiva, según la cual, España posee el quinto tipo efectivo más alto de entre los países miembros, solo por detrás de Reino Unido, Alemania, Italia y Holanda.

⁶⁷ The Institute of International and European Affairs /Doing business (IIEA): Organización independiente de expertos perteneciente al Grupo del Banco Mundial, que elabora informes sobre asuntos internacionales

- Contribución Tributaria a nivel global (Grupo)

El impuesto de sociedades sólo es uno de los impuestos que paga una empresa. La contribución global comprende todos los impuestos que son pagados a las arcas públicas (impuestos locales, seguridad social...)

La contribución tributaria total de la compañía cuantifica el importe total de los impuestos pagados por la empresa, como el importe total contribuido a las finanzas públicas.

Debe diferenciarse entre los impuestos soportados por la empresa (por ejemplo, el Impuesto de Sociedades) y los impuestos que recauda en nombre de terceros (por ejemplo, el Impuesto al Valor Agregado (IVA)...).

Cada vez más empresas muestran su contribución con los impuestos soportados y recaudados, su publicación aparece como parte del informe de Responsabilidad Social Corporativa. Para su cálculo se debe emplear un criterio de caja teniendo en cuenta los impactos económicos, sociales y medioambientales.

- Contribución por zonas geográficas (*Country by Country Report*)

Se está empezando a cumplir la publicación de esta información gracias a las iniciativas *Extractive Industry transparency Initiative* (EITI) para el sector extractivo o la *EU Capital Requirements Directive IV* (CRDIV) para el sector bancario. Pero sobre todo, gracias al obligado cumplimiento del *Country by Country Report* establecido por el Plan BEPS y que se está traspasando a la normativa española gracias al Reglamento del Impuesto sobre Sociedades aprobado por el Real Decreto 634/2015, de 10 de Julio que establece la obligación a las grandes empresas de realizar y entregar el reporte país por país (*Country by Country Report*), se comenzará a completar con los datos del 2016 y se entregará a la Administración en 2017. La información suministrada es la referida a la contribución de las empresas a las finanzas públicas, diferenciando los territorios en los que la actividad se desarrolla.

Este documento es de suma importancia, y ya es exigido por la normativa a las grandes empresas, sólo será cuestión de tiempo que se exija a todas las empresas con independencia de su tamaño.

Toda esta función de recaudación de datos se caracteriza por ser la base de generación y obtención de la información, que posteriormente será objeto de la función de control. Podemos considerar el reporting como la materia prima del control, siendo un sistema de entrada (inputs) y salida (outputs).

Es fundamental establecer un sistema de reporting homogéneo y ajustado a todas las normativas fiscales de los países en los que opera el grupo empresarial, a través de los diferentes formularios que se diseñan. Existen diferentes formularios según su periodicidad. Esto obliga a que todos y cada uno de los responsables de la cumplimentación de los diferentes formularios conozca la utilidad y la filosofía de los mismos, haciéndoles partícipes de su diseño.

De esta manera, podremos obtener una información homogénea, comparable y por supuesto, consolidable, para su difusión.

Las empresas que publican esta información, son aquellas que tienen interés en:

- Poner en valor su contribución a la sociedad mediante el pago de impuestos desde un punto de vista de responsabilidad social corporativa.
- Subrayar la cantidad y variedad de pago de impuestos generados por el negocio.

Esta información, y los detalles que aporta, es relevante no sólo a las administraciones fiscales y tributarias, de modo que puedan rastrear indicios de prácticas de elusión fiscal, sino también al público en general, en aras de una efectiva rendición de cuentas de las empresas a la ciudadanía por el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y, en definitiva, por su contribución al interés general. Esto representa para las propias empresas una oportunidad de demostrar un compromiso firme con la transparencia, dentro de un enfoque de responsabilidad social.

La Comisión Europea también se ha hecho eco de la necesidad de poner en marcha esta medida, aprobando una directiva en 2013⁶⁸, la exigencia de que los bancos aporten información cada año de todas las filiales que tienen en cada país donde tienen presencia, detallando su nombre, actividad, número de empleados, cifra de negocios,

⁶⁸ Artículo 89 de la Directiva 2013/36/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de junio de 2013 relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a la supervisión prudencial de las entidades de crédito y las empresas de inversión.

resultados antes de impuestos, impuestos pagados y subvenciones recibidas. La directiva europea establece que esta información ha de ser de acceso público, lo que representa un primer paso muy valioso para ampliar esta exigencia a otros sectores.

La transparencia es útil, y permite a los gobiernos comprender las necesidades regulatorias que se deben introducir, a los accionistas conocer mejor la naturaleza y la categoría ética de la compañía así como su nivel de riesgos y a la ciudadanía tomar decisiones conscientes.

Todos los países de la Unión Europea tienen la obligación de trasponer a las legislaciones nacionales esta directiva, incluida España. Por ello, los bancos tienen la obligación a partir de 2017 (con información de 2016) de presentar la información en este formato.

En el Reino Unido, algunos bancos como Barclays ha tomado la iniciativa de dar este paso de manera voluntaria, publicando país por país los resultados de 2013, mostrando su actividad en dichos países.

2) Trimestrales / Mensuales

La periodicidad en la extracción y presentación de esta información deberá ser realizada en función de las necesidades propias de cada compañía. El mejor ejercicio sería elaborar cada mes cada uno de estos informes, teniendo un mantenimiento de bases de datos actualizada con los siguientes cálculos:

- i. Cálculo del gasto por impuesto nominal “grupo”: se obtiene aplicando al resultado antes de impuestos de cada país su tipo nominal, de tal manera que la división entre la suma de todos los gastos individuales y la suma de los resultados antes de impuestos individuales determina el gasto nominal “grupo”. (Ver gráfico).

Este será el punto de partida para la determinación de las desviaciones desde esta tasa nominal “grupo”, hasta llegar a la tasa efectiva “grupo”. Estas desviaciones se corresponderán con los ajustes fiscales establecidos por la normativa tributaria, que determinarán la consecución de un gasto y pago por impuesto “fiscal”, distinto del gasto contable.

En el siguiente gráfico se observa el cálculo; en la primera columna vemos los países cada uno con su resultado antes de impuestos (RAI) al lado, que multiplicado por su tipo nominal nos daría su cuota.

PAIS	RAI	Tipo Nominal	CUOTA
ESPAÑA	500	25,00%	125
FRANCIA	165	21,50%	35
IRLANDA	50	12,50%	6
GRECIA	80	19,00%	15
BRASIL	800	34,00%	272
PERÚ	250	30,00%	75
ARGENTINA	150	35,00%	53
TOTAL	1995	29%	581

Fuente: Elaboración Propia.

- ii. Conciliación del gasto por impuesto individual (por país): el objetivo es explicar las diferencias existentes entre el gasto por impuesto recogido en las cuentas de la compañía con el gasto por impuesto resultante de aplicar al resultado por impuesto el tipo nominal aplicable. Aplicamos al resultado antes de impuestos individual de cada país su tipo nominal, al resultado de esta operación (gasto por impuesto nominal), se le incorporan o se eliminan los ajustes fiscales pertinentes que nos llevan al importe que compone el gasto por impuesto efectivo en cada país. Al momento de incorporar las diferencias se deberá intentar utilizar términos no técnicos, entendibles por el público en general, tratando de utilizar agrupaciones que engloben conceptos de similar naturaleza y que aporten una explicación más clara y sencilla para el lector. A cada uno de los ajustes se le incorporará un porcentaje que represente la aportación relativa del mencionado ajuste a la desviación de la tasa de gasto nominal, esta aportación se obtiene mediante la división del importe del ajuste entre el resultado antes de impuestos, de tal manera que la suma de todos los porcentajes resultantes sea igual a la variación de la tasa de gasto efectiva respecto de la tasa de gasto nominal.

Estos porcentajes nos permitirán identificar rápidamente aquellos ajustes que representen una mayor desviación de la tasa de gasto nominal, y servirán de referencia para la posible adopción de decisiones sobre actuaciones futuras a los efectos de disminuir/aumentar dichos ajustes. Además, sirven de medida de control de la actuación de las distintas delegaciones fiscales en cada uno de los países en donde el grupo tenga presencia. En el lado contrario, estarían los gastos no deducibles, que podrían ser utilizados para soportar a futuro el impulso de actuaciones tendentes a reducir al máximo tales diferencias.

PAÍS X	201X		201X	
Resultado antes de impuestos (RAI)	500	%	450	%
<i>Tipo Impositivo nominal</i>	<i>25,00%</i>		<i>25,00%</i>	
Gasto por impuesto nominal	125		112,5	25,00%
<i>Gastos no deducibles fiscalmente</i>	<i>15</i>	<i>3,00%</i>	<i>10</i>	<i>2,20%</i>
<i>Ingresos no tributables fiscalmente</i>	<i>-10</i>	<i>-2,00%</i>	<i>-8</i>	<i>-1,80%</i>
<i>Gastos no contables deducibles fiscalmente</i>	<i>-5</i>	<i>-1,00%</i>	<i>-3</i>	<i>-0,70%</i>
<i>Deducciones</i>	<i>-20</i>	<i>-4,00%</i>	<i>-15</i>	<i>-3,30%</i>
Gasto Efectivo	105	21,00%	96,5	21,40%
<i>Tipo efectivo</i>	<i>21,00%</i>		<i>21,40%</i>	

Fuente: Elaboración Propia

Unos ejemplos de gastos no deducibles fiscalmente serían las multas, las liberalidades etc., de ingresos no tributables fiscalmente son los ingresos en regiones beneficios fiscales, de gastos no contables deducibles fiscalmente podría ser el fondo de comercio a efectos fiscales y de deducciones serían las donaciones.

- iii. Conciliación del gasto por impuesto “grupo”: el objetivo, al igual que en el punto anterior, es llegar al gasto por impuesto efectivo de todo el grupo, recogido en sus cuentas consolidadas, a partir del gasto por impuesto resultante de aplicar al resultado antes de impuestos consolidado de todo el grupo, el tipo impositivo nominal “grupo” calculado en el punto (i) anterior. En este caso, se trata de una mera incorporación de todos los ajustes fiscales individuales de cada

país, identificados en el paso anterior, agrupados por conceptos similares. Este cuadro nos permitirá identificar rápidamente aquellas parcelas que merecen un mayor control y, consecuentemente, una posterior actuación y seguimiento a nivel de grupo.

La forma de calcular sería igual a la individual, salvo que tendríamos mayor resultado antes de impuestos, gasto nominal, gasto efectivo...

- iv. Cálculo del pago por impuesto nominal “grupo”: de igual manera que lo indicado en el punto (i), tendremos que aplicar al resultado antes de impuestos de cada país su tipo nominal, de tal manera que la división de la suma de todos los pagos individuales entre la suma de los resultados antes de impuestos individuales determina el pago nominal “grupo”.

PAIS	RAI	Tipo Nominal	CUOTA
ESPAÑA	500	25,00%	125
FRANCIA	165	21,50%	35
IRLANDA	50	12,50%	6
GRECIA	80	19,00%	15
BRASIL	800	34,00%	272
PERÚ	250	30,00%	75
ARGENTINA	150	35,00%	53
TOTAL	1995	29%	581

Fuente: Elaboración propia

- v. Conciliación del pago por impuesto individual (por país): del mismo modo que lo indicado en el punto (ii), se trata de llegar a explicar las diferencias existentes entre el pago por impuesto recogido en las cuentas de la compañía con el pago por impuesto resultante de aplicar al resultado antes de impuestos el tipo nominal aplicable. Aplicamos al resultado antes de impuestos individual de cada país su tipo nominal, al resultado de esta operación (pago por impuesto nominal), se le incorporan o deducen los ajustes fiscales pertinentes que nos llevan al importe que compone el pago por impuesto efectivo en cada país. Al momento de incorporar las diferencias se deberá intentar utilizar términos no técnicos, entendibles por el público en general, tratando de utilizar agrupaciones que engloben conceptos de similar naturaleza y que aporten una explicación más

clara y sencilla para el lector. A cada uno de los ajustes se le incorporará un porcentaje que represente el peso del mismo sobre la desviación de la tasa de pago nominal, mediante la división de su importe entre el resultado antes de impuestos, de tal manera que la suma de todos los pesos/porcentajes sea igual a la variación de la tasa de pago efectiva respecto de la tasa de pago nominal. Estos pesos nos permitirán identificar rápidamente aquellos ajustes que representen una mayor desviación de la tasa de pago nominal, y servirán de referencia para la posible adopción de decisiones sobre actuaciones futuras a los efectos de disminuir/aumentar dichos ajustes, además de servir de medida de control de la actuación de los distintas delegaciones fiscales en cada uno de los países en donde el grupo tenga presencia. Mención especial merece en este apartado, aquellas jurisdicciones cuyos pagos a cuenta se calculan en base al resultado antes de impuestos /ingresos de ejercicios anteriores, tomando como base del pago los ingresos, o aplicando otros porcentajes distintos al nominal (caso de España). Estas peculiaridades dan lugar a ajustes “particulares” que pueden agruparse en conceptos genéricos tales como ajustes temporales, de base o de tipo, que requerirán de una aclaración posterior a pie del cuadro explicativo.

PAÍS X	201X		201X	
Resultado antes de impuestos (RAI)	500	%	450	%
<i>Tipo Impositivo nominal</i>	<i>25,00%</i>		<i>25,00%</i>	
Gasto por impuesto nominal	125		112,5	25,00%
<i>Gastos no deducibles fiscalmente</i>	<i>15</i>	<i>3,00%</i>	<i>10</i>	<i>2,20%</i>
<i>Ingresos no tributables fiscalmente</i>	<i>-10</i>	<i>-2,00%</i>	<i>-8</i>	<i>-1,80%</i>
<i>Gastos no contables deducibles fiscalmente</i>	<i>-5</i>	<i>-1,00%</i>	<i>-3</i>	<i>-0,70%</i>
<i>Ajustes temporales</i>	<i>10</i>	<i>2,00%</i>	<i>5</i>	<i>1,10%</i>
Gasto Efectivo	135	27,00%	116,5	25,80%
<i>Tipo efectivo</i>	<i>27,00%</i>		<i>25,80%</i>	

Fuente: Elaboración Propia

Unos ejemplos de gastos no deducibles fiscalmente serían las multas, las liberalidades etc., de ingresos no tributables fiscalmente son los ingresos en regiones beneficios fiscales, de gastos no contables deducibles fiscalmente

podría ser el fondo de comercio a efectos fiscales y de ajustes temporales la liquidación definitiva ejercicio anterior.

- vi. Conciliación del pago por impuesto “grupo”: con esto, lo que se pretende, al igual que en el punto anterior, es llegar al pago por impuesto efectivo de todo el grupo, recogido en los informes de caja (FCF) de la compañía, a partir del pago por impuesto resultante de aplicar al resultado antes de impuestos consolidado de todo el grupo, el tipo impositivo nominal “grupo” calculado en el punto (iv) anterior. En este caso se trata de una mera incorporación de todos los ajustes fiscales individuales de cada país, identificados en el paso anterior, agrupados por conceptos similares. Este cuadro nos permitirá identificar rápidamente aquellas parcelas que merecen un mayor control y, consecuentemente, una posterior actuación y seguimiento a nivel de grupo.

La forma de calcular sería igual a la individual, salvo que tendríamos mayor resultado antes de impuestos, pago nominal, pago efectivo...

11.6. Marco de control, gestión y supervisión del riesgo fiscal

Cada empresa deberá adoptar los mecanismos de control necesarios para asegurar, dentro de una adecuada gestión empresarial, el cumplimiento de la normativa tributaria y de los principios de actuación por parte de todas las sociedades dentro de cada empresa.

Igualmente, deberá dedicar a tales fines los recursos humanos y materiales adecuados y suficientemente cualificados.

El riesgo es una medida de incertidumbre que refleja hechos presentes o futuros que pueden ocasionar una ruptura en el flujo de información o incumplimiento en el logro de las obligaciones fiscales. Simplificando el concepto, el riesgo fiscal aparece en acciones que están mal hechas y aun así se realizan, un ejemplo es cuando no se ingresa a la Hacienda Pública la cantidad de impuestos que se debe por ley, no se paga una deuda contraída, se realiza una amortización fiscal en un mayor porcentaje del

permitido, o no se cumple las obligaciones formales de intercambio de información, no establecerse en paraísos fiscales...

Podríamos hacer una clasificación de los riesgos fiscales de una empresa, estos serían, aparte del riesgo operativo que conlleva la propia actividad del negocio:

- i. Riesgo de cumplimiento: cómo ordena una compañía sus medios materiales y humanos para cumplir con sus obligaciones legales.
- ii. Riesgo interpretativo: cuando una compañía presenta su declaración definitiva, se trata de una propuesta de declaración, que más tarde debe ser aprobada por la Administración Tributaria y que dará como válida la cantidad de impuestos a pagar por la compañía. Por tanto, la declaración es un borrador, hasta que no se hace definitiva por la Administración Tributaria, por tanto, a veces puede pasar que no coincidan las dos posturas a la hora de declarar. Esto crea un riesgo fiscal asumido por la empresa.
- iii. Riesgo regulatorio o legislativo: los diferentes cambios de normativa fiscal. Puede ser debido a un cambio de partido político en el gobierno, o qué hay un cambio de rumbo dentro de la Administración...Esto general riesgo fiscal incontrolable por parte de la empresa.
- iv. Riesgo reputacional: cómo se dice anteriormente, este riesgo se basa en la valoración exterior de una compañía basada en sus actuaciones. Este, en cierto modo, sí que depende de la empresa, y qué puede evitar realizando ciertas prácticas y adoptando los medios para evitar el riesgo.

Como punto de partida, corresponde al Consejo de las sociedades cotizadas, de forma indelegable, la determinación de la estrategia fiscal y política de control y gestión de riesgos, incluidos los fiscales, de la entidad. Así como la supervisión de sus sistemas internos de información y control.

La Comisión de Auditoría y Supervisión del Riesgo, de acuerdo con lo dispuesto en su Reglamento, facilitará al Consejo de Administración información sobre las políticas y criterios fiscales aplicados por la compañía durante el ejercicio y, en particular, sobre el grado de cumplimiento de la política fiscal corporativa. Igualmente,

en el caso de operaciones o asuntos que deban someterse a la aprobación del Consejo de Administración, informará sobre sus consecuencias fiscales cuando constituyan un factor relevante.

El cambio normativo de la Ley 31/2014 Ley de Sociedades de Capital afecta únicamente a las sociedades cotizadas, pero en un futuro podría considerarse como una referencia a seguir por las restantes sociedades con obligación de ser auditadas.

Se debe hacer hincapié, en los marcos de control y de gestión de riesgos, sobre la elaboración de un marco integrado (por ejemplo, atender a la iniciativa COSO⁶⁹) donde se incorporen los siguientes conceptos básicos: aseguramiento razonable, mapas de riesgos, información fiable y trazable, entorno de control, control interno y supervisión.

Los 5 componentes de organización de COSO:



Fuente: <http://auditoriasistemasinfo.blogspot.com.es/2014/09/coso-committe-of-sponsoring-of-treadway.html>

⁶⁹ COSO: Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission: Publicado en EE.UU. en 1992, surgió como una respuesta a las inquietudes que planteaban la diversidad de conceptos, definiciones e interpretaciones existentes en torno a la temática referida. Plasma los resultados de la tarea realizada durante más de cinco años por el grupo de trabajo que la TREADWAY COMMISSION, NATIONAL COMMISSION ON FRAUDULENT FINANCIAL REPORTING creó en Estados Unidos en 1985 bajo la sigla COSO (COMMITTEE OF SPONSORING ORGANIZATIONS). El grupo estaba constituido por representantes de las siguientes organizaciones: American Accounting Association (AAA), American Institute of Certified Public Accountants (AICPA), Financial Executive Institute (FEI), Institute of Internal Auditors (IIA), Institute of Management Accountants (IMA) El informe como tal es un medio para alcanzar un fin y no un fin por sí. No es un evento o circunstancia sino una serie de acciones que permean las actividades de una organización. Es una cadena de acciones extendida a todas las actividades inherentes a la gestión e integradas a los demás procesos básicos de la misma, entre éstos: Planificación, Ejecución y Supervisión. El control interno consta de cinco componentes (Ambiente de Control, Evaluación de Riesgos., Actividades de Control, Información y Comunicación, Supervisión y Monitoreo) relacionados entre sí; éstos derivarán de la manera en que la Dirección dirija la Unidad y estarán integrados en el proceso de dirección.

La misión de COSO es: “Proporcionar liderazgo intelectual a través del desarrollo de marcos generales y orientaciones sobre la gestión del riesgo, control interno y disuasión del fraude, diseñado para mejorar el desempeño organizacional y reducir el alcance del fraude en las organizaciones”

Las sociedades cotizadas, como regla general, ya cuentan con marcos de control de mapas de riesgo para poder tener los riesgos fiscales adecuadamente incorporados, controlados por el departamento encargado de los asuntos fiscales de cada empresa.

El objetivo en el ámbito tributario debería ser: identificar y gestionar las contingencias fiscales que se produzcan en todos los procesos y transacciones, así como prevenir errores en el ámbito fiscal, y si se producen errores o contingencias, detectarlos e intentar solucionarlos, con comunicación de los mismos, si así se decide, a la Administración Tributaria.

Los riesgos fiscales no son solo responsabilidad del departamento fiscal, ya que el papel de la Comisión de Auditoría es determinante.

En cuanto al papel de la Administración Tributaria ante los sistemas de gestión de riesgos fiscales de las sociedades cotizadas, este se encuentra en:

- Establecer unos criterios y pautas generales. Aunque su ámbito de aplicación solo pueda ser nacional, hay que utilizar referencias internacionales.
- Validar la correcta incorporación de los riesgos fiscales al marco general de la empresa, para constatar que permite prevenir, identificar y comunicar a la administración las contingencias fiscales.

Si hubiera una validación por parte de la Administración Tributaria, el sistema podría ser monitorizado a partir de ese momento.

El proceso a llevar a cabo por la empresa en cuanto a la determinación de un riesgo fiscal, es el siguiente:

Cada grupo empresarial, bajo su perspectiva, presenta una declaración sin riesgo fiscal, y se realiza un proceso de toma de decisión por el que se llega a una conclusión. Una cuestión importante sería tener en cuenta que existe el riesgo de que la Administración Tributaria, como tercero, no esté de acuerdo con el hecho presentado o

el proceso seguido para llegar a esa conclusión (riesgo interpretativo). Esto no es un riesgo fiscal contra el que luchar, pero se debe tener en cuenta.

Por tanto, el esquema conceptual seguido a la hora de realizar una operación fiscal sería:

1. Estudiar si la operación es un delito contra Hacienda o no.
2. Hay cuantía para ser penalizado o no (atender al artículo 309 del Código Penal⁷⁰).
3. Existe riesgo estratégico o no.
4. Interpretaciones del hecho. Preguntarse si la Administración lo va a ver de la misma manera que nosotros.
5. Riesgo de que la operación se hunda.

Con este proceso, al punto 3 del análisis anterior ya llegará un mínimo de operaciones similar al 5% del 100% de operaciones con posible riesgo fiscal que ha detectado el departamento fiscal del grupo. Este análisis iría adjunto a la presentación de la operación presentada al Consejo como riesgo fiscal. Del 5% aproximado de operaciones tendrá la decisión el Consejo y, por tanto, será responsable de la operación.

¿Qué podemos esperar del Consejo? Existe un antecedente, en este aspecto, en el ámbito del cumplimiento cooperativo en Australia. Estos tienen un método basado en un “Test de desalineación entre el resultado fiscal y contable” llamado ATO: “*Large Business and Tax Compliance*”, en él se determina el riesgo fiscal controlable y qué nivel de riesgo es aceptado como máximo. Mencionaremos determinadas cuestiones de dicho test:

- VII) ¿Tienes transacciones o contratos que podrían ser vistas como de carácter “no comercial” sino como estrategia para un beneficio fiscal?
- VIII) ¿Son todos tus pagos menores de lo que deberían ser por tus condiciones económicas?

⁷⁰ El artículo 309 del Código Penal: El que obtenga indebidamente fondos de los presupuestos generales de la Comunidad Europea u otros administrados por ésta, en cuantía superior a 50.000 euros, falseando las condiciones requeridas para su concesión u ocultando las que la hubieran impedido, será castigado con la pena de prisión de uno a cuatro años y multa del tanto al séxtuplo de la citada cuantía.

- IX) ¿Está tu empresa reportando pérdidas, y pueden ser explicadas por la actuación de la empresa?

En la práctica española, existe el problema del entendimiento de aspectos fiscales por parte del Consejo de Administración de cualquier empresa. Es muy complicado de explicar el ciclo de una amortización fiscal, o figuras fiscales extranjeras como el juro brasileño⁷¹. Además, el Consejo no está preparado para asumir la toma de decisiones en este ámbito y los demás que se les asigna, es una sobre carga de tareas. Para solucionar esto, lo que se lleva haciendo hasta la actualidad es que la Comisión de Auditoría revise este 5% aproximado de operaciones que le llega al Consejo y luego elabora un informe depurado con pre-toma de decisiones en niveles inferiores que iría al Consejo. Esto soluciona posibles mal entendimientos sobre temas complicados y, a la vez, mantiene la finalidad de la norma, que es implicar al Consejo y hacerle responsable de la toma de riesgos fiscales en su actividad. Las sociedades cotizadas, como regla general, ya cuentan con marcos de control y mapas de riesgo. De lo que se trata es que los riesgos estén incorporados en los asuntos fiscales.

Existen dos teorías sobre quien responde por el delito por riesgo fiscal que conlleva fraude a la Hacienda Pública:

- La persona jurídica en sí, es decir, el Consejo se hace responsable de cualquier negligencia producida en la actividad del grupo empresarial.
- La persona física, es decir, el trabajador y responsable de la tarea que implica riesgo fiscal.

En la práctica, la primera teoría es la que se emplea, y es la persona jurídica quien responde por fraude, ya sea por toma de decisiones errónea en el Consejo o por “*culpa*

⁷¹ Un juro sobre capital propio brasileño (JSCP) es una forma de remunerar a los accionistas de las sociedades brasileñas que, siempre que se cumplan una serie de requisitos, constituyen gasto deducible en el impuesto pagado por la compañía brasileña. En nuestro derecho tributario no existe una figura similar, con lo cual el tratamiento fiscal que se debe dar a esta figura tributaria, ha tenido que atenerse a lo que dice la doctrina tributaria y la jurisprudencia de nuestros tribunales al respecto. En España se considera que los juros fiscales son dividendos que perciben los accionistas por parte de estas sociedades brasileñas, por ello, atendiendo al art. 21, están exentos para evitar la doble imposición económica internacional. Existe mucha controversia con este tema, ya que muchos expertos se han cuestionado que sean intereses por lo que no estarían exentos, sino que estarían considerados como un ingreso más.

in vigilando”, es decir, una persona jurídica es responsable de los actos que realiza una persona física sobre la que tiene un especial deber de vigilancia.

Con ocasión de la aparición de la nueva normativa relativa al control por parte del Consejo de Administración, de aquellos asuntos fiscalmente relevantes (artículo 529 bis de la Ley de Sociedades de Capital 31/2014), se plantea la cuestión de si esta labor de control tendría alcance transnacional (aplicación extraterritorial de la norma), en el sentido de resultar aplicable a cualquier operación realizada o no en territorio nacional. Es incuestionable que, al tratarse de una norma interna, no debería afectar a operaciones sin alcance en el territorio de aplicación de la norma, si bien, a efectos de velar por un adecuado cumplimiento de la política fiscal que gobierna un grupo multinacional y, con fines propiamente reputacionales y de buen gobierno corporativo, es clave que cualquier asunto, con consecuencias fiscalmente relevantes, deba ser sometido al control y aprobación del Consejo de Administración.

Por otra parte, para el cumplimiento de esta misión, la empresa debería adoptar los mecanismos de control necesarios para asegurar por parte de todas las sociedades del grupo empresarial y dentro de una adecuada gestión empresarial, el cumplimiento de la normativa tributaria y de los principios fiscales que rigen el mismo. Igualmente, debería dedicar a tales fines los recursos humanos y materiales adecuados y suficientemente cualificados.

Esta actuación se encuadraría también en uno de los puntos recogidos en el Código de Buenas Prácticas Tributarias (elaborado por el Foro de Grandes Empresas), respecto a la obligación de informar anualmente a la Comisión de Auditoría y Control y al Consejo de Administración de las políticas fiscales de la compañía.

Para que existan unas pautas generales en cuanto a la gestión y control del riesgo fiscal, será determinante elaborar una “Normativa de control fiscal”, esta norma tiene la finalidad de definir las responsabilidades en materia de control fiscal de las distintas filiales, direcciones fiscales de un grupo empresarial. Esta norma es de aplicación a todo el grupo empresarial: centros corporativos y toda sociedad que mantenga directa o indirectamente una participación superior al 50%, o, siendo menor esta participación, que mantenga el control efectivo sobre su gestión. En consecuencia, los responsables de estas organizaciones deberán realizar los esfuerzos precisos para su efectiva implantación.

A continuación, se hace un estudio en profundidad de la gestión, control y supervisión del riesgo fiscal:

i. La gestión del riesgo fiscal

Este se gestiona con el fin de prevenir y reducir los litigios fiscales a aquellos que sean necesarios para la consecución de la estrategia fiscal de la empresa.

Este objetivo se consigue siguiendo unas prácticas:

- Sólida fundamentación técnica basada en Derecho
- Adecuada documentación con explicación clara de las posiciones fiscales adoptadas.
- Una estrecha relación con las autoridades fiscales.
- Procedimientos de gestión tributaria eficientes que asegure la adecuación de las declaraciones tributarias.

Para la toma de decisiones comerciales, siempre se llevará a cabo, un exhaustivo análisis de los aspectos tributarios que estas conllevan. Si existieran varias alternativas tributarias para conseguir el mismo objetivo, se optará por el que sea más eficiente desde el punto de vista tributario.

Algunas de las situaciones que requieren una valoración del riesgo fiscal son:

1. Las adquisiciones y ventas de participaciones
2. Las decisiones de cambios de estructuras empresariales
3. Los acuerdos de financiación empresarial
4. Las transacciones significativas
5. Las operaciones de comercio internacional
6. Los nuevos procesos internos que pudieran afectar a la cumplimentación de las obligaciones tributarias.

En cuanto a la gestión de los riesgos fiscales derivados de los procesos de cumplimiento de las obligaciones tributarias, se deben cumplir unos requisitos:

1. La presentación de las declaraciones tributarias implica que se han considerado previamente todas las opciones posibles que impidan tanto que se satisfagan impuestos en exceso o no debidos, como que se dejen de pagar los impuestos exigibles legalmente.
2. La gestión de los procesos de inspección tributaria, y en general, los requerimientos legales de información tributaria forman parte integrante del proceso de determinación de las obligaciones tributarias.
3. La presentación de las declaraciones tributarias implica que se han puesto todos los medios para que las mismas se presenten en plazo y de acuerdo con los términos legales requeridos en cada jurisdicción.
4. Si se utilizan servicios externos de cumplimentación, de presentación y pago de las declaraciones como en el caso de que sean varias las jurisdicciones afectadas en el cumplimiento de estas obligaciones, el compromiso de cumplimentación, presentación y pago de las declaraciones es compartido.

La relación con las administraciones tributarias competentes en la revisión y comprobación del cumplimiento de las obligaciones tributarias se rigen por los criterios de profesionalidad y transparencia.

La resolución de cualquier proceso de inspección correspondiente a cualquier impuesto debe basarse en una adecuada valoración de los riesgos y debe haber sido aprobada por la empresa.

ii. Control fiscal

El control fiscal comprende las actividades dirigidas a asegurar:

- La minimización del riesgo fiscal mediante la correcta aplicación de la normativa fiscal vigente.
- La eficacia y eficiencia de las operaciones desde el punto de vista fiscal.
- La fiabilidad de la información fiscal.
- La transparencia ante terceros, en especial, la Administración Tributaria.

En cada una de las filiales de la empresa debe existir un responsable de la función de control fiscal que realice esta tarea de acuerdo con los principios y normas de funcionamiento definidas en una política de control fiscal aprobada por el Consejo.

Estos responsables reportan, de acuerdo con lo establecido en la presente norma, a la dirección fiscal matriz de cada grupo empresarial a través de las diferentes canales de reporte de información.

La dirección fiscal matriz (o corporativa) de cada grupo empresarial informará anualmente a su Comisión de Auditoría y Control y al Consejo de Administración de las políticas fiscales del grupo empresarial esto estaría en la línea de lo dispuesto en el Código de Buenas Prácticas Tributarias aprobado con fecha 20 de julio de 2010 por el Pleno del Foro de Grandes Empresas españolas.

A su vez, de acuerdo al artículo 529 bis de la Ley de Sociedades de Capital 31/2014, la Comisión de Auditoría y Supervisión del Riesgo, de acuerdo con lo dispuesto en su Reglamento, facilitará al Consejo de Administración información sobre las políticas y criterios fiscales aplicados por la Sociedad durante el ejercicio y, en particular, sobre el grado de cumplimiento de la Política fiscal corporativa. Igualmente, en el caso de operaciones o asuntos que deban someterse a la aprobación del Consejo de Administración, informará sobre sus consecuencias fiscales cuando constituyan un factor relevante.

Nos gustaría recalcar que recae sobre el Consejo de las sociedades cotizadas de forma indelegable la determinación de la estrategia fiscal y política de control y gestión de riesgos, incluidos los fiscales, de la entidad, así como supervisión de sus sistemas internos de información y control.

También se le atribuye al Consejo la aprobación de las inversiones u operaciones de especial riesgo fiscal y la creación o adquisición de participaciones en entidades de propósito especial o domiciliadas en países o territorios que tengan la consideración de paraísos fiscales, así como cualesquiera otras transacciones u operaciones de naturaleza análoga que, por su complejidad, pudieran menoscabar la transparencia de la sociedad y grupo.

Como ya hemos mencionado, el artículo 540 de la Ley de Sociedades de Capital 31/2014 establece que en el informe anual de gobierno corporativo en todo caso se

incluirá información sobre los sistemas de control del riesgo, incluido el fiscal, de la sociedad.

Respecto de la Comisión de Auditoría, el artículo 529 quaterdecies de la Ley de Sociedades de Capital 31/2014 le atribuye la función de supervisar la eficacia del control interno de la sociedad, la auditoría interna y los sistemas de gestión de riesgos, incluidos los fiscales, así como discutir con el auditor de cuentas las debilidades significativas del sistema de control interno detectadas en el desarrollo de auditoría. También debe informar, con carácter previo, al Consejo de la Administración sobre todas las materias previstas en la ley, los estatutos sociales y en el reglamento del Consejo y en particular, sobre la creación o adquisición de participaciones en entidades de propósito especial o domiciliadas en países o territorios que tengan la consideración de paraísos fiscales.

Los principios fundamentales de la función de control fiscal deben ser aceptados y respetados por todos los trabajadores del departamento fiscal de cada empresa. Cada dirección fiscal de cada empresa debe encargarse de redactarlos y firmarlos para su futuro cumplimiento:

- Principio de dependencia funcional

El responsable de la función de control fiscal de cada una de las filiales dependerá, funcionalmente, de la dirección fiscal de cada uno de los grupos empresariales a través de las direcciones fiscales regionales.

- Principio de cualificación técnica

Los responsables de la función de control fiscal de las compañías deberán tener la formación académica y práctica en materia contable, financiera y fiscal que les permita realizar su tarea de forma satisfactoria.

- Principio de prevención del riesgo fiscal

Cada una de las empresas atenderá, en el diseño y desarrollo de sus actividades, a los principios de una sana y prudente política tributaria plasmada en el compromiso de:

- Fomentar las prácticas encaminadas a la prevención y reducción de los riesgos fiscales.

- Evitar la utilización de estructuras de carácter opaco con finalidades tributarias, entendiéndose por tales aquellas destinadas a impedir el conocimiento por parte de las Administraciones tributarias competentes del responsable final de las actividades o el titular último de los bienes o derechos implicados.

- Principio de transparencia en la relación con la Administración Tributaria.

Las relaciones de cada empresa con las Administraciones Tributarias competentes deberán estar presididas por los principios de transparencia, confianza mutua, buena fe y lealtad, asumiendo cada filial las siguientes buenas prácticas tributarias:

- Colaborar con las Administraciones Tributarias competentes en la detección y búsqueda de soluciones respecto de las prácticas fiscales fraudulentas de las que la sociedad tenga conocimiento que puedan desarrollarse en los mercados en los que esté presente.
- Facilitar la información y documentación con trascendencia fiscal que soliciten las Administraciones Tributarias competentes, en el menor plazo posible y con el alcance necesario.
- Dar a conocer y discutir adecuadamente con el órgano que corresponda de la Administración Tributaria competente todas las cuestiones de hecho relevantes de las que tenga conocimiento para instruir, en su caso, los expedientes de que se trate y potenciar, en la medida de lo razonablemente posible y sin menoscabo de una buena gestión empresarial, los acuerdos y conformidades en el curso de los procedimientos inspectores.

iii. Supervisión del control fiscal. Organización

La Comisión de Auditoría y Control de cada grupo empresarial, conforme a la información recibida por la Dirección Fiscal del grupo, deberá facilitar al Consejo de Administración la siguiente información de índole tributaria:

- Con anterioridad a la formulación de las cuentas anuales y la presentación de la declaración del Impuesto sobre Sociedades, la Comisión de Auditoría y Control

recibirá del director fiscal del grupo empresarial para su traslado al Consejo de Administración, información sobre los criterios fiscales aplicados por la compañía durante el ejercicio y, en particular, sobre el grado de cumplimiento de la Política de Buenas Prácticas Tributarias.

- Sobre la base de la información recibida del director fiscal del grupo empresarial, la Comisión de Auditoría y Control informará al Consejo de Administración de las políticas fiscales aplicadas por la misma y, en el caso de operaciones o asuntos que deban someterse a aprobación del Consejo de Administración, sobre las consecuencias fiscales de las mismas cuando constituyan un factor relevante.

En cuanto a los procedimientos contables y de control interno, estos serían:

- Verificar que el sistema de control fiscal implantado en la filial es acorde con las características de la entidad.
- Revisar y actualizar los procedimientos contables y de control interno adoptados por la entidad, relacionados con la salvaguarda de los activos y la fiabilidad de los registros contables, con implicaciones fiscales.
- Elaborar las sugerencias y recomendaciones para mejorar el control fiscal que se consideren oportunas y, después de su revisión por parte del responsable de la función de control fiscal, comentarlas con las diferentes direcciones regionales de la compañía.

11.7. Página web de impuestos

Aunque resulta extraño, la mayoría de las compañías no son conscientes del impacto que ha provocado la web en el área de rendición de cuentas. No sólo muchas empresas ven en el formato papel su principal canal de comunicación, sino que siguen sin valorar adecuadamente las consecuencias que las nuevas tecnologías han tenido en la demanda de información por parte de la sociedad.

La red ha dejado obsoleta los actuales formatos de rendición de cuenta (Informes de sostenibilidad e Informes de gobierno corporativo corporativo), tanto por el contenido como por el continente. En relación al contenido, porque este suele quedar desfasado muy pronto ante las nuevas demandas sociales. En relación al continente,

porque actualmente la rendición de cuentas y la transparencia no se pueden concebir sin tener en cuenta el canal de la red. La red no sólo ha cambiado el ritmo de la comunicación, sino que también ha cambiado la audiencia.

La rendición de cuentas en los entornos digitales está generando cauces de demanda de información por parte de la sociedad que anteriormente no existían. Esto hace que la Responsabilidad Fiscal no sea un asunto circunscrito al departamento fiscal de la empresa y a la administración tributaria, sino que es algo que va más allá, se extiende al conjunto de la sociedad, aumentando la transparencia, y con ello, la confianza y la mejor imagen de la empresa. Por ello, muchas empresas están poniendo a disposición de la sociedad, de manera fácil y rápida, toda la información sobre los impuestos pagados y toda aquella información relevante a la hora de analizar la responsabilidad fiscal de la empresa. Con sólo entrar en la página web corporativa de la empresa, y abrir un apartado dentro de responsabilidad social corporativa llamado impuestos, ya podría verse de forma patente el interés por la empresa de crear mayor transparencia y mejorar la imagen de la empresa, siendo una empresa abiertamente responsable de sus deberes tributarios como parte de la sociedad en la que vive. Dejaría patente de esta forma, su estrategia y ética fiscal, su código ético de conducta tributaria, su política de control de riesgos fiscales, sus buenas prácticas fiscales... así como de su reporting siguiendo las pautas marcadas por el *Country by Country Report*.

Por transparencia voluntaria se entiende el esfuerzo por difundir y publicar la información relevante de la organización, haciéndola visible y accesible a todos los grupos de interés de manera íntegra y actualizada.

- Una primera condición es la visibilidad, es decir, facilitar que el contenido sea captado de manera sencilla por estar situado en un lugar visible en las páginas web.
- Un segundo elemento sería la accesibilidad: el contenido puede ser visible, pero si se necesita un permiso o registro para poder consultarlo no se puede considerar que la información sea accesible. Es de alta importancia que dicha información disponible en la web no se encuentre oculta, sino que este claramente visible y que a poder ser, con un solo “click” en el ratón se pueda disponer de ella. Este detalle viene siendo exigido por informes como el de “Contribución y transparencia. Informe de transparencia sobre la responsabilidad fiscal de las

empresas del Ibex 35” publicado a principios del año 2015 por la Fundación Compromiso y Transparencia, donde se han basado en el número de “click” con el ratón que han tenido que realizar hasta encontrar la información fiscal en la página web para valorar la transparencia u opacidad de la empresa.

- La información ha de ser actual: Si los contenidos no están al día, se estima que no hay una disposición real de ser transparente. En este sentido, la información solicitada debe referirse al último ejercicio cerrado legalmente.
- Por último, la integridad, es decir, la información debe ser completa y exhaustiva.

11.8. Difusión y actualización de la Política Fiscal Corporativa

- Difusión de la Política Corporativa Fiscal en un grupo empresarial

El Consejo de Administración de cada sociedad tiene atribuida la coordinación, dentro de los límites legales, de las estrategias y directrices generales de gestión del grupo empresarial, operando en interés de todas y cada una de las sociedades que lo integran. Correspondiendo, por su parte, al presidente del Consejo de Administración y consejero delegado y a los altos directivos de dicha sociedad, la función de organización y coordinación del grupo empresarial mediante la difusión, implementación y seguimiento de la estrategia y políticas generales establecidas por el Consejo de Administración.

Al amparo de lo anterior, el Consejo de Administración de la Sociedad, a través de su presidente, su consejero delegado y de sus altos directivos, impulsará el seguimiento de los principios y buenas prácticas tributarias que se contienen en esta Política Fiscal Corporativa por parte de las sociedades integradas en el grupo empresarial cuyas actividades tengan una trascendencia significativa en el ámbito tributario.

- Información al mercado

El Informe anual de gobierno corporativo de una sociedad reflejará el grado de cumplimiento efectivo del Código de Buenas Prácticas Tributarias por parte de aquella,

así como de los demás códigos o recomendaciones de contenido análogo de otras jurisdicciones a los que las sociedades del grupo empresarial se hayan adherido, e informará sobre el funcionamiento de los sistemas de control de riesgos fiscales.

Una buena información al mercado sería aquella que recoja las siguientes cuestiones:

1. Unas cuestiones generales, que pongan de manifiesto que la Responsabilidad Fiscal Corporativa es un elemento vital reflejado en la misión y los valores que definen la forma de actuar y el desarrollo normal de la actividad de la compañía, esto debe quedar patente en los siguientes documentos:
 - Unos principios donde quede recogido que la Responsabilidad Fiscal forma parte de las preocupaciones de las empresas y que en los documentos donde se recoge la misión y los valores que definen la forma de actuar queda plasmada esta actuación.
 - Un código ético donde la empresa reconoce como obligación legal específica el cumplimiento con la normativa tributaria en su código ético o de conducta.
 - La empresa debe haberse suscrito al “Código de Buenas Prácticas Tributarias” y ser miembro del Foro de Grandes Empresas (dichas iniciativas vienen de la Agencia Tributaria). Además, aunque la empresa este suscrita, esto debe quedar recogido en la página web corporativa.
 - La empresa debe explicitar el seguimiento de lo establecido en las “Líneas Directrices de la OCDE para empresas multinacionales”, cuyo capítulo X recoge las recomendaciones en materia fiscal.

X. Fiscalidad

“Es importante que las empresas contribuyan a las finanzas públicas de los países de acogida efectuando el pago puntual de sus deudas fiscales. Concretamente, las empresas deberán cumplir las disposiciones legales y reglamentarias de carácter fiscal de todos los países en los que ejercen su actividad y deberán hacer cuanto esté a su alcance para actuar de conformidad con la letra y el espíritu de dichas disposiciones legales y

reglamentarias. Esto incluiría medidas tales como comunicar a las autoridades competentes la información necesaria para el cálculo correcto de los impuestos que hayan de pagarse en relación con sus actividades y adaptar las prácticas en materia de precios de transferencia al principio de plena competencia”

- Las empresas deberán dejar constancia en su informe de responsabilidad corporativa o de sostenibilidad sus impactos económicos locales en los países donde está presente, incluyendo, entre otros datos, los impuestos pagados.
2. Información Fiscal, se debe hacer un desglose de la información fiscal de la compañía, tal como:
- Los impuestos pagados en otros países, se debe mostrar públicamente (en la página web y documentos publicados por la compañía), los impuestos pagados y las subvenciones recibidas en cada país donde opera la empresa. Es decir, el *Country by country report*.
 - Los litigios pendientes, es decir, la empresa deberá explicitar en un informe de responsabilidad corporativa o de sostenibilidad, también se puede ofrecer en un informe específico sobre responsabilidad fiscal, los litigios fiscales pendientes o las denuncias por evasión fiscal especificando, en su caso, la naturaleza del litigio o denuncia y la cuantía reclamada.
3. Fiscalidad Internacional, se debe hacer mención de los territorios donde la empresa ejerce su actividad, haciendo hincapié en si encuentra en algún paraíso fiscal y cuáles son las razones de ello. También se debe incorporar un canal anónimo de denuncias.
- Paraísos fiscales: Especificar si las empresas participan en sociedades con domicilio fiscal en paraísos fiscales cuyas actividades no guarden relación con la producción de bienes o la prestación de servicios sino con actividades financieras de sociedades de cartera o holding. Este punto es muy importante ya que diariamente hay noticias sobre empresas que hacen uso

de los paraísos fiscales con el fin de evadir impuestos, un claro ejemplo sería Panamá. Si una empresa se encuentra en la situación de disponer de actividad en tal territorio, se debe especificar las razones, si es por la actividad del propio negocio (*Business Purpose*) o si responde a otras cuestiones.

- Disponer de un canal anónimo de denuncia, se valora si existe un canal anónimo, o de protección ante represalias, seguro, para que todas las partes interesadas puedan denunciar comportamientos financieros irregulares o poco éticos, detallando su funcionamiento en el código de conducta.

4. Auditoría

- La Auditoría de cuentas: la buena calidad de las auditorías contribuye al correcto funcionamiento de los mercados, al mejorar la integridad y la eficiencia de los estados financieros. Los auditores desempeñan una función de interés público especialmente importante. Esta función debe ser desempeñada con profesionalidad e independencia del trabajo de la firma auditora.
- Asegurar la independencia: la Directiva 2014/65⁷² y el Reglamento 537/2014, del Parlamento Europeo y del Consejo⁷³, ha añadido nuevas exigencias en el ejercicio de la actividad de auditoría de cuentas y, concretamente, insisten con fuerza en cuestiones relacionadas con la garantía de la independencia del auditor.
- Entre las prácticas más recomendadas para asegurar la independencia del auditor externo se encuentra la rotación obligatoria después de un período de tiempo determinado. El artículo 8 quáter (Contratación y rotación) de la Ley 12/2010, de 30 de Junio, de Auditoría de Cuentas, establece un periodo de contratación que no podrá ser inferior a 3 ni superior a 9 años, con la

⁷² Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de mayo de, relativa a los mercados de instrumentos financieros.

⁷³ Reglamento 537/2014, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014 sobre los requisitos específicos para la auditoría legal de las entidades de interés público y por el que se deroga la Decisión 2005/909/CE de la Comisión.

posibilidad de prorrogarlo por periodos de tres años, y el Reglamento 547/2014 exige también la rotación obligatoria. Se podría fijar un plazo máximo de 5 años de trabajo de una auditoría externa y cuando esta supere el período, la empresa que contrate deberá detallar y hacer públicas las medidas que ha tomado para garantizar la independencia y rotación del auditor.

11.9. Relación Administración Tributaria y empresa

La Agencia Tributaria cuenta con órganos especializados y mecanismos específicos, explicados anteriormente, para el cumplimiento cooperativo:

- i. Foro de Grandes Empresas
- ii. Código de Buenas Prácticas Tributarias
- iii. Foro de Asociaciones y Colegios Profesionales

El reforzamiento del gobierno corporativo debe potenciar estos instrumentos.

También se puede dar, que en el transcurso de la actividad de control y seguimiento por parte de la Administración Tributaria a las diferentes empresas surjan problemas que deriven en contingencias fiscales para la empresa.

Las contingencias fiscales se definen como cualquier hecho, condición o conjunto de circunstancias posibles que, en caso de materializarse en un hecho real, normalmente por la operación futura de uno o varios sucesos directamente relacionados con la situación inicial, puedan tener una incidencia significativa en el patrimonio empresarial, y conllevar un porcentaje de riesgo fiscal. Es decir, una contingencia fiscal puede llevar a una compañía a tener un riesgo fiscal.

En la práctica, se dan los siguientes casos que derivan en contingencias fiscales, a resolver entre la Administración Tributaria y la empresa:

- Dudas interpretativas individualizadas: a tramitar como solicitudes de información y consultas vinculantes.

- Dudas interpretativas genéricas: utilización del artículo 12 de LGT⁷⁴ para dictar resoluciones interpretativas generales.
- Operaciones o transacciones cuya evaluación exija pronunciarse sobre cuestiones de hecho, y no solo de derecho: a resolver con Acuerdos Previos de Valoración (APAs) y en la posible adopción futura de *tax rulings*⁷⁵, previa regulación de su ámbito de aplicación, límites, procedimiento y efectos.
- También podrían comprobarse contingencias derivadas de obligaciones vencidas.

La Administración Tributaria está en un periodo de cambio actualmente en el cual lo que buscan es un acercamiento a las empresas, una resolución ágil y rápida de controversias y una mejora de la relación empresa-Administración, en general, para que con ello, ganen las dos partes implicadas.

11.10. Reflexiones finales sobre la guía para una buena actuación fiscal

Una vez la empresa ha concluido todos los pasos de esta guía, habrá podido dar luz y transparencia a sus temas fiscales. Se trata de acciones simples, que tienen como finalidad documentar y hacer visible una actitud responsable por parte de la empresa frente a la sociedad. Muchas veces la empresa cuenta con todos los instrumentos y capital humano para llevar a cabo este trabajo, pero por falta de iniciativa o de clarificación de ideas, no se realiza.

⁷⁴ Artículo 12 de la Ley General Tributaria. Interpretación de las normas tributarias.

1. Las normas tributarias se interpretarán con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 3 del Código Civil.

2. En tanto no se definan por la normativa tributaria, los términos empleados en sus normas se entenderán conforme a su sentido jurídico, técnico o usual, según proceda.

3. En el ámbito de las competencias del Estado, la facultad de dictar disposiciones interpretativas o aclaratorias de las leyes y demás normas en materia tributaria corresponde de forma exclusiva al Ministro de Hacienda. Las disposiciones interpretativas o aclaratorias serán de obligado cumplimiento para todos los órganos de la Administración tributaria y se publicarán en el boletín oficial que corresponda.

⁷⁵ Tax Rulings: Se trata de una decisión anticipada contestada por el gobierno del país a una empresa que tiene como efecto reducir las cargas tributarias que la entidad afectada debería normalmente asumir en el ejercicio de actividad, y que por tanto debe considerarse una ayuda al funcionamiento de esta. En el ámbito nacional, la práctica puede ser legal, pero según la ley europea se podría determinar que representa una ventaja fiscal frente a sus competidoras. Sería una forma de ayuda pública.

Esta guía ha sido elaborada tras un estudio de la realidad de las empresas actuales, entre ellas, de las que mejores prácticas fiscales realizan cómo Telefónica, BBVA, Iberdrola y Endesa, entre otras. Además, se ha servido del estudio de la demanda social para poder concluir que elementos se necesitaban en la guía y que terreno estaba por explorar en cuanto a transparencia fiscal se refiere.

Esta guía tiene como finalidad que las empresas se sirvan de ella cómo apoyo para crear una transparencia fiscal en la compañía y que, aunque vaya dirigida sobre todo a empresas multinacionales, se pueda aplicar a la mediana y pequeña empresa. Estas aún no disponen de una normativa específica para ellas, pero puede decirse, que la corriente actual apunta a que en un futuro les llegará esa regulación. Por tanto, que mejor manera de dirigir la empresa de forma proactiva adelantándose a su tiempo y comenzando a ser transparente y responsable con sus impuestos.

12. Reflexiones y conclusiones finales

Hemos visto a lo largo de este trabajo cómo la aparición del problema de la recaudación tributaria por parte de la Administración Tributaria se ha puesto de relieve gracias a factores como la globalización, la cual moviliza factores de producción - capital, servicios y las personas- y fomenta el uso de conductas perniciosas como la planificación fiscal agresiva. Esta tendencia la resumió muy bien Keynes con la siguiente frase; “*Evitar los impuestos es el único esfuerzo intelectual que tiene recompensa*”, y esto ha provocado que las empresas saquen beneficio no sólo de su actividad comercial, sino de aquellas que no están relacionadas con el negocio legítimo (*Business Purpose*), es decir, aprovechándose de los vacíos legales y de las confluencias de diferentes leyes que tratan sobre el mismo asunto, han conseguido una baja o nula tributación en los lugares donde desarrollan su actividad.

La crisis económica es otro factor muy influyente que ha provocado que los impuestos sean un tema de ámbito público. Esta ha puesto de relieve que se necesite, aún más que nunca, esa eficiencia en la recaudación de impuestos para poder invertirlos en dar servicios a la comunidad, y para mejorar el bienestar de la sociedad en general.

Con este estudio, hemos querido aclarar qué es la Responsabilidad Fiscal Corporativa y la transparencia fiscal, para satisfacer las necesidades de la sociedad y ayudar a las empresas a familiarizarse con dichos conceptos. Esa transparencia que debe ponerse de manifiesto requiere hacer un esfuerzo y emplear recursos para ello. Debido a qué es un concepto novedoso, no se dispone de mucha información y existen muchas mejoras que llevar a cabo al respecto. Por ello, nos gustaría aportar nuestra opinión sobre diversas cuestiones ya abordadas anteriormente en este trabajo, pero dando un punto de vista subjetivo basado en la experiencia y en el profundo estudio del tema.

- Una vez puesta de manifiesto la magnitud que han adquirido los impuestos y su gran importancia en la gestión empresarial podemos asegurar que dentro del objetivo de maximización de resultado de la empresa, hoy en día, las empresas van incorporando el modelo de Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Así, el pago de impuestos se identifica con la idea de contribución social, y por tanto, de beneficio hacia sus ciudadanos. Todo ello

exige la consecución de una tasa fiscal efectiva, estable y sostenible, lo que sólo puede obtenerse mediante posiciones de asunción de menor riesgo fiscal y de incremento de la relación corporativa, fomentando una relación cooperativa y transparente con la Administración Tributaria.

- Tras constatar que en España se ha evolucionado desde una primera etapa en que los Códigos de Buen Gobierno contenían simples recomendaciones y el principio básico era “complain or explain” (cumple o explica), constatamos que se ha ido incrementando progresivamente el intervencionismo legislativo, introduciendo de manera decidida los problemas tributarios en la agenda de los Consejos de Administración. Llegados a este punto, cabe preguntarse ¿tiene sentido incorporar a las competencias de los Consejos, además con carácter indelegable, los problemas de estrategia tributaria, la gestión del riesgo fiscal, así como las operaciones en paraísos fiscales ?
- La respuesta no es sencilla, sin duda alguna, el Consejo de Administración de una compañía debe ser consciente de todos los asuntos relevantes entre los cuales, por supuesto, se incluyen los fiscales. Sin embargo, la palabra estrategia fiscal (exigida por la Administración Tributaria) es demasiado genérica y no tienen un fácil encaje en la parte fiscal. Puede parecer una obviedad, pero no lo es, sobre todo porque en la definición de la estrategia fiscal no existe mucho margen para la definición por escrito. Y es tentador no tener una estrategia fiscal, más allá del simple cumplimiento de las leyes.
- La definición del concepto de “estrategia fiscal” no debería ir más allá de establecer unos principios de actuación (no utilizar estructuras artificiales, no operar desde paraísos fiscales, ser transparente,...) y asumir un compromiso de control e información pero quizás la palabra estrategia no es la más adecuada. Lo primero que debe hacer el Consejo al establecer la estrategia fiscal es pronunciarse sobre si comparte la opinión de la OCDE sobre que “los impuestos se deben pagar atendiendo no sólo a la literalidad de la ley

sino también a su espíritu y finalidad”. Podríamos preguntarnos si eso sería una estrategia fiscal y de qué tipo:

- “¿Conservadora?” si el espíritu que se aplica es el de pagar siempre.
- “¿Agresiva?” si el espíritu que se aplica es ir al fondo de lo que quiere el legislador, por ejemplo con un incentivo,...

Resulta cuestionable que alguien de verdad conociera el espíritu de las normas.

- Haciendo mención a la modificación de la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del Gobierno Corporativo, podríamos decir que en la práctica, los Consejos de la Administración no pueden hacerse cargo de todas las decisiones tomadas en el entorno fiscal, ya que para ello se necesitan unos grandes conocimientos fiscales de lo que puede que carezcan. Cabe la posibilidad de hacerles responsables por la vía de si ciertas operaciones de la empresa están yendo en contra de la ley, el Consejo será responsable de no disponer de los mecanismos de control para que esto no suceda.
- Otro tema a destacar a lo largo de este estudio, es la problemática de los paraísos fiscales y la lista de estos que afecta de manera directa a la reputación de una empresa. Cada cierto tiempo, se publican titulares del tipo: Casi el 95% de las empresas del IBEX 35 tiene negocios en paraísos fiscales⁷⁶. Fundamentalmente este tipo de publicaciones considera como paraíso fiscal a jurisdicciones que no lo son, desde el punto de vista español, o que lo fueron en el pasado pero han salido de la lista gracias a firmar acuerdos de intercambio de información o convenios para evitar la doble imposición. La publicación de esta información incurre en errores importantes que generan gran riesgo reputacional para las empresas.

⁷⁶ El Confidencial, 13/09/2015: http://www.elconfidencial.com/economia/2015-09-13/casi-el-95-de-las-empresas-del-ibex-tienen-negocios-en-paraisos-fiscales_1011098/

Como medida para reducir la incertidumbre y otorgar mayor seguridad jurídica en las empresas españolas, sería necesaria la publicación de una norma donde se detallan expresamente los países o territorios calificados como paraísos fiscales para España en la actualidad.

Una de las razones por las que consideramos que esta situación debe cambiar, es por todas las referencias a paraísos fiscales que existen en la normativa española. Un ejemplo sería el Artículo 37 del Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades: "Documentación de las operaciones con personas o entidades no vinculadas residentes en paraísos fiscales". O el Capítulo X: "Transparencia fiscal internacional" de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, por la que se aprueba la ley del Impuesto sobre Sociedades.

Otro motivo, es por la incertidumbre que genera la posibilidad que se les ofrece a los países o territorios calificados como paraísos fiscales a efectos de la normativa española, de perder tal calificación con carácter automático, simplemente con firmar con España un acuerdo de intercambio de información o un convenio de doble imposición con cláusula de intercambio de información.

A eso se le añade la facilidad con que vuelven a entrar en dicha lista si las medidas aplicadas por los países, considerados como paraísos fiscales, no son efectivas.

Además, no hay que olvidar la lista de 30 países no cooperantes en materia de lucha contra el fraude fiscal publicada por la Comisión Europea, donde se ponen de manifiesto discrepancias con la lista española.

Todo ello, hace que las empresas se enfrenten a acusaciones como las de operar en paraísos fiscales, siendo incapaces de defenderse de estas. Ya que; “¿Qué lista están empleando aquellos que hacen dichas acusaciones?” “¿Qué lista debe considerarse cómo la oficial? “.

Además, debe tenerse en cuenta que, por motivos comerciales y de negocio, se da el caso en muchas empresas donde deben operar en ciertos países vistos cómo paraísos fiscales o jurisdicciones de baja tributación. Esto no

implica que su finalidad sea la de evadir impuestos, sino que el establecimiento en dichos países responde única y exclusivamente a motivaciones económicas y comerciales (*Business Purpose*) y cuentan con los medios materiales y humanos necesarios para el desarrollo de sus actividades propias.

Por todo ello, sería conveniente aclarar qué países o territorios tienen la consideración de paraíso fiscal para España y publicar la lista definitiva actualizada. Así como no hacer uso de información no contrastada correctamente para ensuciar la imagen de ciertas empresas que actúan de acuerdo a la ley. Esto no quita, que se deba perseguir exhaustivamente a aquellas que realmente tienen como objetivo el fraude y la elusión fiscal.

- Todos estos temas descritos se plantean en el Plan BEPS. Si analizamos el nuevo entorno que nos plantea, debemos estudiar a fondo qué es este plan y cuál es su naturaleza, ya que en la práctica está generando muchos problemas de aplicación. Actualmente, podemos decir que el contenido del Plan es *soft law*, por tanto, no es contenido obligatorio, pero influye en la situación legislativa de cada país ya que invita a que los países adopten las medidas propuestas, aunque no sean de obligado cumplimiento. Este derecho no está considerado como naturaleza análoga a los comentarios ni directrices.

El error en el que ha caído el Plan BEPS es de excesivas expectativas. En nuestra opinión, dicho Plan no va a acabar con la planificación fiscal agresiva, y muchos críticos creen que este Plan está abocado a ser cómo una ley necesaria para que todo siga como está en la realidad, pero que dicho plan sirva como prueba de que se hizo todo lo posible por cambiar la situación fiscal actual.

Si prestamos atención a los siguientes puntos y opiniones, podemos ver el Plan BEPS desde otra perspectiva:

- Si se presta atención al resultado cuantitativo del Plan BEPS, resulta que nos encontramos con un volumen de documentación excesiva y que conlleva una gran confusión.
- La OCDE en su evaluación continuada del Plan reconoce que existen ciertos puntos de este que no se están cumpliendo. Los países son soberanos y debe cada país poner en práctica el Plan sin entrar en conflicto con el resto de países. Pero para esto se requiere coordinación entre ellos. Este es el punto que no se está cumpliendo. Esta descoordinación de actuaciones pasará factura en un futuro si no se buscan soluciones.

Si atendemos a los *Tax Rulings* que se fomentan en el Plan, podríamos hacer una reflexión de cómo estaban considerados antiguamente. Si miramos la historia de los *Tax Rulings*, siempre se han considerado como un instrumento de planificación fiscal por parte de las empresas. Actualmente se califican de ayuda de Estado. En mi opinión debería existir un concepto que recogiera exactamente cómo están considerados.

En cuanto a la obligación de revelación de información que conlleva el Plan, realmente deberíamos cuestionarnos “¿Es justificable este hecho?” “¿Qué usos posteriores tendrá esta información?” “¿Es necesario todo ese detalle de información?”.

Como todos sabemos el Plan BEPS es un paso hacia delante en la eliminación de las conductas fiscales inadecuadas de ciertas empresas, pero este debe perfeccionarse y centrarse más de lo que lo ha hecho hasta ahora. Como bien dice el refranero popular “El que mucho abarca poco aprieta”, y en este caso, queriendo centrarse en muchas acciones, hay un desarrollo muy desigual entre acciones e inacabadas todas. Por tanto, habría que centrarse en temas como la regulación de los precios de transferencia, los Establecimientos Permanentes (EP), y conseguir unos estándares mínimos en acciones como en la mejora de las medidas anti-abuso, la resolución de conflictos, los intangibles, los tax rulings...

Debería existir un mayor esfuerzo en aclarar la respuesta en cuanto a la situación que ha creado el entorno digital, ver de qué manera solucionar la situación de las empresas que no se ubican físicamente y qué, por ello, juegan a su favor con el hecho de que tributan donde quieren y les conviene.

A todo esto, se le añade el problema de armonización en la demanda de información. No existe un estándar único para todos los países, en cada país se demanda una información diferente, y en ocasiones, resulta difícil extraer ciertos datos. Si ponemos un ejemplo de este problema, sería el planteado con el impuesto pagado a la Seguridad Social de cada país, este es un impuesto que pagan todas las empresas en España, pero que dependiendo del país, este existe o no. Actualmente no queda claro, si en el *Country by Country Report* debe incluirse o no, pero para una empresa que opera en España es un pago de impuestos y por ello debería incluirse, pero puede que a otra empresa ubicada en otro país no le interese. Otro ejemplo podría darse en los diferentes impuestos exigidos en cada país pero que no tienen su equivalente en el resto de países. Este tipo de temas deberían abordarse uno por uno, para evitar la incertidumbre.

En sintonía con lo que afirma Andrew Packman podemos decir que se pone en foco la fiscalidad total de las compañías, sin tener en cuenta la contribución total de las compañías en cada país. Con esto, confirmamos que la abundancia de datos no siempre significa que la visión sea lo más exacta posible.

Cómo posible solución, y para dar continuidad a lo que ya ha iniciado la Unión Europea, en concreto, la OCDE y el G-20, con el Plan BEPS, en el mes de Enero de 2016, la Comisión Europea ha lanzado dos propuestas de directivas a aprobar por el Consejo Europeo. La primera tiene como objetivo eliminar la elusión fiscal (*Anti-Tax Avoidance Directive*, 2016/0011/ EU), en esta se desarrolla un paquete de reformas contra la evasión y elusión fiscal (ATAP- *Anti Tax Avoidance Package*) y con ello se pretende atacar las prácticas fiscales agresivas de las empresas multinacionales. La segunda propuesta de directiva tiene como objetivo el intercambio obligatorio de información entre estados miembros bajo el régimen del *Country by Country*

Report (Directiva 2016/0010/EU), con esto, se busca el aumento de la transparencia fiscal y así, garantizar una competencia fiscal justa. Por último, la Comisión lanza una recomendación a los estados miembros sobre cómo prevenir los abusos de convenio por parte de las empresas, y un nuevo procedimiento para los terceros países que no juegan limpio. Con ello, se quiere conseguir la igualdad de condiciones, y solucionar un problema que se extiende más allá de las fronteras europeas.

Para remediar todos los problemas surgidos a la hora de implantar el informe país por país en todos los países europeos, la Comisión Europea publicaba en Abril del 2016 una modificación a la Directiva de Contabilidad (Directiva 2013/34 / UE) para asegurar que las grandes multinacionales publican un informe anual con los ingresos y los impuestos devengados y pagados en cada Estado. En él se dice que las empresas tendrían que publicar una cifra agregada sobre los impuestos pagados fuera de la Unión Europea y un desglose país por país de la información en los países europeos. Además se hace especial hincapié en que se va a exigir mayor intercambio de información a los paraísos fiscales y van a endurecer las normas con ellos, gracias al impacto que ha causado fraude fiscal relacionado con Panamá (considerado como paraíso fiscal por la Comisión Europea).

Cómo problema práctico que tienen estas propuestas de directivas, es que dejan en manos de los estados miembros la puesta en marcha de esta estrategia, por lo que será su responsabilidad el que se lleve a cabo o no. Esto podrá derivar en un “acuerdo de mínimos”, y que no se llegue a conseguir el objetivo inicial.

- Otro tema conflictivo sería el siguiente, dado que la introducción de los problemas tributarios en el debate sobre el “*Corporate Governance*”(Gobierno Corporativo) tiene su origen en los proyectos de la OCDE para conseguir un cumplimiento cooperativo, “¿No deberían modificarse también los comportamientos de la Administración Tributaria Española?” “¿No convendría implantar fórmulas de cooperación que vayan más allá de lo que supuso el Foro de Grandes Empresas y la creación del

Código de Buenas Prácticas Tributarias?” De hecho, la Administración está haciendo esfuerzos por mejorar la relación con las empresas en la actualidad, pero aún consideramos que está en una etapa muy temprana de la colaboración auténtica entre ambos sujetos.

Debemos destacar algo a lo que hemos hecho referencia a lo largo de todo este estudio, en el sentido de que la relación colaborativa que está empezando a nacer entre la empresa y Administración, está evolucionando e impacta en la práctica fiscal de las grandes empresas, migrando o matizando el objetivo de conseguir una minimización de la tasa fiscal efectiva a una nueva medición de eficiencia tributaria en un marco colaborativo. Aunque se está originando lentamente y de manera experimental, esta evolución ahondará en esa posición colaborativa con la Administración, renunciando a determinados ahorros fiscales y generando una tasa fiscal efectiva más eficiente. Se valora un nuevo estándar de planificación, en el que aprovechando la competencia fiscal no perniciosa entre jurisdicciones fiscales insertan un comportamiento tributario ético, que evidencia que el pago de impuestos conlleva una función relevante a nivel empresarial que debe estar alineada con los objetivos y modelo de negocio. Esta circunstancia exige la consecución de una tasa fiscal efectiva estable y sostenible que solo puede obtenerse mediante posiciones de asunción de un menor riesgo fiscal y el incremento de la citada relación corporativa.

En definitiva, lo que se pretende es que el mayor nivel de transparencia que conlleva la citada relación produzca una limitación a la planificación fiscal, aspecto este que se adopta por el órgano de la empresa a mayor nivel (Gobierno Corporativo), evidenciando la posición sobre el riesgo fiscal que asume la compañía.

Si intentamos hacer una valoración sobre las mejoras que ha supuesto el nuevo modelo de la relación cooperativa entre la Administración y las grandes empresas, nos surgen varias incógnitas: “¿Realmente aumenta la eficiencia?”, “¿Cómo medir esa mejora de eficiencia?”, “¿Se reduce el tiempo invertido al auditar a las empresas?” “¿Se invierten menos recursos

que con el modelo tradicional en el que no existía una relación cercana entre las partes?”.

Si observamos los diferentes modelos a nivel internacional de relación cooperativa Administración-Empresa, vemos que casi todos son programas pilotos, donde se escogen determinadas empresas con las que realizar este primer acercamiento al posible modelo que posteriormente se instaurará para todos. Tras un evento que tuvo lugar en Septiembre de 2015 en Madrid, donde las diferentes Administraciones Tributarias de países como Alemania, Dinamarca, Portugal, Reino Unido etc. se reunieron para hablar sobre la relación cooperativa, quedo constatado que todas las administraciones de diferentes países tienen el problema de cómo medir esa supuesta mejora de eficiencia del modelo gracias a tener una relación cooperativa con las empresas, y cuando se les preguntó sobre las posibles mejoras que habían obtenido tras entablar la relación estrecha con las empresas dijeron que realmente no sabían si habían reducido el tiempo empleado en auditar a las empresas gracias a la buena relación de estas con la administración y si suponía menor gasto de recursos al haber proporcionado la empresa previamente toda su información de manera voluntaria, ya que se prevé que el ahorro venga en un futuro.

Desde el punto de vista de la empresa, surge una duda, ya que, una vez proporcionada la información de manera voluntaria a la Administración, “¿Esto supone un mejor trato por parte de la Administración a dicha empresa?” “¿Auditorías menos frecuentes o menor tiempo empleado en ser auditadas?” Las consecuencias de esta transparencia fiscal llevada a cabo por las empresas se ha demostrado que pueden ser positivas y negativas. Por una parte, positivas, ya que la transparencia fiscal conlleva la creación de valor para la empresa al construir una relación más sostenible y duradera del modelo de negocio derivada de la confianza que genera en los empleados, consumidores, ciudadanos, sociedad civil y poderes públicos, y con ello se elimina el riesgo reputacional de la empresa.

Pero por otra parte, también tendría unas consecuencias no tan favorables para las empresas, ya que esta transparencia conlleva un gran consumo de

recursos por parte de estas, con el objetivo de satisfacer la demanda de información por parte de los diferentes grupos de interés (Administración, accionistas, sociedad en general...), y la adaptación a las diferentes reformas legales en este ámbito.

Adicionalmente, se contempla otro problema: “¿cuál es el límite de la relación cooperativa entre empresa y Administración?”. Es decir, tras el revuelo de los famosos *Tax Rulings* y las ayudas de Estado, esta nueva actitud donde la Administración podría realizar inspecciones más “relajadas” a cambio de una facilitación de información y documentación previa por partes de las empresas, en definitiva, una relación estrecha entre el contribuyente y la Administración...”¿hasta qué punto podría llegar?” “¿Dónde estaría el límite de cooperación?” En un futuro, y haciendo una predicción a contrastar en el tiempo, podría saltar la noticia de favorecimiento del Estado a ciertas grandes empresas, y esto causaría un gran daño a la imagen y reputación de estas. Podríamos decir que este instrumento es de doble filo.

Para poder contrarrestar estos problemas, la Administración Española debería aprender y coger ideas de Administraciones de otros países basadas en sus experiencias, por ejemplo, en este tema Alemania va a la cabeza, donde existe un equipo de la Administración especializado en cada empresa a la que supervisan, esta persona será la que controle las auditorias de dicha empresa y a la que se le podrán preguntar sobre el tratamiento de cierto posible riesgo fiscal, o cuál es el tratamiento fiscal de cierta operación...antes de presentar la declaración. Esto ayudará a tener posiciones más seguras y certeras por parte de la empresa, y a solucionar posibles conflictos antes de que no tengan remedio. Deberíamos aprender de Alemania, así como de Portugal, Canadá...que llevan varios años con este sistema implantado.

Por tanto, a pesar de las mejoras en las leyes que favorecen el desarrollo de esta tendencia en el futuro, el término “Relación Cooperativa” todavía tiene mucho que madurar para poder llevarse a cabo aquí en España, donde la Administración, posiblemente por falta de recursos disponibles, no puede

llevar a cabo avances en esta materia cómo sí que los hacen nuestros países vecinos.

Respecto al Foro de Grandes Empresas se han producido efectos muy positivos, tal vez menores que los que todos esperábamos, pero ha contribuido enormemente a mejorar la relación entre ambas partes, Administración versus empresarios.

Los objetivos marcados en el inicio del Foro de Grandes Empresas, es decir, construir una relación, Administración y empresa sólida y duradera, fueron ambiciosos y necesitan ser desarrollados en su totalidad. Es necesario continuar con la evolución del mismo, una vez superada la primera fase de análisis conjunto de los principales problemas en las relaciones entre las grandes empresas y la Administración tributaria.

Es el momento de llegar más lejos, mediante, tal y como se recogía en las notas sobre la puesta en funcionamiento del Foro, la posibilidad de fijar criterios sobre las consecuencias fiscales de las operaciones de las compañías a cambio de una total transparencia de las mismas, ofreciendo cuanta información sea necesaria para que la Administración pueda fijar su criterio.

No obstante, quizás sea el momento de empezar a pensar en una evolución que permita incorporar un esquema de arbitraje similar al existente en otros ámbitos. Es decir, incorporar un tercero que reduzca los litigios en tribunales y permita llegar a acuerdos beneficiosos para ambas partes, ya que, aunque se quiera evitar, y hacer que la relación sea igualitaria empresa-Administración, siempre va a existir una supremacía de la Administración Tributaria por encima de cualquier contribuyente, sea del tamaño que sea.

- Otro aspecto a puntualizar sería el caso de compañías con operaciones internacionales, los sistemas de control, “¿hasta qué punto tienen que incluir a las compañías filiales dentro de ese control?”, “¿Deben hacerse responsables las matrices de los casos de inobservancia de la ley española por parte de dichas filiales?”

Es incuestionable que, al tratarse de una norma interna española, no debería afectar a operaciones sin alcance en el territorio de aplicación de la norma. Si bien, a efectos de velar por un adecuado cumplimiento de la política fiscal que gobierna un grupo multinacional y, con fines propiamente reputacionales y de buen gobierno corporativo, es clave que cualquier asunto, con consecuencias fiscalmente relevantes, deba ser sometido al control y aprobación del Consejo de Administración.

Por otra parte, para el cumplimiento de esta misión, la empresa debería adoptar los mecanismos de control necesarios para asegurar por parte de todas las sociedades del grupo empresarial y dentro de una adecuada gestión empresarial, el cumplimiento de la normativa tributaria y de los principios fiscales que rigen el mismo. Igualmente, debería dedicar a tales fines los recursos humanos y materiales adecuados y suficientemente cualificados.

Vuelve a ser un juego de equilibrios, por una parte hay que “respetar” la autonomía legal de las filiales, muchas veces cotizadas y con minoritarios, y por otra hay que asegurarse de que en la Comisión de Auditoría y Control de la matriz se discuta y presente los asuntos más relevantes de todo el grupo empresarial. En la práctica puede llegar a ser casi imposible que se lleve a cabo, así que la Administración debe marcar y guiar el camino para que las empresas lo puedan realizar.

- Como hemos visto, la Responsabilidad Fiscal Corporativa y su deber de la transparencia han de ir unidas, sobre todo de la mano de las nuevas tecnologías de la información, pero la Responsabilidad Fiscal Corporativa debe verse como un nuevo modelo de dirección y no como una herramienta de marketing. Incluir la Responsabilidad Fiscal Corporativa en la organización pasa por integrar su filosofía y principios a todos los niveles. Puede que la decisión parta del nivel corporativo, pero su aprobación debe ir a todos los niveles, llegando al Consejo de la Administración de una empresa.

Además sería deseable que las empresas ya comprometidas en cierta medida con la Responsabilidad Fiscal Corporativa, amplíen y profundicen los distintos ámbitos de actuación en materia de responsabilidad, que evalúen sus prácticas y que avancen en la verificación y certificación externa.

Decía Einstein que “es en la crisis donde aflora lo mejor de cada uno, porque sin crisis todo viento es caricia”. Pese a los efectos devastadores que ha tenido y tiene la crisis, sobre todo en la profundización de las desigualdades sociales, también es cierto que dicha situación nos ofrece la oportunidad de replantear nuestro modelo de producción y de cimentar la economía sobre una base de progreso y sostenibilidad, que de alguna manera garantice su competitividad en el largo plazo. En este contexto, la Responsabilidad Social Corporativa, y en concreto en Responsabilidad Fiscal, se presenta como una buena alternativa de futuro a un modelo económico basado en el poder del mercado y la especulación. Si el sistema financiero no hubiese propiciado el sobreendeudamiento, si la existencia de paraísos fiscales no fomentase la corrupción de ciertos contribuyentes y la incorrecta tributación de las grandes empresas, si la visión cortoplacista de los negocios no olvidase la protección medioambiental y de los derechos humanos no estaríamos experimentando una crisis económica, social y medioambiental de tan enorme magnitud. Por lo tanto, la Responsabilidad Fiscal Corporativa no sólo debe entenderse como una solución, sino más bien como una necesidad de cambiar un sistema que ha fracasado, haciendo que mediante la adecuada recaudación de impuestos, el Estado fomente la sostenibilidad de la sociedad y la mejora del bienestar de la población.

El mayor desafío para la Responsabilidad Fiscal Corporativa es probablemente su aplicación no solo en las grandes empresas, sino también en las PYMES. Hoy en día, muchas PYMES están lejos de este concepto. Sin embargo, si estas empresas pretenden sobrevivir en un entorno competitivo, tendrán que ser capaces de demostrar que alcanzan determinados parámetros de responsabilidad fiscal. Seguro que sus acciones no pueden tener el alcance de una gran empresa pero su tamaño y flexibilidad también les pueden otorgar ventajas a la hora de llevar a cabo las acciones, tanto en la menor

cantidad de documentos e información que manejan, cómo a nivel reputacional y ahorro económico.

No querría concluir sin citar a Adam Smith⁷⁷, *“los súbditos deben contribuir al sostenimiento del gobierno en una proporción lo más cercana posible a sus respectivas capacidades... de esa máxima depende la equidad o falta de equidad de los impuestos”*, con ello podemos observar que el fin de la Administración Tributaria siempre será la justa recaudación por el bien de la sociedad, y qué las empresas deben actuar responsablemente de forma que contribuyan al sostenimiento de la sociedad de la que forman parte.

Hay un proverbio chino que dice *“cuando soplan vientos de cambio, algunos construyen muros; otros, molinos”*. Disponemos del conocimiento, de los recursos y de un plan de actuaciones para transformar el sistema. Ahora sólo es cuestión de que empresas reconozcan las posibilidades económicas y sociales que se abren ante ellas y reúnan la voluntad para cambiar.

⁷⁷ Adam Smith: Economista y filósofo escocés (1723-1790), uno de los mayores exponentes de la economía clásica. Adam Smith basaba su ideario en el sentido común. Destacan sus obras “La riqueza de las naciones” y “Teoría de los sentimientos morales”.

13. Anexos

Índice de Anexos:

- **Anexo 1: Listado actual de los paraísos fiscales considerados por Estado Español**
- **Anexo 2: Recomendación del Plan BEPS (acción 13) sobre cómo debe ser el *Country by Country Report* exigido por las Administraciones Tributarias**
- **Anexo 3: Sentencia de la Audiencia Nacional en relación con la calificación española del juro brasileño**
- **Anexo 4: Listado de empresas miembros del Foro de Grandes Empresas de España**
- **Anexo 5: El Código de Buenas Prácticas Tributarias**
- **Anexo 6: Página web de impuestos de Telefónica**
- **Anexo 7: La fiscalidad de las empresas está en el centro del debate público hoy en día: *LuxLeaks*, Irlanda (y otros)**
- **Anexo 8: La fiscalidad de las grandes corporaciones en el centro de la polémica**
- **Anexo 9: Los paraísos fiscales en el punto de mira de la sociedad**
- **Anexo 10: La dudosa tributación de las empresas de internet**
- **Anexo 11: Iniciativas tributarias de los programas políticos**
- **Anexo 12: Los impuesto son un tema candente en Europa**
- **Anexo 13: Campaña de organizaciones no gubernamentales para luchar contra la evasión de impuestos de las multinacionales**

- **Anexo 1: Listado actual de los paraísos fiscales considerados por Estado Español**



MINISTERIO
DE HACIENDA
Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

SECRETARÍA DE ESTADO
DE HACIENDA

DIRECCIÓN GENERAL DE TRIBUTOS

I N F O R M E

S/REF. nº 14

N/REF. 2014-09934

DESTINATARIO:

Director del Departamento de Inspección Financiera y Tributaria de la Agencia Tributaria
Calle Infanta Mercedes 37 - 4ª planta. 28020 Madrid

ASUNTO:

Vigencia de la lista actual de paraísos fiscales aprobada por el Real Decreto 1080/1991, de 5 de julio, con las exclusiones derivadas de la aplicación de la modificación introducida por el Real Decreto 116/2003, de 31 de enero, respecto a la entrada en vigor de la disposición final segunda de la Ley 26/2014

En relación con el asunto de referencia, este Centro Directivo, en el ámbito de sus competencias, emite el siguiente informe:

La Ley 26/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifican la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, aprobado por el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, y otras normas tributarias (BOE de 28 de noviembre), modifica, a partir del 1 de enero de 2015, fecha de entrada en vigor de dicha Ley, la disposición adicional primera de la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal (BOE de 30 de noviembre).

La nueva redacción mantiene la vigente según la cual "tienen la consideración de paraísos fiscales los países y territorios que se determinen reglamentariamente".

En este sentido, es importante destacar que la Disposición transitoria segunda de la Ley 36/2006 se mantiene en vigor, conforme a la cual "en tanto no se determinen reglamentariamente los países o territorios que tienen la consideración de paraíso fiscal, tendrán dicha consideración los países o territorios previstos en el artículo 1 del Real Decreto 1080/1991, de 5 de julio, por el que se determinan los países o territorios a que se refieren los artículos 2, apartado 3, número 4, de la Ley 17/1991, de 27 de mayo, de Medidas Fiscales Urgentes, y 62 de la Ley 31/1990, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 1991."

CORREO ELECTRÓNICO
registro@tributos.minhap.es

ALCALÁ, 5
28014 MADRID
TEL: 91 595 80 00
FAX: 91 595 84 46



ASUNTO:

Vigencia de la lista actual de paraísos fiscales aprobada por el Real Decreto 1080/1991, de 5 de julio, con las exclusiones derivadas de la aplicación de la modificación introducida por el Real Decreto 116/2003, de 31 de enero, respecto a la entrada en vigor de la disposición final segunda de la Ley 26/2014

El Real Decreto 1080/1991 fue modificado por el Real Decreto 116/2003, de 31 de enero, (BOE de 1 de febrero) con el fin de posibilitar a los territorios que allí se relacionaban una salida de dicha lista. Así, se añadía un artículo segundo a dicho Real Decreto 1080/1991 para establecer que "los países y territorios a los que se refiere el artículo 1 que firmen con España un acuerdo de intercambio de información en materia tributaria o un convenio para evitar la doble imposición con cláusula de intercambio de información dejarán de tener la consideración de paraísos fiscales en el momento en que dichos convenios o acuerdos entren en vigor."

Desde el 2 de febrero de 2003, fecha de entrada en vigor de esa modificación, han salido de la lista original los siguientes territorios: Principado de Andorra, Antillas Neerlandesas¹, Aruba, República de Chipre, Emiratos Árabes Unidos, Hong-Kong, Las Bahamas, Barbados, Jamaica, República de Malta, República de Trinidad y Tobago, Gran Ducado de Luxemburgo, República de Panamá, República de San Marino y República de Singapur.

En consecuencia, la vigente lista de territorios, con las modificaciones derivadas y que se deriven de lo establecido en el Real Decreto 116/2003, seguirá siendo de aplicación en tanto no se apruebe una nueva relación.

Por otra parte, la nueva redacción que, a partir de 1 de enero de 2015, se da al apartado 2 de la citada disposición adicional primera de la Ley 36/2006, establece que "la relación de países y territorios que tienen la consideración de paraísos fiscales se podrá actualizar atendiendo a los siguientes criterios:

- a) La existencia con dicho país o territorio de un convenio para evitar la doble imposición internacional con cláusula de intercambio de información, un acuerdo de intercambio de información en materia tributaria o el Convenio de Asistencia Administrativa Mutua en

¹ Con efecto 10 de noviembre de 2010 las Antillas Neerlandesas dejaron de existir como tales. A partir de esa fecha San Martín y Curaçao tienen el mismo estatus que Aruba (forman parte del Reino de los Países Bajos, pero gozan de independencia), mientras que el resto de islas de las antiguas Antillas Neerlandesas (Saba, San Eustaquio y Bonaire) ha pasado a formar parte de los Países Bajos.



Nº PAGINA: 3

N/REF: 2014-09934

ASUNTO:

Vigencia de la lista actual de paraísos fiscales aprobada por el Real Decreto 1080/1991, de 5 de julio, con las exclusiones derivadas de la aplicación de la modificación introducida por el Real Decreto 116/2003, de 31 de enero, respecto a la entrada en vigor de la disposición final segunda de la Ley 26/2014

Materia Fiscal de la OCDE y del Consejo de Europa enmendado por el Protocolo 2010, que resulte de aplicación.

- b) Que no exista un efectivo intercambio de información tributaria en los términos previstos por el apartado 4 de esta disposición adicional.
- c) Los resultados de las evaluaciones inter pares realizadas por el Foro Global de Transparencia e Intercambio de Información con Fines Fiscales.”.

En consecuencia, a partir de la entrada en vigor de esta modificación la actualización de la lista no tendrá carácter automático sino que deberá realizarse de manera expresa y, a esos efectos, se tendrán en cuenta los antedichos criterios.

Madrid, 23 de diciembre de 2014

MINISTERIO
DE HACIENDA
Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS
DIRECCION GENERAL DE TRIBUTOS

Name of the MNE group: Fiscal year concerned:		Main Business Activity(ies)												
		Research and Development	Holding or Managing Intellectual Property	Purchasing or Procurement	Manufacturing or Production	Sales, Marketing or Distribution	Administrative, Management or Support Services	Provision of Services to Unrelated Parties	Internal Group Finance	Regulated Financial Services	Insurance	Holding Shares or Other Equity Instruments	Dormant	Other
Tax Jurisdiction	Constituent Entities Resident in the Tax Jurisdiction	Tax Jurisdiction of Organisation or Incorporation if Different from Tax Jurisdiction of Residence												
	1.													
	2.													
	3.													
	1.													
	2.													
	3.													

Fuente: Plan BEPS (acción 13).

- Anexo 3: Sentencia de la Audiencia Nacional en relación con la calificación española del juro brasileño



AUDIENCIA NACIONAL
SALA DE LO CONTENCIOSO-ADMINISTRATIVO
SECCIÓN: 002

N65990 NOTIFICACIÓN FIRME PROCURADOR

914007286/87/88

Número de identificación único: 28079 23 3 2011 0005108
 Procedimiento: PROCEDIMIENTO ORDINARIO 0000232 /2011
 Proc. de origen: /
 Sobre: HECHOS ESTATALES: SOCIEDADES
 De D./Dña. ~~Administración Económica Central~~
 Letrado:
 Procurador Sr./a. ~~Administración Económica Central~~
 Contra: TRIBUNAL ECONOMICO ADMINISTRATIVO CENTRAL
 ABOGADO DEL ESTADO

NOTIFICACIÓN.- En MADRID, a 27-2-2014.

En el día de hoy, se deposita en el Salón de Procuradores, copia de la anterior resolución de fecha 27-2-2014, para su notificación al PROCURADOR/A D./D^a. ~~Administración Económica Central~~, por lectura íntegra y con entrega de copia literal, haciéndole saber que la misma no es firme. Entendado/a y notificado/a, firma en prueba de conformidad. Doy fe.

Fecha de envío: 27/02/2014 13:08:20 -- Resultado: ~~Comunicación de notificación~~
 En el día de hoy se ha realizado el trámite de notificación
 Su Ref.: -- RI Ref.: 004357/11
 Comentario: SENTENCIA ESTIMATORIA

A. i. l. f.

Mensaje LEXNET - Notificación

Mensaje	20110201172049
Destinatario	Comunicación de notificación firme PROCURADOR
Origen	Administración Económica Central
Origen de copia	A.E. SALA DE LO CONTENCIOSO
Origen de envío	AVO NACIONAL SALA CONTENCIOSO ORDINARIO 0000232/2011
Destinatario	Administración Económica Central
Fecha de envío	27/02/2014 13:08
Aquítese	0000232/2011 (0017372023) (LETIFICACION)
Datos del mensaje	0000232/2011 (0017372023) (LETIFICACION)
Forma de notificación	PO 00332941
Forma de notificación	NOTIFICACION
Forma de notificación	0000232/2011 (00001328)

Estado de recepción	Fecha	Resultados de acción
27/02/2014 13:20	Administración Económica Central	LO RECIBO
27/02/2014 13:21	Administración Económica Central	LO REPORTEA

[1] Todos los boques notificados por LexNet son de carácter automático.



AUDIENCIA NACIONAL

Sala de lo Contencioso-Administrativo SECCIÓN SEGUNDA

Núm. de Recurso: 0000232/2011
Tipo de Recurso: PROCEDIMIENTO ORDINARIO
Núm. Registro General: 03163/2011
Demandante: [Redacted]
Procurador: [Redacted]
Demandado: TRIBUNAL ECONOMICO ADMINISTRATIVO CENTRAL
Abogado Del Estado: [Redacted]

Ponente /lmo. Sr.: [Redacted]

SENTENCIA Nº:

lmo. Sr. Presidente: [Redacted]
lmos. Sres. Magistrados: [Redacted]

Madrid, a veintisiete de febrero de dos mil catorce.

Vistos los autos del recurso contencioso-administrativo 232-2011 que ante esta Sección Segunda de la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional, ha promovido el Procurador [Redacted], en nombre y representación de [Redacted] frente a la Administración del Estado, representada por el Sr. Abogado del Estado, contra el acuerdo del Tribunal Económico Administrativo Central, de fecha 13 de abril de 2011 sobre IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (que después se describirá en el primer Fundamento de Derecho), siendo Magistrado Ponente el lmo. Sr. [Redacted]



ANTECEDENTES DE HECHO

PRIMERO: Por el recurrente expresado se interpuso recurso contencioso-administrativo mediante escrito presentado en fecha 1 de julio de 2011 contra la resolución antes mencionada, acordándose su admisión a trámite por decreto de fecha 7 de julio de 2011 con reclamación del expediente administrativo.

SEGUNDO: En el momento procesal oportuno la parte actora formalizó demanda mediante escrito presentado en fecha de 24 de noviembre de 2011, en el cual, tras alegar los hechos y los fundamentos de derecho que eslimó oportunos, terminó suplicando la estimación del recurso, con la consiguiente anulación de los actos recurridos.

TERCERO: El Sr. Abogado del Estado contestó a la demanda mediante escrito presentado en fecha 11 de enero de 2012 en el cual, tras alegar los hechos y los fundamentos jurídicos que eslimó aplicables, terminó suplicando la desestimación del presente recurso, y confirmación del acto impugnado.

CUARTO: Solicitado el recibimiento del procedimiento a prueba con el resultado obrante en autos, se dió traslado a las partes para conclusiones.

QUINTO: Por providencia de esta Sala de fecha 22 de enero de 2014 se señaló para votación y fallo de este recurso el día 20 de febrero de 2014 que se delibó y votó, habiéndose observado en la tramitación las prescripciones legales.

FUNDAMENTOS JURÍDICOS

PRIMERO: RESOLUCIÓN IMPUGNADA. MOTIVOS DE IMPUGNACIÓN.

Se impugna en el presente recurso la resolución de fecha 13.04.2011, dictada por el Tribunal Económico-Administrativo Central, que confirma tres acuerdos de liquidación de fechas 28.01.2010 y 11.03.2010, respectivamente, dictados por la Dependencia Central de Grandes Contribuyentes, relativos al Impuesto sobre Sociedades, período 2004, por cuantía de 1.260.652,72, según tres Aclás de disconformidad de fecha 8 de octubre de 2009, incoadas a las entidades: [Redacted] y a la actora, [Redacted] en las que se modifican las bases declaradas por los rendimientos derivados de la titularidad de acciones que la recurrente posee en sociedades brasiletas, Intereses remuneratorios del capital propio que no fue objeto de retención.

La entidad recurrente fundamenta su impugnación en los siguientes motivos: 1) Improcedencia de la regularización practicada por la Inspección en relación con los denominados "juros sobre o capital propio" (JSCFP), debido al reparto de beneficios a sus accionistas, pues de conformidad con lo establecido en el art. 21 TRLIS, dichos dividendos están exentos, en relación con lo dispuesto en el art. 23 del Convenio para evitar la doble imposición suscrito con Brasil. La discrepancia entre la actora y la Inspección radica en la calificación de los beneficios repartidos, pues la Inspección



los califica como "intereses" y además considera que no se ha producido la doble imposición, a la que se reserva la exención prevista en el citado art. 21. Alega que los JSCP son considerados en Brasil como participaciones en beneficios, es decir, en el resultado social que proceden exclusivamente de la titularidad de las acciones de la sociedad, no respondiendo a remuneración de las cantidades dadas a crédito, origen del pago de los intereses; siendo devengados los JSCP por el Acta de la Junta de Accionistas o el Consejo de Administración, bien como dividendos, bien como JSCP. Manifiesta que, si bien limitadamente, los JSCP son considerados como un gasto deducible, como así se recoge en el art. 9º, de la Ley Federal 9.249, de 26 de diciembre de 1995, y que su naturaleza jurídica es la de rendimientos procedentes de la titularidad de las acciones, aunque a nivel tributario su deducibilidad es parcial, pese a no ser gasto contable. 2) Errónea calificación de los JSCP como intereses por parte de la resolución impugnada. En este sentido muestra su disconformidad con los criterios de la resolución impugnada al interpretar la tributación de los JSCP a la luz del art. 21 del TRLIS. Invoca criterios doctrinales en apoyo de este argumento, al entender que no cabe conlugar el Convenio España-Brasil y la norma interna, pues hacer depender la calificación de una renta de la actividad parlamentaria de otro país, de la resolución de un órgano jurisdiccional extranjero o incluso de la posición mantenida por una Administración fiscal diferente a la española, supone la vulneración de principios constitucionales básicos, de forma que, si los JSCP son intereses o dividendos de acuerdo con la normativa fiscal brasileña, a los efectos de aplicar el CDI España-Brasil, dicha calificación viene determinada por la normativa brasileña, no la española. 3) Ausencia de suficiente motivación del cambio de criterio mantenido en otros expedientes coetáneos, con quebra del principio de igualdad e interdicción de la arbitrariedad de los poderes públicos. 4) Aplicación directa de la exención prevista en el art. 21 TRLIS, pues no se puede cambiar la calificación de dicha renta, conforme a la normativa brasileña, por parte de la Administración española, además de que, el art. 11.5 del Convenio sólo excluye de la definición de dividendos los "derechos de crédito", y los JSCP no son intereses derivados de un derecho de crédito, sino rendimientos derivados de la participación en un capital social, incluso, desde la normativa europea, e interpretación de las normas de los CDI. 5) Falta de prueba de que, en su caso, se puedan considerar los JSCP en la legislación fiscal brasileña como intereses. 6) Naturaleza jurídica de los JSCP como una participación en beneficios, siendo aplicable el art. 21 TRLIS. 7) Las rentas percibidas en concepto de JSCP han estado sometidas efectivamente a una doble imposición, de acuerdo con los requisitos, de naturaleza subjetiva en cuanto al gravamen de las participadas, y la presunción iuris et de iure establecida en el art. 21.1.b), del TRLIS.

El Abogado del Estado apoya los argumentos de la resolución impugnada, entendiendo que los JSCP se incluyen en el concepto de intereses contenido en el art. 11 del CDI de España-Brasil. Manifiesta que no existe falta de motivación en el cambio de criterio denunciado por la recurrente, como queda expuesto en el Fundamento de Derecho Séptimo de la resolución, en el que se expone el criterio seguido por el TEAC, ya sostenido en anterior resolución.

SEGUNDO: SOBERANÍA FISCAL.

3



La potestad tributaria o poder tributario es la facultad que tiene el Estado de crear, modificar o suprimir unilateralmente tributos, cuyo pago será exigido a las personas sometidas a su competencia tributaria espacial.

En este sentido, el art. 133.1, de la Constitución, dispone que "la potestad originaria para establecer los tributos corresponde exclusivamente al Estado, mediante ley". Por su parte el apartado 2 del mismo artículo señala que "Las Comunidades Autónomas y las Corporaciones Locales podrán establecer y exigir tributos, de acuerdo con la Constitución y las leyes".

En la Ley 58/2003, General Tributaria (LGT), es el art. 4º, el que se refiere a la "Potestad tributaria", al establecer: "1. La potestad originaria para establecer tributos corresponde exclusivamente al Estado, mediante ley.

2. Las comunidades autónomas y las entidades locales podrán establecer y exigir tributos, de acuerdo con la Constitución y las leyes.

3. Las demás entidades de derecho público podrán exigir tributos cuando una ley así lo determine."

Esta "potestad tributaria" como manifestación de la "soberanía fiscal", además de su repercusión nacional, también tiene su incidencia desde la perspectiva de la "soberanía fiscal" de otros Estados. Así, en el art. 1º.2, de la LGT, de rúbrica "Objeto y ámbito de aplicación", dispone: "2. Esta ley establece, asimismo, los principios y las normas jurídicas generales que regulan las actuaciones de la Administración tributaria por aplicación en España de la normativa sobre asistencia mutua entre los Estados miembros de la Unión Europea o en el marco de los convenios para evitar la doble imposición o de otros convenios internacionales."

El respeto mutuo entre "soberanías fiscales" se hace notorio a la hora de enumerar el sistema de "Fuentes del ordenamiento tributario", en el art. 7, de la LGT, al disponer: "7. Los tributos se registrarán:

(...)

b) Por los tratados o convenios internacionales que contengan cláusulas de naturaleza tributaria y, en particular, por los convenios para evitar la doble imposición, en los términos previstos en el artículo 96 de la Constitución.

(...)

En definitiva, todo esto, dentro del marco del Derecho Tributario Internacional, se denomina "Principio de Soberanía Fiscal", y que supone:

1. La exclusividad del derecho que tiene cada Estado a ejercer la potestad tributaria dentro de su territorio.

2. Limitación exterior al ejercicio de su potestad tributaria fuera de sus fronteras. Y

3. Posible reconocimiento de la repercusión fiscal de un hecho o acto jurídico ocurrido en otro Estado extranjero dentro del territorio del Estado nacional.

TERCERO: CONVENIOS PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN.

Precisamente, dada la concurrencia o existencia de múltiples "soberanías fiscales", la posibilidad de conflictos en materia tributaria, como consecuencia de las relaciones multilaterales de los Estados y operaciones mercantiles o societarias entre sociedades residentes en cada uno de los Estados, los Convenios para evitar la Doble Imposición se alzan como instrumentos armonizadores entre las legislaciones fiscales concurrentes, y siempre sirviendo como mecanismo de respeto a la "soberanía fiscal" de los Estados contratantes.

4



ADMINISTRACION DE JUSTICIA

Esa superposición de las soberanías fiscales puede provocar, en un principio, que hacer que una misma renta o un mismo bien quede gravado dos veces en relación con una misma persona física o jurídica, constituyendo un impedimento a las transacciones internacionales, cada vez más numerosas y normales entre empresas de ámbito internacional.

Pues bien, como hemos expuesto, precisamente para evitar este fenómeno, el denominado de la doble imposición internacional, los diferentes países suelen firmar convenios de doble imposición, bilaterales o multilaterales, cuya finalidad es determinar a qué país corresponde el gravamen cuando son varios los que inicialmente tienen derecho a su exacción. Y los métodos o sistemas que se acuerdan tienen en cuenta una doble perspectiva de la "doble imposición", una, la doble imposición jurídica, que se produce cuando una misma renta de un mismo contribuyente quede sometida a gravamen en dos Estados diferentes por un impuesto similar. Y la otra, la doble imposición económica, que se origina cuando una misma renta quede sometida a gravamen en dos Estados diferentes por dos impuestos diferentes y en sede de dos contribuyentes distintos. Y entre esos métodos que se utilizan en los Convenios para paliar o corregir la doble imposición, los esenciales son:

a. Método de exención: el Estado de residencia del receptor de la renta renuncia a gravar las rentas obtenidas en el Estado de la fuente. Y

b. Método de imputación: la renta percibida en el Estado de la fuente es incluida en la base imponible del receptor al objeto de su gravamen por el Estado de residencia y de la cuota así obtenida se deducirá el impuesto satisfecho en el Estado de la fuente (imputación total) o el impuesto que correspondiera satisfacer en el Estado de residencia si la renta se hubiera obtenido en el mismo (imputación parcial).

Todas estas precisiones son necesarias ponerlas de relieve pues sirven de plataforma para asentar lo que luego se irá declarando a lo largo de los demás Fundamentos Jurídicos.

CUARTO: LOS "JUROS" EN LA LEGISLACIÓN BRASILEÑA. TRATAMIENTO CONTABLE, MERCANTIL Y FISCAL.

El planteamiento de las partes sobre el objeto del presente recurso es puramente interpretativo, pues se trata de determinar la naturaleza jurídica de los "juros o capital propio" (JSCP), a los efectos de su tratamiento tributario en España, desde la perspectiva de nuestro ordenamiento interno, teniendo en consideración la normativa brasileña que los regula.

La norma que los regula es la Ley Federal nº 9.249, de 26 de diciembre de 1995. En su art. 9, dispone que: "La persona jurídica podrá deducir, a efectos de la determinación del beneficio real, los intereses pagados o acreditados a individualmente al titular, socios o accionistas, a título de la remuneración del capital propio, calculados sobre las cuentas del patrimonio neto, y limitados a la variación pro rata día, de la Tasa de Interés a Largo Plazo -T.I.L.P.

1º. El pago efectivo o acreditación de intereses queda condicionado a la existencia de beneficios, computados antes de la deducción de los intereses o de beneficios acumulados y reservas, en montante igual o superior a dos veces los intereses que sean pagados o acreditados. (Redacción dada por Ley nº 9.430, de 1996).



ADMINISTRACION DE JUSTICIA

2º. Los intereses estarán gravados por el impuesto de la renta en la fuente, al tipo impositivo del quince por ciento, en la fecha del pago o acreditación al beneficiario.

3º. El impuesto retenido en la fuente será considerado:

I- anticipación del impuesto debido en la declaración de ingresos, en el caso de beneficiario persona jurídica que tributa con base al beneficio real;

II- tributación definitiva, en el caso de beneficiario persona física o persona jurídica que no tributa con base al beneficio real, incluyendo las exentas, sin perjuicio de lo dispuesto en el 4º.

4º. (Derogado por la Ley nº 9.430/1996).

5º. En el caso de beneficiario persona jurídica que tributa con base al beneficio real, el impuesto de que trata el 2º podrá aún ser compensado con el retenido con ocasión del pago o acreditación de intereses, a título de remuneración de capital propio, a su titular, socios o accionistas.

6º. En el caso de beneficiario persona jurídica que tributa con base al beneficio real, el impuesto de que trata el artículo 202 de la Ley nº 6.404, de 15 de diciembre de 1976, sin perjuicio de lo dispuesto en el (apartado) 2º.

7º. El valor de los intereses pagados, o acreditados por la persona jurídica, a título de remuneración del capital propio, podrá ser imputado al valor de los dividendos de que trata el artículo 202 de la Ley nº 6.404, de 15 de diciembre de 1976, sin perjuicio de lo dispuesto en el (apartado) 2º.

8º. Para los fines de cálculo de la remuneración prevista en este artículo, no será considerado el valor de la reserva de revalorización de bienes o derechos de la persona jurídica, excepto si ésta fuera añadida en la determinación de la base de cálculo del impuesto de renta y de la contribución social sobre el beneficio líquido (neto).

9º. A opción de la persona jurídica, el valor de los intereses a que se refiere este artículo podrá ser incorporado al capital social o retenido en cuenta de reserva desfinada a aumento de capital, garantizada su deducibilidad, desde que el impuesto de que trata el (apartado) 2, asumido por la persona jurídica sea recaudado en el plazo de 15 días contados a partir de la cierre del período-base en que haya ocurrido la deducción de los referidos intereses, no siendo reajutable la base de cálculo, ni deducible el impuesto pagado, a los efectos de determinación del beneficio real y de la base de cálculo de la contribución sobre el logro líquido.

10º. El valor de la remuneración deducida, incluso en la forma del párrafo anterior, deberá ser añadido al beneficio líquido para determinar la base de cálculo de la contribución social sobre el beneficio líquido.

De esta norma, se puede afirmar que los JSCP son denominados o identificados como "intereses", y que su distribución o pago exige la previa existencia de una "renta", estando sometido a la "tasa del impuesto sobre la Renta en la fuente". Por otra parte, la fuente de estos "intereses" es la misma que la de los "dividendos", es decir, la existencia de unos "beneficios", pues "el importe de los intereses pagados" puede atribuirse a la cantidad de dividendos, en la forma prevista en el art. 202, de la Ley nº 6.404.

Por lo tanto, los JSCP tienen el mismo "leit motif" que los "dividendos", es decir, la existencia de beneficios y su distribución por acuerdo de la Junta de accionistas, pudiéndose entender que los JSCP cumplen una finalidad similar a la del reparto de "dividendos", sin equipararlos fiscalmente, dada la limitación que la norma fiscal establece y denominarlos como "intereses".

Sin embargo, ese concepto como "intereses" de los JSCP no es el equivalente del concepto de "intereses" como rendimientos del capital mobiliario, pues como se desprende de la norma brasileña, su fuente es la existencia de una renta y su título

imputativo es la participación del socio en el capital social, asimilable a la "remuneración de capital". Los JSCP se distribuyen, no responden al pago por la existencia de un crédito y calculados sobre el principal pendiente, como consecuencia de la existencia anterior de un mecanismo de financiación de la sociedad por parte de los socios, sino de la existencia de una "renta previa", de un "beneficio" a cuyo cargo se "pagan" los "intereses" por el concepto de JSCP, al igual que la norma permite destinarlos a "reservas", si así lo decide la Junta de accionistas.

Y ese carácter de los JSCP también se pone de relieve en la "opción" que el apartado 9º del citado art. 9º recoge, en el sentido de permitir a la persona jurídica que el "valor de los intereses" pueda, uno, incorporarlos "al capital social", o, dos, retenerlos "en cuenta de reserva" destinada a "aumento de capital". Esta circunstancia viene a reforzar el carácter o naturaleza de "dividendos" de los JSCP, pues si se tratara de "intereses" en su sentido técnico, como rendimientos del capital mobiliario tendrían la consideración de "rendimientos", de ingresos, no de "beneficios".

Desde el punto de vista contable, los JSCP en la normativa brasileña no constituyen un gasto financiero, al responder a una distribución de beneficios, y no como compensación de un derecho de crédito ostentado ante la sociedad por el socio, como así se contempla en la Deliberación CVM nº 207, de 13 de diciembre de 1996, y en la Circular del Banco Central de Brasil nº 2722, de 25 de septiembre de 1996.

Por otra parte, el hecho de que el citado art. 9.2, de la Ley Federal nº 9.249 los someta a tributación en las condiciones y límites que la norma requiere, no enerva conceptualmente su consideración como "reparto de beneficios", en ese doble aspecto que la norma brasileña permite, como "dividendos", propiamente dichos, o como "juros o capital propio".

QUINTO: CONVENIO PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN SUSCRITO ENTRE ESPAÑA Y BRASIL.

Esta norma se aprobó mediante INSTRUMENTO DE RATIFICACIÓN DEL CONVENIO ENTRE EL ESTADO ESPAÑOL Y LA REPÚBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN Y PREVENIR LA EVASIÓN FISCAL EN MATERIA DE IMPUESTOS SOBRE LA RENTA, hecho en Brasilia el 14 de noviembre de 1974. (Boletín Oficial del Estado" de 31 de diciembre de 1975).

En su art. 10.4, de rúbrica "Dividendos", del este Convenio, se dispone:

1.(-)

4. El término "dividendos" empleado en el presente artículo comprende los rendimientos de las acciones, de las acciones o bonos de disfrute, partes de minas, partes de fundador u otros derechos que permitan participar de los beneficios, excepto los de crédito, así como las rentas de otras participaciones sociales asimiladas a los rendimientos de las acciones por la legislación fiscal del Estado contratante en que reside la sociedad que las distribuya.

5. (-)

En este precepto se pone de relieve, de forma clara, la característica principal del "dividendo", cual es permitir "participar de los beneficios" de una sociedad, excluyendo de este concepto, expresamente, los rendimientos derivado de los "créditos".

En su art. 11, referido a los "intereses", establece: "(...)
5. El término "intereses" empleado en este artículo, comprende los rendimientos de la deuda pública, de los bonos u obligaciones, con o sin garantía hipotecaria y con derecho o no a participar en beneficios, y de los créditos de cualquier clase, así como cualquier otra renta que la legislación fiscal del Estado de donde procedan los intereses asimile a los rendimientos de las cantidades dadas a préstamo.

(-...)"

También en este precepto se pone de manifiesto el título obligatorio por el que se satisfacen los "intereses", que es el derivado de una operación de "financiación" de "préstamo", sin que se ponga como condición para su satisfacción la existencia o no de "beneficios", pues el pago de "dividendos" es "opcional" por parte de la sociedad, mientras que el pago de los "intereses" responde a una "obligación" contraída por la sociedad como consecuencia de operaciones de financiación.

En este contexto jurídico, desde la perspectiva del Convenio para evitar la Doble Imposición, los JSCP no pueden incardinarse en el concepto que la norma da de los "intereses", sino que el más apropiado es en el de "dividendos", pues a la mecánica que responden los "juros" brasileños.

Pero es que, aún en el caso de que se suscitara duda sobre la naturaleza de los "juros" y su inclusión o calificación como "dividendos" o como "intereses", desde el punto de vista de nuestro ordenamiento, deberíamos acudir al art. 3.2, del propio Convenio, referido a "Definiciones Generales", que se establece: "2. Para la aplicación del presente Convenio por un Estado contratante, cualquier expresión no definida de otra manera tendrá, a menos que el texto exija un interpretación diferente, el significado que se le atribuya por la legislación de este Estado contratante relativa a los impuestos que son objeto del presente Convenio.", es decir, que la normativa nacional, en este caso la brasileña al contemplar y regular la figura de los "juros", desplaza en su interpretación a lo que pueda interpretarse con la normativa nacional española.

SEXTO: TRATAMIENTO DE LOS "JUROS" DESDE LA PERSPECTIVA DE LA NORMA NACIONAL: ART. 21 TR LIS.

El art. 21, de rúbrica "Exención para evitar la doble imposición económica internacional sobre dividendos y rentas de fuente extranjera derivadas español", del Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, dispone:

"1. Estarán exentos los dividendos o participaciones en beneficios de entidades no residentes en territorio español, cuando se cumplan los siguientes requisitos:

a) Que el porcentaje de participación, directa o indirecta, en el capital o en los fondos propios de la entidad no residente sea, al menos, del cinco por ciento.

La participación correspondiente se deberá poseer de manera ininterrumpida durante el año anterior al día en que sea exigible el beneficio que se distribuya o, en su defecto, se deberá mantener posteriormente durante el tiempo necesario para completar dicho plazo.

Para el cómputo del plazo se tendrá también en cuenta el período en que la participación haya sido poseída ininterrumpidamente por otras entidades que reúnan las circunstancias a que se refiere el artículo 42 del Código de Comercio para formar parte del mismo grupo de sociedades.



b) Que la entidad participada haya estado gravada por un impuesto extranjero de naturaleza idéntica o análoga a este impuesto en el ejercicio en que se hayan obtenido los beneficios que se reparten o en los que se participa.

A estos efectos, se tendrán en cuenta aquellos tributos extranjeros que hayan tenido por finalidad la imposición de la renta obtenida por la entidad participada, siquiera sea parcialmente, con independencia de que el objeto del tributo lo constituya la propia renta, los ingresos o cualquier otro elemento indicativo de aquélla.

Se considerará cumplido este requisito, cuando la entidad participada sea residente en un país con el que España tenga suscrito un convenio para evitar la doble imposición internacional, que le sea de aplicación y que contenga cláusula de intercambio de información.

En ningún caso se aplicará lo dispuesto en este artículo cuando la entidad participada sea residente en un país o territorio calificado reglamentariamente como paraíso fiscal.

(...).

La resolución impugnada, partiendo de la naturaleza de "intereses" de los JSCP, niega la aplicación de este precepto, declarando: "En efecto, en Brasil, en sede de las filiales brasileñas, el gravamen que soportaron estas rentas (los beneficios acumulados de las filiales o reservas, que ahora se abonan como "juros o capital propio") fue el impuesto brasileño sobre la renta de las personas jurídicas (el equivalente al IS en España) que liquidaron las filiales brasileñas en el ejercicio de su obtención. Ahora bien, no podemos ignorar que este impuesto pagado en su día, se ve anulado ahora, en el ejercicio en el que se reparten estas rentas o "juros o capital propio" que figuran en el patrimonio de la entidad como reservas. De suerte que el impuesto pagado en su día (en el ejercicio de su obtención) es el mismo que el ahora (en el ejercicio en que se reparten) dejan de pagar las filiales brasileñas; por lo que en definitiva, el impuesto sobre la renta de las personas jurídicas pagado por las filiales brasileñas por estas rentas es cero. O dicho en otros términos, la carga tributaria soportada en Brasil por las filiales brasileñas por los beneficios (o beneficios acumulados/reservas) con cargo a los cuales se pagan los "juros o capital propio" es nula."

Se ha de señalar que, el art. 21 se está refiriendo a "dividendos o participaciones en beneficios". Como hemos declarado con anterioridad, los JSCP tienen encaje en cualquiera de estos conceptos, específico o amplio, de derecho a "beneficios" de los socios, en el sentido también recogido en el art. 48.2.a, del Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, y que, en parte, es distinto del concepto de "beneficios de las empresas" al que se refiere el art. 7, del Citado Convenio para evitar la doble imposición, como matiza en su apartado 5, disponer: "Cuandó los beneficios comprendan rentas reguladas separadamente en otros artículos de este Convenio, las disposiciones de aquéllos no quedarán afectadas por las del presente artículo."

Así las cosas, la concurrencia objetiva de los requisitos que motivan la aplicación de la "exención" concurren en el presente caso, sin que pueda traerse a colación los resultados fiscales que, como consecuencia de la aplicación de la norma brasileña, tendente a estimular la fiscalidad de las sociedades, puedan incidir en la desnaturalización del beneficio fiscal que la norma española reconoce, una vez que la participación distribuida ha sido calificada, tanto desde la perspectiva de la norma brasileña como de la nacional, como "dividendos".



A ello, cabe añadir que el art. 2, de rúbrica "Modificación de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades", de la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social, dispone: "Tras, se modifica el párrafo b) del apartado 1 del artículo 20 bis, que quedará redactado de la siguiente manera:

«b) Que la entidad participada haya estado gravada por un impuesto extranjero de naturaleza idéntica o análoga a este impuesto en el ejercicio en que se hayan obtenido los beneficios que se reparten o en los que se participa.

A estos efectos, se tendrán en cuenta aquellos tributos extranjeros que hayan tenido por finalidad la imposición de la renta obtenida por la entidad participada, siquiera sea parcialmente, con independencia de que el objeto del tributo lo constituya la propia renta, los ingresos o cualquier otro elemento indicativo de aquélla.

Se considerará cumplido este requisito, cuando la entidad participada sea residente en un país con el que España tenga suscrito un convenio para evitar la doble imposición internacional, que le sea de aplicación y que contenga cláusula de intercambio de información.

En ningún caso se aplicará lo dispuesto en este artículo cuando la entidad participada sea residente en un país o territorio calificado reglamentariamente como paraíso fiscal.»

El art. 20 bis, del TRLIS reconoce la exención de los dividendos o participaciones en beneficios distribuidos por una entidad no residente siempre que se cumplan una serie de requisitos, entre los cuales, uno de ellos es el relativo a que la entidad participada no residente esté sometida a un impuesto de naturaleza idéntica o análoga al IS en el ejercicio en que se hayan obtenido los beneficios que se reparten o en los que participa. La Ley de Acompañamiento para el año 2004 modificó este apartado b) y disponiendo que, en el caso de que sea residente en un país con Convenio para evitar la doble imposición internacional que contenga cláusula de intercambio de información, se sustituirá la presunción "iuris tantum" (que admite prueba en contrario), que es la que existía anteriormente, por una presunción "iuris et de iure" (da por cumplido sin más el requisito cuando la entidad participada sea residente en un país con el que España tenga suscrito un Convenio).

Este precepto, si bien no es de aplicación por razones temporales al presente caso, viene a reforzar el hecho de que, la existencia de un Convenio para evitar la Doble Imposición, a pesar de su relevancia en el orden de fuentes del ordenamiento nacional, corrobora la aplicación automática de la "exención", pues la acreditación de que la entidad participada, distribidora de los "beneficios", es residente del país con el que España tiene suscrito un Convenio para evitar la doble imposición, incluyendo la cláusula de "intercambio de información", como sucede en el Convenio suscrito entre España y Brasil (art. 26, del citado CDI), es considerado como una presunción "iuris et de iure" del cumplimiento del requisito de sujeción a un impuesto de naturaleza idéntica o análoga al Impuesto sobre Sociedades español.

SÉPTIMO: PRONUNCIAMIENTOS JUDICIALES EN LA UNIÓN EUROPEA.

Por último, efectivamente, el Tribunal Federal Alemán, encargado de los asuntos tributarios, en su sentencia de fecha 6 de junio de 2012, consideró que los "juros sobre o capital propio" brasileños tienen la calificación de "dividendos"; al entender que los rendimientos recibidos por la sociedad alemana de la sociedad brasileña, bajo la denominación de "juros", deben tener la calificación de "dividendos en



Alemania. La razón de esta calificación la sustenta en el hecho de que los "juros" no cumplen con algunas de las características básicas con las que la legislación alemana configura y define los "rendimientos de capital mobiliario", en concreto, de "intereses".

Entre esas características, menciona la de que, los intereses responden a una compensación pagada por la utilización de un capital, por un periodo de tiempo determinado, y porque el título de su devengo es la existencia de una obligación subsidiaria que deriva de otra principal, cual es la devolución del capital prestado.

Estas notas sirven para fundamentar la calificación de los "juros" como "dividendos" y no como "intereses", cuya repercusión fiscal era la posibilidad de beneficiarse de la exención prevista en la legislación fiscal alemana para los ingresos, por dividendos.

Así las cosas, procede la estimación del recurso.

OCTAVO: Por aplicación de lo establecido en el art. 139.1, de la Ley de la Jurisdicción, redacción anterior a la dada por la Ley 37/2011, de 10 de octubre, de medidas de agilización procesal, no procede mención especial en cuanto a las costas.

Por lo expuesto, en nombre de su Majestad el Rey y por la Autoridad conferida por el Pueblo Español.

FALLAMOS

Que: ESTIMANDO el recurso contencioso-administrativo formulado por el Procurador, ~~Rosa María Martínez~~ en nombre y representación de la entidad ~~Asociación de Usuarios de la Comunidad de Madrid~~ contra la resolución de fecha 13.04.2011, dictada por el Tribunal Económico-Administrativo Central, DEBEMOS DECLARAR Y DECLARAMOS que dicha resolución es nula por no ser conforme a Derecho; sin hacer mención especial en cuanto a las costas.

Al notificarse la presente sentencia se hará la indicación de recursos que previene el art. 248.4 de la Ley Orgánica 6/1985 de 1 de julio, del Poder Judicial.

Así por esta nuestra sentencia, testimonio de la cual será remitido en su momento a la oficina de origen a los efectos legales, junto con el expediente administrativo, en su caso, lo pronunciamos, mandamos y firmamos.

PUBLICACIÓN.- Leída y publicada ha sido la anterior Sentencia por el Magistrado Ponente en la misma, ilmo. Sr. ~~Rosa María Martínez~~

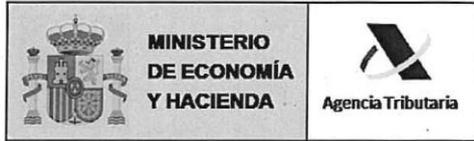


estando celebrando Audiencia Pública la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional; certifico

- **Anexo 4: Listado de empresas miembros del Foro de Grandes Empresas de España**

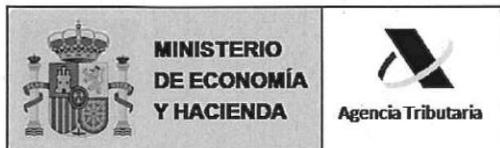
I. ACERINOX	II. ACS
III. AMADEUS IT HOLDING	IV. BANCO SANTANDER
V. BBVA	VI. CAJA MADRID
VII. CEPSA	VIII. COFARES
IX. EL CORTE INGLÉS	X. ENDESA
XI. FCC	XII. GAS NATURAL FENOSA
XIII. GENERALI ESPAÑA	XIV. IBERDROLA
XV. IBERIA	XVI. INDITEX
ζVII. LA CAIXA	VIII. MAPFRE
XIX. MERCADONA	XX. MICHELIN (ESPAÑA PORTUGAL)
XXI. NORFIN HOLDER	ζXII. RENAULT ESPAÑA
XIII. REPSOL YPF	XIV. SEAT
ζXV. SIEMENS	XVI. TELEFÓNICA
ζVII. VODAFONE	

- **Anexo 5: El Código de Buenas Prácticas Tributarias**



Foro de Grandes Empresas

Código de buenas prácticas tributarias



INTRODUCCIÓN

Las empresas desempeñan un papel muy importante en la vida social, no sólo como generadoras de empleo y riqueza, sino como agentes de desarrollo en las comunidades en las que se insertan. Las empresas son conscientes de ello y ya desde hace años buscan fortalecer su responsabilidad social, que implica seguir una serie de conductas que van más allá del respeto y estricto cumplimiento de las leyes y las normas, para adoptar posturas de contribución activa y voluntaria de la mejora social, económica y ambiental.

La existencia de un adecuado sistema tributario es un elemento destacado del marco institucional de un país, lo que justifica que ciudadanos, agentes sociales y autoridades se involucren activamente para su mejor desarrollo y efectiva aplicación.

En esa línea, el presente Código de Buenas Prácticas Tributarias contiene recomendaciones, voluntariamente asumidas por la Administración Tributaria y las empresas, tendentes a mejorar la aplicación de nuestro sistema tributario a través del incremento de la seguridad jurídica, la cooperación recíproca basada en la buena fe y confianza legítima entre la Agencia Tributaria y las propias empresas, y la aplicación de políticas fiscales responsables en las empresas con conocimiento del Consejo de Administración. Estas recomendaciones se formulan con carácter no exhaustivo y flexible, permitiendo que las empresas que las asuman puedan adaptarlas a sus propias características.

Una correcta gestión tributaria por parte de las empresas y una mayor seguridad jurídica en materia fiscal conlleva una mayor fortaleza en sus resultados económicos, minorando sus riesgos, incluyendo los reputacionales.

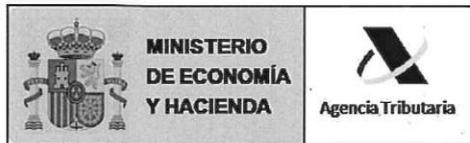
Los principios de buena fe y confianza legítima que legalmente rigen el funcionamiento de las Administraciones Públicas cobran especial relevancia en



el actual sistema tributario. No sólo por la mayor exigencia de su normativa, sino también porque los sistemas económicos exigen de las empresas, y especialmente de aquellas con un componente internacional, una mayor complejidad de sus operativas. En este escenario, la adecuada gestión de los riesgos inherentes al cumplimiento de las obligaciones tributarias por parte de las empresas demanda una mayor cooperación recíproca con la Administración Tributaria.

Con mayor motivo cuando una de las dos grandes líneas de actuación de la Agencia Tributaria de acuerdo con la normativa que la regula consiste en la prestación de servicios de información y asistencia al contribuyente. Más allá de que la Agencia Tributaria garantice en el desarrollo de su actividad el pleno ejercicio de los derechos de los contribuyentes, una Administración Tributaria moderna exige una proximidad mayor con las empresas, tanto como principales contribuyentes como por su valiosa actuación como colaboradores tributarios. Esta proximidad debe caracterizarse no sólo por un conocimiento mejor y más detallado de la actuación del contribuyente, sino también por velar por la máxima publicidad y perdurabilidad de sus criterios interpretativos y de actuación. En definitiva, es este compromiso de la Administración Tributaria el que debe dotar de la necesaria seguridad jurídica a los contribuyentes y permite un cumplimiento mejor y más eficaz de las obligaciones tributarias. Por todo ello, la gestión tributaria debe configurarse, no como un procedimiento de partes enfrentadas, sino como una colaboración para un fin común.

En este marco, el objetivo del Código es promover una relación recíprocamente cooperativa entre la Agencia Estatal de Administración Tributaria (en adelante, Agencia Tributaria) y las empresas que lo suscriban, relación basada en los principios de transparencia y confianza mutua, que debe dar lugar, por tanto, a un desarrollo de la misma conforme a los principios de buena fe y lealtad entre las partes, todo lo cual aumentará la eficacia de los controles de la

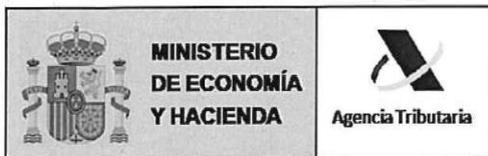


Administración Tributaria y reducirá la inseguridad jurídica a la que podrían estar expuestas las empresas y la litigiosidad que surge entre ambas.

BUENAS PRÁCTICAS FISCALES

1. TRANSPARENCIA, BUENA FE Y COOPERACIÓN CON LA AGENCIA TRIBUTARIA EN LA PRÁCTICA FISCAL EMPRESARIAL.

- 1.1. Son buenas prácticas que deben ser fomentadas por las Empresas todas aquellas que conduzcan a la reducción de riesgos fiscales significativos y a la prevención de aquellas conductas susceptibles de generarlos.
- 1.2. Las empresas evitarán la utilización de estructuras de carácter opaco con finalidades tributarias, entendiéndose por tales aquellas en las que, mediante la interposición de sociedades instrumentales a través de paraísos fiscales o territorios no cooperantes con las autoridades fiscales, estén diseñadas con el propósito de impedir el conocimiento, por parte de la Agencia Tributaria, del responsable final de las actividades o el titular últimos de los bienes o derechos implicados.
- 1.3. Las empresas y la Agencia Tributaria colaborarán en la detección y búsqueda de soluciones respecto a aquellas prácticas fiscales fraudulentas que puedan desarrollarse en los mercados en los cuales están presentes para erradicar las ya existentes y prevenir su extensión.
- 1.4. El Consejo de Administración u órgano equivalente estará informado de las políticas fiscales aplicadas por la compañía. Antes de formular las



cuentas anuales y presentar la declaración del Impuesto sobre Sociedades, el responsable de los asuntos fiscales de la compañía informará al Consejo, directamente o a través de la Comisión de Auditoría, de las políticas seguidas durante el ejercicio.

Sin perjuicio de ello, en el caso de operaciones o asuntos que deban someterse a la aprobación del Consejo de Administración u órgano equivalente se informará de cuáles son las consecuencias fiscales de las mismas cuando constituyan un factor relevante.

2. TRANSPARENCIA Y SEGURIDAD JURÍDICA EN LA APLICACIÓN E INTERPRETACIÓN DE LAS NORMAS TRIBUTARIAS POR PARTE DE LA AGENCIA TRIBUTARIA.

2.1. La Agencia Tributaria procurará que en sus actuaciones se tengan en cuenta los precedentes administrativos y velará porque en la interpretación de las normas se respete la unidad de criterio de la Administración tributaria.

A tal fin, la Agencia Tributaria aplicará los criterios interpretativos que se desprendan de la doctrina administrativa y jurisprudencial. En ausencia de tal doctrina, cuando tuviese dudas sobre el criterio a aplicar, solicitará informe a la Dirección General de Tributos en el ámbito de su competencia.

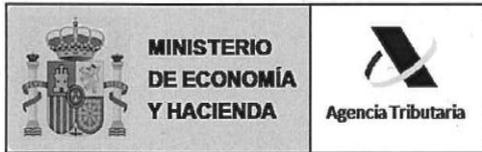
Los Directores de Departamento de la Agencia Tributaria informarán al Comité Permanente de Dirección de la misma de aquellos criterios interpretativos que pretendan aplicar en sus actuaciones, siempre que se refieran a cuestiones de especial trascendencia o que puedan generar controversias significativas con los contribuyentes y en las que

no exista criterio establecido por la Dirección General de Tributos, el Tribunal Económico-Administrativo Central o los Tribunales de Justicia.

- 2.2. Sin perjuicio de la regulación aplicable en cuanto a la interpretación y calificación de las normas tributarias y de la labor de información y asistencia a los obligados tributarios, la Agencia Tributaria hará públicos los criterios que aplica en sus procedimientos de control en tanto sean susceptibles de ser aplicados con carácter general.
- 2.3. La Agencia Tributaria establecerá procedimientos adecuados para permitir que aquellos contribuyentes que tengan dudas sobre el tratamiento tributario de determinadas operaciones u operativas puedan conocer, con la rapidez requerida por el caso, los criterios que la Administración aplicaría en tales operaciones u operativas.
- 2.4. Los contribuyentes podrán presentar un anexo explicativo junto con las declaraciones tributarias, manifestando los criterios seguidos en la preparación de las mismas así como los hechos en los que se basan, lo cual, si los hechos se adaptan a la realidad y los criterios están razonablemente fundamentados, será valorado favorablemente por la AEAT a efectos de determinar la diligencia, el dolo o culpa a que se refiere la Ley General Tributaria.
- 2.5. La Agencia Tributaria, en su actividad de aplicación del sistema tributario, garantiza el pleno ejercicio de los derechos de los contribuyentes.

3. REDUCCIÓN DE LA LITIGIOSIDAD Y EVITACIÓN DE CONFLICTOS.

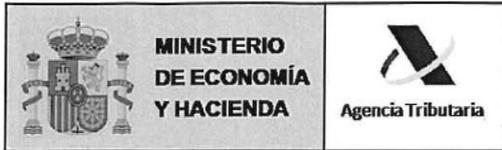
- 3.1. La Agencia Tributaria y las empresas tienen como objetivo que sus relaciones sean constructivas, transparentes y basadas en la mutua confianza. Para conseguirlo, ambas partes deberán procurar minorar los conflictos derivados de la interpretación de la normativa aplicable, favoreciendo el uso de los instrumentos que, al efecto, establece el Ordenamiento Jurídico Tributario.
- 3.2. La Agencia Tributaria y las empresas utilizarán todas las posibilidades que ofrece el carácter contradictorio del procedimiento inspector, potenciando el acuerdo en todas las fases procedimentales en que ello sea factible y asumiendo las siguientes prácticas:
- (1) La Agencia Tributaria facilitará lo antes posible al contribuyente el conocimiento de los hechos susceptibles de regularización, de manera que, a lo largo de las actuaciones inspectoras, se facilite el mayor intercambio de pareceres posible y se posibilite cuanto antes la corrección de las actuaciones de la empresa a futuro.
 - (2) La Agencia Tributaria comunicará al contribuyente, en el trámite de audiencia previo a las actas de inspección, los hechos que influyan en la eventual propuesta de regularización. Asimismo, a petición de éste, se le indicarán los conceptos esenciales que se van a regularizar y procurará facilitarse, a título orientativo, una cuantificación provisional de la liquidación que resultaría de acuerdo con los datos disponibles en ese momento.
 - (3) La Agencia Tributaria incorporará en la motivación de los actos en que se base la propuesta de regularización una valoración expresa de las alegaciones del contribuyente.



Para facilitar que las alegaciones presentadas sean valoradas adecuadamente, las empresas procurarán informar de ello al órgano que tramita el procedimiento tan pronto las presenten, indicando el lugar de presentación e intentando facilitar una copia de las mismas, preferentemente por medios electrónicos.

Asimismo, las empresas procurarán informar de las solicitudes de ampliación del plazo para formular alegaciones tan pronto las presenten, indicando el lugar de presentación.

- (4) La Agencia Tributaria atenderá de modo efectivo, en las inspecciones de grupos, las alegaciones que pudieran formularse contra las diligencias levantadas a las sociedades dominadas, previas al acta consolidada.
 - (5) La Agencia Tributaria procurará que todas las cuestiones de hecho relevantes para practicar la liquidación así como la actividad probatoria correlativa, se conozcan y discutan adecuadamente durante las actuaciones inspectoras previas a la firma del acta o, en su caso, en las actuaciones complementarias que se acuerden al efecto.
 - (6) La Agencia Tributaria y las empresas potenciarán los acuerdos y las conformidades en el procedimiento inspector.
 - (7) Asimismo, se procurará que todas las cuestiones de hecho relevantes para instruir, en su caso, el expediente sancionador, se conozcan y discutan adecuadamente con anterioridad a la resolución del mismo.
- 3.3. Para reducir la carga fiscal indirecta que representa para los contribuyentes el cumplimiento de determinadas obligaciones y la



atención de determinados procedimientos, la Agencia Tributaria intentará delimitar lo más posible el objeto de los requerimientos y declaraciones informativas y procurará limitar la duración de los procedimientos de comprobación e investigación al tiempo estrictamente necesario para poder realizar una adecuada actuación de control.

Por su parte, las empresas procurarán facilitar la información y documentación solicitada por la Agencia Tributaria, así como toda aquella que pueda ser relevante para el desarrollo de los correspondientes procedimientos, de la forma más rápida y completa posible.

ANEXO

ADHESIÓN AL CÓDIGO DE BUENAS PRÁCTICAS TRIBUTARIAS Y SEGUIMIENTO DE LA APLICACIÓN DEL MISMO

1. ÁMBITO SUBJETIVO DE APLICACIÓN.

El presente Código ha sido elaborado y aprobado por el Foro de Grandes Empresas para promover una relación recíprocamente cooperativa entre la Agencia Tributaria y las empresas que lo suscriban.

El Código será aplicado por la Agencia Tributaria y por todas las empresas que se adhieran al mismo, comprometiéndose las partes afectadas a su desarrollo e implementación en sus respectivos ámbitos de competencia. No obstante, la Agencia Tributaria desarrollará gradualmente el apartado 2.3. del mismo, teniendo en cuenta el número de empresas adheridas.

2. PROCEDIMIENTO DE ADHESIÓN.

La decisión de adhesión al Código de Buenas Prácticas Tributarias deberá formalizarse a través de un acuerdo del Consejo de Administración u órgano equivalente de la entidad, que se comunicará a la Agencia Tributaria. De la misma forma podrá comunicar en cualquier momento su baja del mismo.

La adhesión y baja deberán ser a la totalidad del Código, no siendo admisible la adhesión o baja parcial a apartados específicos del mismo.

La Agencia Tributaria podrá informar de cuáles son las entidades adheridas al Código, salvo manifestación expresa en contra de la empresa afectada, a través de la Secretaría Técnica del Foro.

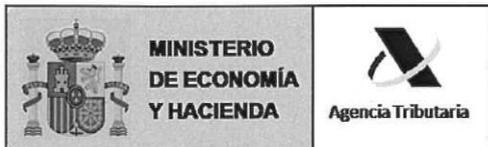
El informe anual de gobierno corporativo de las empresas adheridas al Código deberá reflejar el efectivo cumplimiento por parte de aquéllas del contenido de éste. En el supuesto de que dicha cuestión no aparezca reflejada en el informe, se entenderá, salvo que medie justificación suficiente, que la entidad ha decidido renunciar al mismo.

3. COMISIÓN DE SEGUIMIENTO.

El Pleno del Foro de Grandes Empresas determinará la creación de una Comisión de Seguimiento de la aplicación del Código de Buenas Prácticas Tributarias, compuesta por seis miembros, nombrados anualmente a partes iguales por la Agencia Tributaria y las empresas participantes en el Foro. La condición de Presidente recaerá en uno de los miembros nombrados por la Agencia Tributaria y la de Secretario en un miembro de entre los nombrados por las empresas.

Los acuerdos de la Comisión de Seguimiento se adoptarán por consenso entre sus miembros.

El Foro de Grandes Empresas es la sede en la que la Agencia Tributaria y las Grandes Empresas han de estudiar y convenir la inclusión en el Código de nuevas materias y la interpretación de las recomendaciones del mismo. Constituye una finalidad primordial de la Comisión de Seguimiento presentar a la consideración de aquél, tanto las cuestiones de interpretación que considere oportunas, como la oportunidad de abordar nuevas materias, sin perjuicio de cualesquiera otras iniciativas que puedan ayudar a la materialización y puesta en práctica del Código.



Foro de Grandes Empresas

La Comisión de Seguimiento se reunirá con carácter general una vez al semestre, sin perjuicio de que lo pueda hacer tantas veces como se considere necesario por la representación de la Agencia Tributaria o de las empresas.

La actuación de la Comisión de Seguimiento estará guiada por los principios de transparencia, confianza mutua, buena fe y lealtad que presiden el Código de Buenas Prácticas Tributarias.

Todos los datos, informes o antecedentes de cualquier naturaleza presentados a la Comisión de Seguimiento u obtenidos por la misma en el desempeño de sus funciones tendrán carácter reservado, estando sus miembros obligados al más estricto y completo sigilo respecto de los mismos.

La Comisión de Seguimiento no podrá conocer sobre situaciones particulares de las empresas adheridas al Código, no pudiendo por tanto intervenir en ningún procedimiento tributario en curso.

- **Anexo 6: Página web de impuestos de Telefónica**

Telefónica

[movistar](#) / [O₂](#) / [vivo](#) / [SON MARCAS TELEFÓNICA](#)

🏠
[Acerca de Telefónica](#)
[Sala de prensa](#)
[Accionistas e inversores](#)
[Sostenibilidad](#)
[Empleo](#)
[Políticas Públicas](#)
[Business Solutions](#)

Usted está en: [Telefónica](#) > [Sostenibilidad](#) > [Nuestros compromisos](#) > [Transparencia fiscal](#)

La sostenibilidad en Telefónica

Nuestros compromisos

- 📄 Código ético
- 📄 Hitos y objetivos
- 📄 Derechos humanos
- 📄 Satisfacción del cliente
- Transparencia fiscal
- 📄 Empleados
- 📄 Diversidad
- 📄 Cadena de suministro
- 📄 Sociedad
- 📄 Ayuda a Ecuador
- 📄 Confianza digital
- 📄 Telco Accesible

Medio Ambiente

Informe de Sostenibilidad

Contáctenos

Blog

SÍGUENOS EN:

TRANSPARENCIA FISCAL

La contribución tributaria total de Telefónica ascendió a 12.057 millones de euros en 2014, siendo Brasil y España los países con mayor aportación. Esto indica que de cada 100 euros de la cifra de negocio, 24 se destinaron al pago de impuestos, de los que 7 euros fueron impuestos soportados y 17 impuestos recaudados.



En 2014, #Telefonica ha pagado por cada 100€ de negocio ➡ 23,9€ en #impuestos

APORTACIONES TRIBUTARIAS

En Telefónica, las mayores aportaciones tributarias proceden de sus empresas en Brasil (42%) y España (25%)



País	Porcentaje
Brasil	42%
España	25%
Hispanoamérica	22%
Resto de Europa	10%

De cada 100 euros de valor distribuido por Telefónica en el ejercicio 2014, 50 euros se destinaron al pago de impuestos. Según la metodología del CTT de PWC, el valor fiscal distribuido de una empresa se compone por la suma de los siguientes elementos: valor para el accionista (por ejemplo: dividendos, reservas, etc.), sueldos y salarios (netos de impuestos recaudados a los empleados), intereses netos e impuestos (soportados y recaudados).

La contribución económica y social de Telefónica no solo es cuantificable mediante el ingreso del Impuesto sobre Sociedades, sino también a través de otras contribuciones específicas en los distintos países en los que opera, tales como Tasas (por Utilización del Dominio Público, para la Financiación de la Corporación de Radio y Televisión, entre otras), Impuestos locales y Pagos a la Seguridad Social, así como otras contribuciones similares en el resto de países.

Además de estos impuestos directamente soportados por la compañía, Telefónica ingresa en las arcas públicas, como consecuencia de su actividad y por cuenta de otros contribuyentes, otras cantidades que deben tenerse en cuenta en la contribución tributaria total que realiza la empresa, tales como Impuestos Indirectos, Retenciones a los Trabajadores y otras retenciones.

- Devengo y pagos de impuestos
▼
- Estrategia fiscal y ética
▼
- Código ético de conducta tributaria
▼
- Riesgos fiscales y buenas prácticas
▼
- Buenas Prácticas Tributarias
▼

Fuente: <https://www.telefonica.com/es/web/sostenibilidad/nuestros-compromisos/transparencia-fiscal>

- **Anexo 7: La fiscalidad de las empresas está en el centro del debate público hoy en día: *LuxLeaks*, Irlanda (y otros)**

El Confidencial

Más de 300 empresas tienen acuerdos con Luxemburgo para pagar menos impuestos

Periodistas de 26 países publican, por primera vez, los documentos secretos que permiten a las grandes empresas tener un mejor trato fiscal.



El Gran Ducado de Luxemburgo tiene la mayor renta per cápita del mundo (Foto: Corbis Press)

2,980 f 4,889 in 75 36 Mensaje 25 Enviar Imprimir

DR

Email
elconfidencial

05.11.2014 - 22:00 H.

Pepsi, Ikea, FedEx y otras 340 empresas multinacionales han firmado acuerdos secretos con Luxemburgo que les permiten **reducir drásticamente sus facturas fiscales** globales pese a que su presencia en el Gran Ducado es

Garbino Muguruza ya es una de las **tres mejores tenistas** del mundo

Fuente: Artículo del diario online El Confidencial. 05/11/2014

Leaks of Luxembourg Tax Cases

by Stephanie Bodoni

December 15, 2014 – 3:17 PM CET Updated on December 15, 2014 – 5:34 PM CET



Fuente: Artículo de Bloomberg Business. 15/12/2015

theguardian

home > business economics banking retail markets eurozone UK world **all**

Tax avoidance

Luxembourg tax files: how tiny state rubber-stamped tax avoidance on an industrial scale

Leaked documents show that one of the EU's smallest states helped multinationals save millions in tax, to the detriment of its neighbours and allies

Fuente: Artículo de The Guardian. 05/11/2014

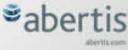
- **Anexo 8: La fiscalidad de las grandes corporaciones en el centro de la polémica**

CincoDías

miércoles, 4 de noviembre de 2015

Inicio ▾ Mercados ▾ Empresas ▾ Economía ▾ Tecnología ▾

ESTÁ PASANDO > IBEX 35 | BCE | Precio petróleo | OMS | Cláusula suelo | Volkswagen Group | Elec

cumplimos nuestros compromisos 

Discrepancias entre los datos de las compañías y Hacienda

¿Cuánto pagan realmente las grandes empresas en impuestos?

• Los informes de auditoría de las grandes sociedades españolas aseguran que se paga un tipo efectivo del 21% al 24% en impuestos, pero un informe de Hacienda dice que es el 14,5%.

Fuente: Artículo de diario Cinco Días. 10/05/2011

ELMUNDO

Edición España ▾ Versión Clásica ▾

SECCIONES Solidaridad

SOLIDARIDAD Informe sobre el sistema tributario español

Las familias aportan 50 veces más en impuestos que las grandes empresas

- Oxfam Intermón pide al Gobierno una reforma fiscal que financie las políticas sociales
- En su informe denuncia que las familias aportan el 90% de la recaudación
- En España se "beneficia sistemáticamente" a las grandes empresas
- Los ciudadanos más pobres hacen un esfuerzo fiscal igual o superior a los más ricos

Fuente: Artículo del diario El Mundo. 31/05/2014

ECONOMÍA / EN 2011 DEDICARON UN 3,8%

Las grandes empresas solo pagaron un 5,3% de Impuesto de Sociedades en 2012

J.T. / MADRID | Día 14/08/2014 - 09:35h

- ▶ En conjunto, las subidas de impuestos aumentaron el pasado año la recaudación de las arcas públicas en 11.897 millones de euros

Sigue ABC.es en...



Fuente: Artículo del diario ABC. 14/08/2014

- **Anexo 9: Los paraísos fiscales en el punto de mira de la sociedad**

EL PAÍS | LOS PAPELES DE PANAMÁ

OS PAPELES DE PANAMÁ >

Bruselas estrecha el cerco fiscal a las multinacionales tras el 'caso Panamá'

Impondrá a las grandes empresas controles similares a los que ahora solo tiene la banca

Bruselas - 10 ABR 2016 - 13:59 CEST

Hace ya un lustro la [OCDE](#) anunció el fin de la era del secreto bancario, Europa inició una cruzada por la transparencia fiscal y el entonces presidente francés Nicolas Sarkozy declaró "el fin de los paraísos fiscales". A pesar de las resonantes declaraciones de los últimos tiempos, los expertos creen que el balance de ese activismo político es deprimente. Bruselas lanzará su enésima ofensiva esta semana, a rebufo del [escándalo de Panamá](#): la Comisión Europea planea obligar a las multinacionales a desvelar toda su información fiscal. Impondrá a las grandes empresas controles similares a los que ahora solo tiene la banca.

CLAUDI PÉREZ

JEEP CHEROKEE

Fuente: Artículo del diario El País (10/04/2016)

ABC Economía

SÍGUENOS EN [Facebook] [Twitter] [Google+] [Pinterest] [Instagram]

ESPAÑA INTERNACIONAL ECONOMÍA OPINIÓN DEPORTES CONOCER CIENCIA MADRID GENTE&ESTILO CULTURA&OCIO MULTIMEDIA SERVICIOS EDICIONES ABCSEVILLA

RONDA DE CONSULTA Sigue minuto a minuto la tercera ronda del Rey con los representantes de los diferentes partidos

Economía

Los paraísos fiscales, en el ojo del huracán

» Los «Papeles de Panamá», un enorme engranaje de evasión fiscal a nivel planetario, ha provocado la apertura de investigaciones en muchos países y la dimisión del ministro de Industria español, José Manuel Soria, y del primer ministro de Islandia

Compartir [Facebook] [Twitter] [Google+] [LinkedIn] Compartido 46 veces

Publicidad

Con iPhone 6s y el servicio Llamadas WiFi de Orange.
Hablo desde donde antes era imposible.

Fuente: Artículo del diario ABC (15/04/2016)

- **Anexo 10: La dudosa tributación de las empresas de internet**

BNAmericas
Business Insight In Latin America

NEWS ▾ COMPANIES ▾ PROJECTS ▾ DATA ▾ REPORTS ▾ Search News

Home / News / Telecommunications / Brazil could tax OTTs, foreign internet companies in 2014

TELECOMMUNICATIONS | BRAZIL

Brazil could tax OTTs, foreign internet companies in 2014

By Pedro Ozores - Thursday, August 22, 2013

Fuente: Artículo del diario BNAmericas. 22/08/2013

EL PAÍS

ECONOMÍA

ECONOMÍA EMPRESAS MERCADOS BOLSA MIS AHORROS VIVIENDA TECNOLOGÍA OPIN

Las grandes tecnológicas esquivan a la Hacienda española otro año más

- Apple, Google, Facebook, Yahoo, Microsoft, Amazon, Twitter y Ebay pagan solo 17 millones
- [Guía práctica del 'black friday'](#)
- [Gigantes tecnológicos, enanos tributarios](#)

JESÚS SÉRVULO GONZÁLEZ | Madrid | 10 NOV 2014 - 00:01 CET 155

Archivado en: Ebay Twitter Facebook Yahoo España Amazon Redes sociales Microsoft Yahoo Apple Google Buscadores Impuestos Hacienda pública Empresas

IMPUESTOS DE LAS FILIALES TECNOLÓGICAS EN ESPAÑA

Cantidades en 2013 en euros

	0
	552.761
	26.067
	11.406.000
	18.041
	1.752.276
	59.563
	3.656.632
TOTAL	17.471.339

Fuente: Artículo del diario El País. 10/11/2014

Government must tax Facebook, WhatsApp: Vodafone

Vodafone has said that the government should tax over the top (OTT) players like WhatsApp, Viber, Hike and Facebook.

Fuente: Artículo del diario online ETTelecom.com. 15/10/2014

Google envió 11.000 millones de euros a Bermudas para eludir impuestos

La multinacional desplaza los beneficios que consigue en Europa a Irlanda y desde allí los traslada a un paraíso fiscal vía Holanda



REUTERS

Ámsterdam / Londres - 20 FEB 2016 - 11:39 CET



Fuente: Periódico El País 20/02/2016

- **Anexo 11: Iniciativas tributarias de los programas políticos**

Propuestas para las elecciones del 20D

Recetas políticas similares para atraer a las multinacionales

+ Las multinacionales apuestan por mantener o crear empleo

CARLOS MOLINA | MADRID | 20-10-2015 16:06 0

Fuente: Artículo del diario Cinco Días. 20/10/2015

October 9, 2015 7:03 pm

Global tax deal targets multinationals

Chris Giles in Lima and Vanessa Houlder in London

The world's leading finance ministers agreed on Friday to change the rules on taxing profits, and warned multinational companies they could no longer use their size and international presence to dodge taxes.

Under the rules, companies such as [Starbucks](#), [Amazon](#) and [Google](#) will find it harder to concentrate their profits in low-tax countries and tax havens — a shift that promises to raise up to \$250bn a year in extra tax revenues, according to the OECD.

Angel Gurría, head of the OECD, the club of mostly rich nations that has drawn up the rules, said it was time “to recover the trust of our citizens” and “move to the next phase which consists of a well-defined trilogy: implementation, implementation, implementation”.

More

ON THIS STORY

Fuente: Artículo del diario Financial Times. 09/10/2015

EL PAÍS

ESPAÑA

ANDALUCÍA CATALUÑA C. VALENCIANA GALICIA MADRID PAIS VAS

ELECCIONES GENERALES »

El PSOE subirá los impuestos a las grandes empresas

- El programa electoral socialista para las generales incluirá una amplia reforma fiscal
- [González, contra la Religión en el currículo escolar](#)

ANABEL DÍEZ / JAVIER AYUSO | Madrid | 22 OCT 2015 - 13:30 CEST

f 1.181 | t 533 | in 1 | g+ 3 | 325

Archivado en: Elecciones Generales 2015 Programas electorales PSOE
Elecciones generales Impuestos Partidos políticos Elecciones Tributos Finanzas públicas

Fuente: Artículo del diario El País. 22/10/2015

- **Anexo 12: Los impuesto son un tema candente en Europa**



The screenshot shows the top of a webpage from the European Commission. At the top left is the European Commission logo. To its right, the text 'BANKING AND FINANCE' is displayed. Below this, a large blue banner contains the title 'Public consultation on further corporate tax transparency' in white text. Underneath the banner, a white box contains the text 'Fields marked with * are mandatory.' Below this is a section titled 'Introduction' in blue. The main content area contains a 'Please note' paragraph stating that only responses from the online questionnaire will be included in the report. It also provides an email address: fisma-further-corporate-tax-transparency@ec.europa.eu. Below this, under 'More information:', there are two bullet points: 'on this consultation' and 'on the protection of personal data regime for this consultation' with a small icon.

Fuente: Página web de la Comisión Europea



The screenshot shows a webpage from the European Commission's Press Release Database. At the top, there are navigation links: 'About this site | Legal notice | Contact | Search' and a language dropdown menu set to 'English (EN)'. The main header features the European Commission logo and the text 'EUROPEAN COMMISSION Press Release Database'. Below the header, there are navigation tabs: 'Latest updates', 'Related links', 'Contact', 'Search', 'Login', and 'Subscribe'. A search bar is visible. Below the search bar, there are links for 'Other available languages' and 'Documents'. The main content area displays a press release titled 'European Commission - Press release' with the sub-heading 'European Commission proposes public tax transparency rules for multinationals'. The date is 'Strasbourg, 12 April 2016'. The text states: 'The Commission is today leading the way towards greater corporate tax transparency by introducing public reporting requirements for the largest companies operating in the EU.' Below the text is a video player with the title 'Corporate Tax transparency - Country by Country Reporting' and a play button icon. To the right of the video player is a PDF icon and the text 'CBCR Factsheet FINAL.pdf'.

Fuente: Página web de la Comisión Europea

- **Anexo 13: Campaña de organizaciones no gubernamentales para luchar contra la evasión de impuestos de las multinacionales**



Fuente: Página web de Oxfam Intermón

14. Bibliografía

- AMAT, Jose .María:
 - “*El control de gestión: Una perspectiva de dirección.*”. Ediciones Gestión 2.000. Barcelona.1992.
 - “*El control de gestión en la empresa española*”. Ediciones Gestión 2.000. Barcelona 1991.

- AUSTRALIAN TAXATION OFFICE (ATO). Large Business and Tax Compliance, Camberra (Australia), 2006.
 - Large Business and tax Compliance. 2010.
 - Taxpayers´Charter: What you need to know.2010.
 - Compliance Program 2012-2013. Julio 2013.
 - Risks to the sustainability of Australia´s Corporate Tax Base (Scoping Paper). Julio 2013.

- AZMAN, Darren. Don´t tell Mom I didn´t Pay My Taxes! The efficacy of State Shaming Campaigns on Taxpayer Compliance and Ideas for the future. *The Tax Lawyer*. Vol. 63. Nº 4. 2010.

- BRAVO ARTEAGA, Juan Rafael. CALDERÓN VILLEGAS, Juan Jacobo. ÁLVAREZ RODRÍGUEZ, J. Fernando. SANTAMARÍA ARIZA, Erwin. (“*Temas de derecho tributario contemporáneo*”. Universidad del Rosario, 365 páginas. Pag 49. 2006.

- CALDERÓN CARRERO, José Manuel Y QUINTAS SEARA, Alberto: “*Cumplimiento Tributario cooperativo y Buena Gobernanza fiscal en la era BEPS*”, Thomson Reuters. Madrid. 2015. Cap 1,3.

- CALDERÓN, Jose Manuel:
 - “*El Derecho de los contribuyentes al Secreto Tributario*”. NetBiblio. A Coruña. 2009.
 - La estrategia Europea de lucha contra el fraude y la Evasión fiscal. *Revista de Contabilidad y Tributación*. Nº 363. 2013.
 - Hacia una nueva cultura global de transparencia y cumplimiento con la normativa de precios de transferencia para las empresas multinacionales. *Avance fiscal CISS*. nº Marzo 2014.

- CALDERÓN, Jose Manuel. PALACÍN, Ramón. “*Guía OCDE/G20 BEPS sobre el nuevo estándar de Documentación de Precios de Transferencia & Country by- Country Reporting*”. Ernst & Young Abogados, S.L.P. 2015.

- CEF: Centro de Estudios Financieros. La norma anti-elusión del Proyecto de nueva Ley General Tributaria. Estudios financieros. *Revista de contabilidad y tributación: Comentarios, casos prácticos*, ISSN 1138-9540, Nº 248. Págs. 71-96. 2003.

- COMISIÓN EUROPEA:
 - Libro Verde. Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas. 366 final. 2001.
 - Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas. 681 final. 2011.
 - Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo, y al Comité de las Regiones. Plan de acción: Derecho de sociedades europeo y gobierno corporativo. Un

marco jurídico moderno para una mayor participación de los accionistas y la viabilidad de las empresas. 740 final. 2012.

- Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. Modernización del Derecho de Sociedades y mejora de la gobernanza empresarial en la Unión Europea: Un plan para avanzar, 284 final. 2013.

- DURÁN, Jose María Y ESTELLER, Alejandro. *“De nuestros impuestos y su administración. Claves para una mejor administración fiscal”*. Economía UB. Barcelona. 2015.

- DELOITTE. (2014). European Tax Survey. Rising the Challenge.

- ERNST & YOUNG.
 - Informe Precios de Transferencia. Antecedentes Principios Marco Normativo Universidad Corporativa EY. 2013.
 - (2014). “La OCDE publica un reporte bajo la Acción 6 de BEPS relativa a la prevención del abuso de tratados”. 2014.
Disponibile en internet:
http://www.eyboletin.com.mx/boletines/tax_alert/141021/comentarios_accionBEPS_6.pdf

- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL ¿De qué manera promueve el FMI una mayor transparencia fiscal? 31 Marzo 2014.

- FORO DE GRANDES EMPRESAS. Acuerdos adoptados por la Comisión de Seguimiento de la aplicación del Código de Buenas Prácticas Tributarias”. Julio 2011.

Disponibile en internet:

http://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Contenidos_Comunes/La_Ag

encia Tributaria/Segmentos Usuarios/Empresas y profesionales/Foro grandes empresas/Acuados CBPT/Acuados reunion 08 07 2011.pdf

- GARCÍA RAMONES, Asunción Y SANTAMARÍA CARRERAS, Gabriel, (2010) “*Proceso de eliminación de paraísos fiscales*” Publicaciones. Tribunal Económico Central.

Disponible en internet:

http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cuadernos_formation/11_2010/33_10.pdf

- GARRIGUES. “El código de buenas prácticas tributarias”. *Novedades Fiscal*. 1-2010. Julio 2010.

- GONZALEZ, Rubén: *Transparencia Fiscal. Revista Actualidad Económica*. Nº 2762 Diciembre 2015.

- GRANT THORNTON. “Las empresas piden un sistema fiscal internacional más transparente y armonizado”. 16 de Septiembre 2014.

Disponible en internet: http://www.grantthornton.es/np14_Grant-Thornton-empresas-piden-sistema-fiscal-internacional-transparente-y-armonizado.html

- JORDÁ GARCÍA, Rafael Y NAVARRO MATAMOROS, Linda.: “*Mejora del Gobierno Corporativo de sociedades no cotizadas. A propósito de la Ley 31/2014, de 3 de Diciembre*”. Editorial Dyckinson. Madrid. 2015

- HAIL, Joy. “*Base Erosion and Profit Shifting (Beps) Are You Ready?* “. Wolters Kluwer Tax & Accounting, UK. 2015.

- KEINAN, Yoram.: “Corporate Governance and Professional Responsibility in Tax Law”. *Journal of Taxation and Regulation of Financial Institutions*, vol 17. Nº 1. 2003.

- MARÍN BENITEZ, Gloria:
 - “La relevancia jurídica de la motivación fiscal: Influencia del business”. Dykinson, Madrid. 2009. Pag 23, 24,25.

 - “Distribución de la potestad tributaria sobre las rentas de capital ¿Hacia la exclusiva tributación en residencia?” Abogada de Uría Menéndez. Disponible en internet:
<http://www.uria.com/documentos/publicaciones/1788/documento/054GloriaMarin.pdf?id=1935>

- OCDE:
 - Best practices for Budget Transparency. París. 2002

 - Compliance Risk Management: Managing and Improving Tax Compliance (Guidance Note). París. 2004.

 - Principles of Corporate Governance. París. 2004.

 - Tercera Reunión del Foro OCDE sobre Administración Tributaria (Declaración final de Seúl).Seúl. 2006.

 - Cuarta Reunión del Foro OCDE sobre Administración tributaria (Comunicado del Cabo). Ciudad del Cabo. 2008.

 - Quinta Reunión del Foro OCDE sobre Administración Tributaria. (Comunicado de París). París.2009.

 - Compliance management of large business task group. Guidance Note. Experiences and Practices of Eight OECD Countries. París. 2009.

- Sixth meeting of the OECD Forum on Tax Administration (Istanbul Communiqué). Istanbul. 2010.
- Tackling aggressive tax planning through improved transparency and disclosure. París. 2011.
- Informe “Legislación en materia de precios de transferencia. Propuesta enfoque”. Junio 2011.

Disponible en internet: <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/48275782.pdf>

- Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting. París. 2013.
- “La relación cooperativa: Un marco de referencia: De la relación cooperativa al cumplimiento cooperativo”. 2013.

Disponible en internet: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264207547-es>

- Final Communiqué, Meeting of the Forum on Tax Administration. Dublín. Octubre 2014.

- OCDE/G-20:

- BEPS Project, Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance, Action 5: 2014 Deliverable. 2014.
- Guidance on Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13: 2014 Deliverable. 2014.
- Action 14: Make Dispute Resolution Mechanism more Effective. 2014.
- Action 13: Guidance on the implementation of transfer pricing documentation and country-by-country reporting. 2015.

- ONRUBIA, Jorge.: La Administración Tributaria en España: retos y nuevos horizontes. *Revista de Economía. Universidad Complutense de Madrid*. Nº Diciembre 2010.

- ORTEGA Mario Y DOMINGUEZ, Alvaro. “Proyecto BEPS: hora de revisar políticas y valoración de operaciones vinculadas”, Garrigues. Mayo 2014.

Disponible en internet:

<http://www.garrigues.com/es/publicaciones/articulos/Paginas/Proyecto-beps-hora-de-revisar-politicas-y-valoracion-de-operaciones-vinculadas.aspx>

- OWENS Jeffrey:

- “Trends and Challenges in the Tax Arena”. *BIT*. Vol. 66. Nº 12. 2012.
- “Global Trends in Tax Systems”. *Tax Notes International*. Vol.68. nº 1. 2012.
- “Embracing Tax Transparency”. *Tax Notes International*. Vol. 72. Nº 12. 2013
- “The role of Tax Administrations in the Current Political Climate”. *BIT*. Vol. 67. Nº 3. 2013
- “*The taxation of Multinational Enterprises: an Elusive Balance*”. *BIT*. Vol. 67. Nº 8. 2013

- OXFAM INTERMÓN:

- “La ilusión fiscal” Demasiadas sombras en la fiscalidad de las grandes empresas, nº 36, Pag.17, 25, 31, 34, 35. Marzo 2015.
- “Revertir la tendencia: Por qué el G20 debe impulsar una reforma fiscal internacional más justa para luchar la creciente desigualdad”. Noviembre 2014.

Disponible en internet:

[https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/oxfam_media_brief - turn the tide 12 november 2014sp.pdf](https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/oxfam_media_brief_-_turn_the_tide_12_november_2014sp.pdf)

- "Transparencia en el reporting fiscal: ¿Qué están publicando las compañías del IBEX 35"? Noviembre 2015.

- PWC:

- Tax Transparency Framework- a suggested framework for communicating your total tax contribution. 2007.
- PricewaterhouseCoopers. International Transfer Pricing 2009
Disponible en internet: <http://www.pwc.com/gx/en/international-transfer-pricing/assets/itp-2009.pdf>.
- El informe Fiscalidad y Reputación Corporativa. Mayo 2014.
- “Información Corporativa: ¿qué quieren saber los inversores?”. Septiembre 2014.

Disponible en internet:

<http://www.pwc.es/es/publicaciones/auditoria/informacion-corporativa-que-quieren-saber-los-inversores.jhtml>

- QUINTAS SEARA, Alberto: *“Cumplimiento tributario cooperativo y buena gobernanza fiscal en la era BEPS”*. Cívitas. Madrid. 2015.
- RUIZ ALMENDRAL, Violeta: *“El fraude a la ley tributaria a examen: los problemas de la aplicación práctica de la norma general anti-fraude del artículo 15 de la LGT a los ámbitos nacional y comunitario (a book on Tax avoidance in Spain and in the EU)”*, Aranzadi. Madrid. 2006 Pag 23.
- RUIZ GARIJO, Mercedes. (2011) Más de diez años de Responsabilidad Social Empresarial, ¿Para cuándo su regulación jurídica y el establecimiento de incentivos fiscales. *Revista vasca de Economía Social-Gizarte Ekonomia Euskal Aldizkaria*, GEZKI N° 7. Pag 29-49.

- SANZ GÓMEZ, Rafael:
 - Hacia la relación cooperativa en España: El nuevo Código de Buenas Prácticas Fiscales a la luz de los estudios de la OCDE. *Revista Técnica Tributaria*. Nº Abril-junio 2011.
 - La Relación Cooperativa entre la Administración y los Grandes Contribuyentes como estrategia de prevención del fraude fiscal. *Crónica Tributaria: Boletín de Actualidad*. Nº 3. 2013.

- SOLÍS CESPEDES, Jose Luis. El Código Conthe: claves del buen gobierno. *Estrategia Financiera*. Nº 231. Septiembre 2006.

- SUAREZ SERRANO, Eugenia: “*La responsabilidad Social Corporativa: Un nuevo paradigma para las empresas*”. Profesora Titular de Organización de Empresas y Decana de la Facultad de Comercio, Turismo y CC.SS. Jovellanos, Universidad de Oviedo. 2013

- TEI: Tax Executives Institute, Inc.. TEI Comments on BEPS Action 8: CCAs. *Revista Tax Executive*. Vol. 67. Nº.5. Pag 57-60. Septiembre- Octubre 2015

- TOMÁS MORALES, Susana de: “*Retos del derecho ante nuevas amenazas*”. Editorial Dyckinson. Madrid. 2015.

- URÍA, Francisco: *Régimen Jurídico de los mercados de valores y de las instituciones de inversión colectiva*. .La Ley. 1 de ene. de 2007.Madrid. Pag 430-443.

- VEGA GARCÍA, Alberto: ¿.Es obligatorio interpretar la normativa española de origen interno sobre precios de transferencia según las directrices de la OCDE?». *Crónica Tributaria*, 4, p. 49. 2011

Páginas web consultadas:

- Administración Presupuestaria:
<http://www.sepg.pap.minhap.gob.es/sitios/sepg/esES/Presupuestos/pge2015/Paginas/pge2015.aspx>
- Asociación Española de Estudios Financieros: <http://www.aedf-ifa.org>
- Bankia Web Impuestos:
<http://www.bankia.com/es/gestion-responsable/un-banco-sostenible/integridad-corporativa/>
- BBVA Web Impuestos:
<http://bancaresponsable.com/>
- Blog del Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa:
<http://observatoriorsc.org/>
- CNMV: <http://www.cnmv.es>
- Comentarios sobre el Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades (Julio 2015):
<http://www.ey.com/ES/es/Home/EY-comentarios-sobre-el-real-decreto-634-2015>.
- Diario Expansión:
 - “¿Cuánto aportan las empresas en impuestos, dividendos o salarios a la economía española?”. 07/09/2015.
<http://www.expansion.com/empresas/2015/09/06/55ec9e8546163f792a8b4577>

- Diccionario económico del Diario Expansión:
<http://www.expansion.com/diccionario-economico/precios-de-transferencia.html>

- El Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda:
[http://www.ccpmiranda.org/getattachment/CharlasSimposio/Documentos/Lorem-ipsum-21-4-2014-\(1\)/Antecedentes-de-Precios-de-Transferencia-y-Metodologia.pdf.aspx](http://www.ccpmiranda.org/getattachment/CharlasSimposio/Documentos/Lorem-ipsum-21-4-2014-(1)/Antecedentes-de-Precios-de-Transferencia-y-Metodologia.pdf.aspx)

- Endesa Web Impuestos:
<http://www.endesa.com/es/saladeprensa/centrodocumental/Informes%20Anuales/GC-2015.pdf>

- Estudio Tecno ambiental:
<http://estuditecnoambiental.blogspot.mx/2014/02/norma-iso-26000-deresponsabilidad.html>

- Iberdrola Web Impuestos:
https://www.iberdrola.es/webibd/gc/prod/es/doc/corporativo_tributarias.pdf

- Inditex Web Impuestos:
https://www.inditex.com/documents/10279/13717/Inditex_+Memoria_Anual_2014_web.pdf/5bef1508-9aa7-49df-80d5-5b46f4295ac6

- Telefónica Web Impuestos:
<https://www.telefonica.com/en/web/sostenibilidad/nuestros-compromisos/transparencia-fiscal>

- Thomson Reuters: BEPS Filing Requirements for Multinationals under Country by Country Reporting
<http://www.legaltoday.com/files/File/pdfs/BEPS-id183246.pdf>

- Página web del Ministerio Español de Economía y Competitividad:
http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/prensa/ficheros/noticias/2014/140523_A_PL_GOBIERNO_CORPORATIVO.pdf

-Proceso EITI. Repsol.

http://www.repsol.com/es_es/corporacion/responsabilidad-corporativa/nuestros-compromisos/etica-transparencia/transparencia-financiera/proceso-eiti/

- Red Eléctrica Web Impuestos:
<http://www.ree.es/es/informe-anual-2014/sociedad/transparencia-tributaria>
- Vodafone web Impuestos:
<http://www.vodafone.es/c/conocenos/es/vodafone-espana/sostenibilidad-y-calidad/sostenibilidad/>

- **Normativa:**

- La Constitución española de 1978. BOE núm. 311. España. (1978).
- Guía de precios de transferencia de la OCDE (1995).
- Código de Buen Gobierno del Consejo de Administración. Informe Olivencia (1998).
- El Código de Buenas prácticas de transparencia fiscal (1998).
- Informe Aldama (2003).
- Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria. España (2003).

- Código unificado de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas (2006). Código Conthe.
- Declaración de Seúl del Foro de la OCDE sobre administración tributaria: fomentar la aplicación de directrices sobre buen gobierno corporativo en el área tributaria (2006).
- El Código de conducta de las Naciones Unidas sobre la cooperación para luchar contra la evasión y el fraude fiscal internacional (2009).
- Código de Buenas Prácticas Tributarias. Elaborado por el Foro de Grandes Empresas (2010).
- Anexo. “Código de Buenas Prácticas Tributarias”. AEAT. (2010-2015).
- Norma internacional ISO 26000:2010. Responsabilidad Social (2010)
- Líneas Directrices de la OCDE para empresas multinacionales. (1976. Revisión 2011).
- Guía para la elaboración del informe de gestión de las entidades cotizadas de la CNMV (2012).
- Código Unificado de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas aprobada por el Consejo de la CNMV (2013).
- El Código de conducta de las Naciones Unidas sobre la cooperación para luchar contra la evasión y el fraude fiscal internacional (2013).

- Proyecto OCDE/G20 de lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS). (2014)

- Proyecto de Ley por la que se modifica la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del Gobierno Corporativo (121/000097). (2014).

- Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la Ley de Sociedades de Capital (“LSC”) para la mejora del gobierno corporativo. (2014).

- Código Unificado de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas. (2015).

- Propuesta de Directiva de la Comisión Europea al Consejo 2016/0011/CE, por la que se establecen normas contra las prácticas de elusión fiscal que afectan directamente al funcionamiento del mercado interior. (2016).

- Propuesta de Directiva de la Comisión Europea al Consejo 2016/0010/CE que modifica la Directiva 2011/16/UE en lo que respecta al intercambio automático obligatorio de información en el ámbito de la fiscalidad (2016).

